

Presentación

La *situación del trabajo en México, 2006* representa la primera evaluación integral del impacto del gobierno de Vicente Fox sobre la clase trabajadora mexicana. Al aproximarse las elecciones presidenciales de 2006, es de esperarse que los análisis contenidos en este volumen estimulen un debate informado sobre la dirección de las políticas económicas de México.

Los ensayos presentados en este libro sugieren serios cuestionamientos relativos al modelo actual de desarrollo adoptado por los líderes políticos actuales.

En términos macroeconómicos, el modelo ha sido incapaz de añadir valor a la cadena productiva. Como apuntan De la Garza y Fujii en sus ensayos en la primera sección del libro, el sector exportador no ha sido capaz de generar eslabonamientos hacia atrás y continúa con una fuerte dependencia de insumos importados. Esto lo vuelve altamente vulnerable frente de la competencia de Asia, debido a que las empresas se pueden trasladar fácilmente a otros países (como ocurrió con las maquiladoras en el 2001). Más aún, como lo señala Hernández Laos en su ensayo, la economía mexicana ha sido incapaz, a lo largo de las últimas dos décadas, de incrementar la productividad del trabajo, en gran parte debido a las ineficiencias de las empresas en el uso del capital y del conocimiento. Mientras que algunas empresas se han ubicado en modelo de alta eficiencia, la mayor parte de la economía mexicana todavía recurre al camino de los salarios, de las destrezas y de la inversión baja.

La falta de una estrategia competitiva real basada en el aumento de la productividad ha resultado un fracaso, tanto en términos cuantitativos, en la creación de empleos, como en una degradación en la calidad de los mismos, ya que los empleadores (incluidas las empresas multinacionales) utilizan estrategias de acumulación “primitivas” forzando a los trabajadores a laborar mas tiempo, más rápido, y con menores salarios y prestaciones. La subcontratación en sus muchas expresiones se ha convertido en una estrate-

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

gia clave para que los empleadores reduzcan sus costos de trabajo.¹ Como resultado de esta degradación en la calidad del empleo, los salarios reales permanecen aproximadamente en el nivel que tenían en 1980, mientras que la brecha salarial entre México y los Estados Unidos, la cual era de 1:4 en 1980, ha alcanzado casi la proporción de 1:8 hoy en día.² Al tiempo que casi 1 millón cien mil trabajadores entraron a la Población Económicamente Activa cada año entre 2000 y 2004, sólo aproximadamente un cuarto de ellos consiguió empleo cubierto por el sistema de seguridad social.³ El resto está trabajando sin protección social y un número importante de trabajadores reales o potenciales ha emigrado a los Estados Unidos.⁴ Como observan Salas y Zepeda en su ensayo, el 62% de los nuevos empleos creados carece de prestaciones sociales. Y, como observa María Eugenia de la O en su capítulo, las trabajadoras son desproporcionadamente afectadas por la degradación de la calidad del empleo.

A pesar del impacto devastador de estos fracasos sobre las vidas de los trabajadores mexicanos, el modelo corporativista de relaciones laborales continúa limitando seriamente las oportunidades de los obreros de enfrentar las políticas económicas a través de organizaciones democráticas. A pesar de la fuerte evidencia de que la libertad de asociación y la negociación colectiva tienen un impacto positivo en el crecimiento,⁵ la ley laboral mexicana crea obstáculos sistémicos al ejercicio de los derechos de los trabajadores, siendo la forma más visible el sistema de “contrato de protección” bajo el cual sindicatos políticamente protegidos y los empleadores firman contratos que los trabajadores no tienen derecho a ver, y mucho menos a votar.⁶ Sin embargo, como De la Garza apunta en su ensayo sobre la reforma a la ley del trabajo, las propuestas del gobierno de Vicente Fox no sólo perpetúan estas barreras sino que construyen otras nuevas, al tiempo que imponen nuevas medidas de “flexibilización” que van a degradar más aún la calidad de los empleos.

¹ Véase Carlos Reynoso Castillo, “Situación de Trabajo y Protección de los Trabajadores” (julio 1999), <http://www.ilo.org/public/english/dialogue/ifpdial/downloads/wpnr/mexico.pdf>

² www.jussemper.org/Inicio/Recursos/Recursos%20Laborales/GBS/Recursos/GrafsbrechasMex2002.pdf

³ Véase Salas y Zepeda, en este volumen, cuadro 2.

⁴ Véase Jeffrey S. Passel, *Rise, Peak, and Decline: Trends in U.S. Immigration 1992-2004*. Pew Hispanic Trust (septiembre 27, 2005), <http://pewhispanic.org/files/reports/53.pdf>

⁵ Véase Toke Aidt and Zafiris Tzannatos, *Unions and Collective Bargaining: Economic Effects in a Global Environment*, World Bank (2002); see also World Bank, *World Development Report 2005*, pp. 185-193.

⁶ Véase AFL-CIO Solidarity Center, *Justice for All: The Struggle for Worker Rights in Mexico* (2003), www.solidaritycenter.org

PRESENTACIÓN

Se puede razonablemente preguntar: ¿cuál es el interés del movimiento laboral de los Estados Unidos en el bienestar de los trabajadores mexicanos? La respuesta es que al integrarse más, bajo el TLC, las economías de México y Estados Unidos, la creciente brecha salarial entre los trabajadores de México y de aquel país tiene un impacto sobre los derechos laborales y estándares de vida de los trabajadores en norteamérica. En primer lugar, los trabajadores de Estados Unidos pierden porque los trabajadores mexicanos no pueden comprar lo que ellos producen;⁷ en segundo lugar, pierden buenos empleos al trasladar las plantas a México —un millón a la fecha bajo el TLC.⁸ Finalmente, la gran oleada de migración creada por el fracaso de la economía mexicana para proporcionar trabajos adecuados ha creado un reto para el movimiento laboral en Estados Unidos. Con más de un millón de trabajadores nacidos en México entre sus miembros,⁹ los sindicatos del país vecino deben ahora liderar la lucha por los derechos de los trabajadores migrantes. Por todas estas razones, los trabajadores de Estados Unidos y de México tienen un interés común en fortalecer la capacidad del movimiento laboral mexicano para incrementar la productividad y aumentar los salarios a través de la negociación colectiva.

Debido a estos intereses fundamentales, así como a su compromiso con la solidaridad y la defensa de los trabajadores en la economía global, la suerte de la economía mexicana debe ser un tema de preocupación para el movimiento laboral de Estados Unidos. Las así llamadas “reformas estructurales” que se han propuesto en el contexto de los debates relativos a la extensión del TLC, parecerían poco orientadas a enfrentar los problemas fundamentales de la productividad, la competitividad y los derechos de los trabajadores que presentan los participantes en este volumen.

Hay una urgente necesidad de que los hacedores de la política económica en México y en Estados Unidos se involucren en un debate serio sobre la competitividad regional que vaya más allá de los remedios simplistas de cómo disminuir los costos salariales, las reformas estructurales o la militari-

⁷ En 2004 Estados Unidos importó 156 mil millones de dólares en bienes y servicios de México y exportaron 111 mil millones de dólares. Sin embargo, aproximadamente 60% de estas exportaciones fueron insumos para las maquiladoras que regresaban a aquel país como bienes terminados; el valor de sus exportaciones efectivamente consumidas por los mexicanos era muy reducido, considerando el tamaño de México y su proximidad a Estados Unidos.

⁸ Robert E. Scott y David Ratner, “Nafta’s Cautionary Tale” (july 20, 2005), <http://www.epi.org/content.cfm/ib214>

⁹ Información del Economic Policy Institute basada en cifras del Current Population Survey de 2004.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

zación de la frontera entre México y Estados Unidos. Tal debate deberá reconocer el efecto positivo que tienen los sindicatos en la productividad.¹⁰

También debería reconocer que muchos sindicatos mexicanos están haciendo esfuerzos serios para modernizar tanto las relaciones laborales como sus propias prácticas internas a fin de adaptarse a las realidades de una economía global (por ejemplo, en los sectores de las telecomunicaciones y en la industria automotriz). El debate propondría la inclusión del movimiento laboral de ambos países en una alianza regional para promover la inversión, la productividad, y los derechos de los trabajadores, incluidos los derechos de los trabajadores indocumentados —en fin, un plan Marshall y no un plan marcial para México.¹¹ Las elecciones mexicanas del 2006 presentan una oportunidad tanto para analizar críticamente el modelo actual como para proponer los cambios necesarios. *La situación del trabajo en México, 2006* es simplemente el inicio de ese debate.

Diputado Emilio Fernández

ALDF

Ben Davis

Representante en México del Centro Americano
para la Solidaridad Sindical Internacional de la AFL-CIO

¹⁰ David Fairris, "What do Unions do in Mexico?" Department of Economics, University of California -Riverside (july 2005), <http://www.economics.ucr.edu/people/fairris/mexunioneffects.pdf>

¹¹ Véase Jeff Faux, "Time for a New Deal with Mexico," *The American Prospect*, octubre 23, 2000.

México: dinamismo exportador con bajo crecimiento económico

Gerardo Fujii Gambero¹

INTRODUCCIÓN

En el periodo 2001-2003, el comportamiento de las variables reales clave de la economía mexicana ha sido decepcionante. El Producto Interno Bruto se ha mantenido prácticamente estancado y, considerando el crecimiento de la población, el producto por habitante ha caído. Esto ha propiciado que el empleo formal tampoco haya crecido, y ante la expansión de la Población Económicamente Activa, las únicas vías abiertas para la percepción de ingresos para parte importante de los trabajadores han seguido siendo el empleo informal o la emigración.

La idea central en la cual está basado este capítulo es que, en el nivel macroeconómico, el factor fundamental que secularmente ha determinado la dinámica de la economía nacional ha sido el comportamiento del balance en cuenta corriente. Han sido las crisis de divisas las que han marcado las diversas fases por las cuales ha transitado la economía nacional durante las últimas décadas. Fue la caída de las exportaciones derivada de la crisis de 1929 la que provocó el paso hacia el modelo de desarrollo guiado por el Estado y asentado en la industrialización orientada hacia el mercado interno. En la medida en que los recursos captados por exportaciones primarias pasaron a ser insuficientes para hacer frente a la demanda de divisas generada por la industrialización, se recurrió a profundizarla tras barreras a las importaciones cada vez más elevadas, lo que agudizó la falta de competitividad de las manufacturas, a la inversión extranjera y al endeudamiento con el exterior. Esta salida se tornó imposible a partir de 1982, por la caída en el precio del petróleo, en ese entonces la principal fuente de divisas del país, y por el aumento de la tasa de interés a nivel mundial. La escasez de divisas durante los

¹ Doctor en Economía por la Universidad Lomonósov de Moscú. Profesor titular de la Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México. Correo electrónico: fuji@servidor.unam.mx

ochenta obligó a mantener comprimida la economía y, en último término, generó el tránsito hacia el modelo de crecimiento actual, orientado por las señales del mercado y uno de cuyos ejes es la transformación del país en un gran exportador manufacturero, con lo que se buscaba romper con el límite al crecimiento representado por la escasez de divisas. Sin embargo, la gran expansión experimentada por las exportaciones manufactureras no ha resuelto los problemas de pagos con el exterior, por lo que siempre la economía ha operado con balances en cuenta corriente deficitarios. En unas fases esto se debe a que las importaciones han crecido más aceleradamente que las exportaciones, y en otras, como la actual, se debe al estancamiento experimentado por las exportaciones.

El objetivo de este capítulo es explicar las características del modelo exportador mexicano que determinan que, no obstante la enorme transformación que ha experimentado, haya tenido un efecto tan leve en términos de crecimiento económico. La estructura del capítulo es la siguiente: en el primer apartado se muestra el comportamiento del producto en conexión con el balance de pagos, para posteriormente dar una visión panorámica de las principales partidas de la cuenta corriente del balance de pagos. En el segundo apartado se entra en detalles sobre el flujo de exportaciones, para después mostrar la débil relación que existe entre exportaciones y crecimiento económico y responder a la pregunta de por qué el dinamismo exportador manufacturero tiene un efecto pequeño sobre el crecimiento, tema que es abordado desde la perspectiva de la integración del sistema productivo nacional y del valor agregado de las exportaciones.

CRECIMIENTO ECONÓMICO Y BALANCE DE PAGOS

En el cuadro 1 se muestra el comportamiento del Producto Interno Bruto tanto total como por habitante a partir de 1990. Puede verse que en este periodo la economía ha pasado por cuatro fases: entre 1990 y 1994 mostró un crecimiento relativamente modesto, seguido por la enorme caída de 1995 y la recuperación de 1996. Posteriormente, entre 1997 y 2000 el crecimiento se reanudó, el que en 2000 alcanzó la tasa de 6.6%. La última fase cubre los años 2001 a 2003, en los que la economía se ha mantenido prácticamente estancada. Considerando el crecimiento de la población, el producto por habitante era, en 2003, inferior al del año 2000, pues decreció en 2001 y 2002, mientras que en 2003 permaneció prácticamente estancado (véase cuadro 1).

MÉXICO: DINAMISMO EXPORTADOR CON BAJO CRECIMIENTO ECONÓMICO

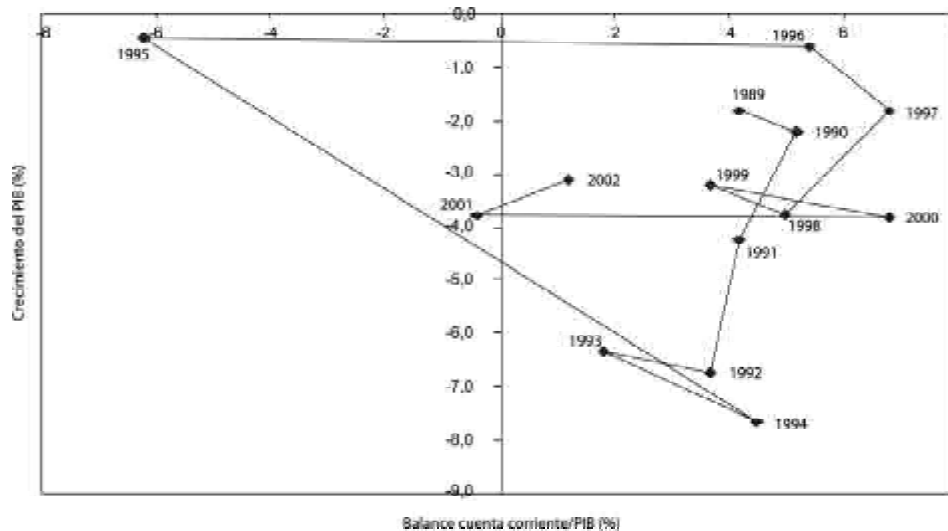
Cuadro 1. *Dinámica del PIB total y por habitante (1990-2003)*

	<i>PIB</i>	<i>Población</i>	<i>PIB per cápita</i>
1990	5.1	2.0	3.1
1991	4.2	1.9	2.3
1992	3.5	1.9	1.6
1993	1.9	1.8	0.1
1994	4.5	1.7	2.8
1995	-6.2	1.8	-8.0
1996	5.1	1.5	3.6
1997	6.8	1.5	5.3
1998	4.9	1.4	3.5
1999	3.7	1.3	2.4
2000	6.6	1.3	5.3
2001	-0.1	1.2	-1.3
2002	0.7	1.2	-0.5
2003	1.3	1.1	0.2

FUENTE: Banco de México. Informe anual, 1993, 1995, 1999, 2003.

En la introducción al capítulo se señaló que existe una conexión estrecha entre la dinámica de la economía y el comportamiento del balance de pagos. En la gráfica 1 se muestra la relación entre la tasa de crecimiento del producto y el saldo del balance en cuenta corriente como proporción de éste. De 1989 a 1994, el crecimiento relativamente modesto de la economía fue posible porque el país pudo tener acceso a financiamiento externo que, en promedio, fue equivalente al 7% del producto. Aunque las exportaciones crecieron en forma notable, esto no resolvió los problemas de pagos con el exterior ya que las importaciones crecieron más aceleradamente, lo que aunado al tradicional déficit en el comercio de servicios, derivó en un aumento marcado en el déficit en cuenta corriente del país y en la necesidad de recurrir a un creciente endeudamiento externo. Sin embargo, en el largo plazo, ninguna economía, quizá con la excepción de la norteamericana, puede financiar su crecimiento con un endeudamiento externo ilimitado. Esta situación se hizo insostenible a partir de fines de 1994, lo que obligó en 1995 a comprimir la economía, con el fin de equilibrar el balance en cuenta corriente. Después de la recuperación de 1996, entre 1997 y 2000, la economía experimentó un

Gráfica 1. México. Crecimiento económico y balance en cuenta corriente



FUENTES: CEPAL. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2001. Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 1998 y 2001.

crecimiento importante sin mayores presiones sobre el balance de pagos en virtud del crecimiento más acelerado del valor de las exportaciones que de las importaciones. El año 2000 fue absolutamente excepcional, pues la economía creció 6.6% con un déficit en el balance en cuenta corriente en proporción al producto de 3.8%. El crecimiento extraordinario del valor de las exportaciones en ese año se explica, en parte importante, por el elevado precio que tuvo el petróleo. Posteriormente, en el periodo 2001- 2003, el estancamiento de la economía mexicana ha estado determinado en parte importante por la desaceleración de la economía estadounidense. La caída notable en el dinamismo de ésta contrajo el principal mercado para las exportaciones del país, y considerando que una de las prioridades del gobierno ha sido la de mantener un déficit bajo en el balance en cuenta corriente con el fin de reducir las necesidades de financiamiento externo, quedaron canceladas las posibilidades de poner en práctica una política que compensara, al menos parcialmente, la caída en la demanda externa. El resultado fue el estancamiento del producto.

MÉXICO: DINAMISMO EXPORTADOR CON BAJO CRECIMIENTO ECONÓMICO

BALANCE EN CUENTA CORRIENTE

En el cuadro 2 se muestran las partidas fundamentales del balance en cuenta corriente, del cual se destacan las siguientes conclusiones fundamentales:

El carácter persistentemente deficitario del balance comercial. Las importaciones de bienes superan sistemáticamente a las exportaciones, excepto en años de crisis profundas, como en 1995, en los que cae la demanda por importaciones, o en años de recuperación de la economía (1996). En la fase de estancamiento 2001-2003, el déficit se redujo, pero ello no se debe al incremento de las exportaciones, sino al descenso de las importaciones derivado del estancamiento del producto. O sea, el descenso del déficit comercial registrado durante los últimos años no es de ninguna manera un signo positivo, sino que, al contrario, ha sido provocado por la fase depresiva por la que está pasando la economía.

Los flujos de divisas derivados de las operaciones de servicios han sido sistemáticamente deficitarios. De las dos corrientes que las constituyen, el mayor déficit corresponde a servicios factoriales (básicamente, intereses por deuda externa y remesas de beneficios por inversiones extranjeras). Por otra parte, el comercio de servicios no factoriales (turismo, fletes y seguros), que fue relativamente equilibrado hasta 1998, comenzó a registrar déficit crecientes a partir del año siguiente.

Lo expuesto determina que la suma de los saldos del comercio de bienes y de las operaciones de servicios sea sistemáticamente deficitario. Sin embargo, la magnitud del financiamiento externo necesario para el financiamiento de este déficit se ha visto disminuida en magnitud creciente por el saldo positivo de la partida de transferencias, que en su mayor parte corresponde

Cuadro 2. Balance en cuenta corriente, 1994-2003 (millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Balance comercial	-18463.7	7088.5	6530.9	623.6	-7913.5	-5583.7	-8003.0	-9953.6	-7916.2	-5690.3
Exportaciones	60882.2	79541.6	95999.7	110431.4	117459.6	136391.1	166454.8	158442.9	160762.7	164860.3
Importaciones	79345.9	72453.1	89468.8	109807.8	125373.1	141974.8	174457.8	168396.5	168678.9	170550.6
Balance servicios	-14980.1	-12625.1	-13569.6	-13536	-14171.2	-14730	-17157.7	-17542.4	-16405.6	-166077
Factoriales	-13011.8	-13289.6	-13940.3	-12789.5	-13266.3	-12931.4	-14834.3	-13984.8	-12357.5	-161610
No factoriales	-1968.3	664.5	370.7	-746.5	-904.9	-1798.6	-2323.4	-3557.6	-4048.1	-4467
Transferencias netas	3781.9	3960	4531	5247.4	6012.4	6313.1	6993.7	9338.1	10268.5	13727.5
Balance en cuenta corriente	-29662	-1576.7	-2507.6	-7665	-16072.4	-14000.6	-18167	-18157.9	-14053.3	-9237.6

FUENTE: Banco de México. Informe anual 2003.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

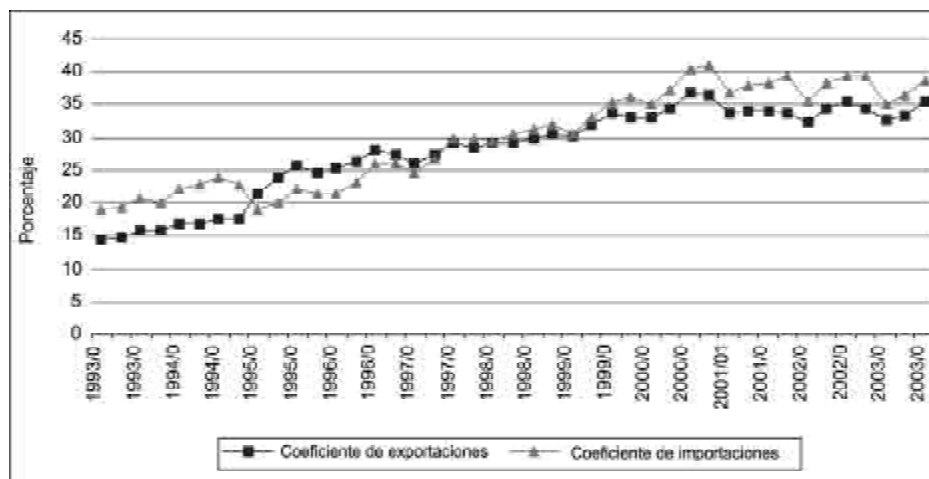
a remesas de trabajadores emigrantes. Los ingresos de divisas por este concepto pasaron de 3.8 a 13.8 mil millones de dólares entre 1994 y 2003. Aunque este dato es suficiente para reflejar la importancia de estas remesas como fuente de divisas del país, vale la pena añadir que, en 2003, el saldo positivo de transferencias netas equivalió al 59.8% del déficit en balance en cuenta corriente excluyendo la partida de transferencias. En otras palabras, las remesas de los trabajadores que han emigrado del país aportan una parte sustantiva de las divisas para financiar el déficit en las operaciones externas corrientes del país. En ausencia de ellas se requeriría que los ingresos de capital fuesen notablemente más elevados, lo que es insostenible en el largo plazo vía endeudamiento externo, por lo que la única salida que habría quedado habría sido sostener un nivel de actividad económica sensiblemente inferior para reducir la demanda por importaciones.

EXPORTACIONES²

La apertura comercial iniciada decisivamente desde fines de 1987 ha determinado que las exportaciones e importaciones tengan una importancia fundamental en el comportamiento de la economía. En la gráfica 2 se muestra la evolución seguida por los coeficientes de exportaciones e importaciones a partir de 1993. Destaca, en primer lugar, el incremento de ambos. En términos aproximados, el coeficiente de exportaciones pasó de 15 a 35% entre 1993 y 2003, mientras que el de importaciones lo hacía de 18 a 39% en el mismo periodo. Esto significa que, por el lado de la demanda, los niveles de actividad económica global son ahora mucho más dependientes del sector exportador. En segundo lugar, se observa que normalmente el coeficiente de importaciones ha estado por sobre el de exportaciones, excepto en los años 1995-1996. En otras palabras, no obstante el incremento notable de las exportaciones, las importaciones las han superado, excepto en los años de crisis de mediados de los noventa. Además, el superávit comercial de esos años se explica tanto por la caída de las importaciones y el crecimiento de las exportaciones, derivados de la devaluación del peso y del descenso en el nivel de actividad económica. Por último, se observa que en 2001 el coeficiente de

² Gran parte de las siguientes secciones de este capítulo están basadas en Gerardo Fujii, Eduardo Candaudap y Claudia Gaona, "Exportaciones y crecimiento económico en México a partir de la década de los noventa" (inédito).

Gráfica 2. *Coefficientes de exportaciones e importaciones*



NOTAS: Exportaciones e importaciones de bienes y servicios no factoriales p/ cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

FUENTE: INEGI. Banco de Información Económica.

exportaciones cayó, y aunque posteriormente ha ido fluctuando, hasta 2003 no había logrado recuperar el nivel de 2000.

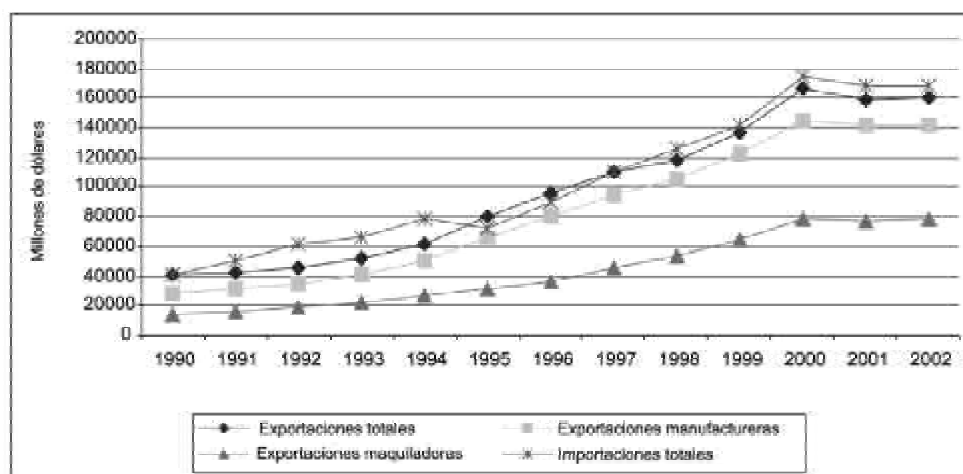
EXPORTACIONES TOTALES, MANUFACTURERAS Y MAQUILADORAS

En la gráfica 3 se muestra el comportamiento de las exportaciones totales y de las manufactureras, éstas divididas entre maquiladoras y resto de las exportaciones manufactureras. Las conclusiones fundamentales que se desprenden de estos datos son las siguientes:

En primer lugar, se destaca el dinamismo de las exportaciones, las que entre 1990 y 2003 pasaron de 40 a 164.9 mil millones de dólares, o sea, multiplicaron su valor por 4.1. Respecto al periodo que particularmente nos interesa (2001-2003), se puede observar que las exportaciones, que alcanzaron su máximo en 2000 (166.5 mil millones de dólares), no han vuelto a ascender a ese monto. En 2001 cayeron a 158.4 mil millones, y aunque en los dos años siguientes se han recuperado, todavía en 2003 eran inferiores a las del año 2000.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Gráfica 3. *Exportaciones totales, manufacturas y maquiladoras e importaciones*



FUENTE: Banco de México. Informe anual, 1993, 1995, 1997, 1999 y 2002.

En segundo término, se observa que las exportaciones manufactureras dominan el perfil exportador del país: en 2003 representaron el 86.5% del total (141 mil millones de dólares).

Por último, las exportaciones del sector maquilador son las que más han crecido en los últimos años, pasando de menos de 20 mil millones de dólares en 1990 a 77.4 mil millones en 2003. Esto determinó que su ponderación en el total de exportaciones alcanzara el 53.1% en 2003.

EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS Y RELACIÓN ENTRE LA DINÁMICA DE LAS ECONOMÍAS ESTADOUNIDENSE Y MEXICANA

La mayor parte de las exportaciones del país se dirigen hacia Estados Unidos (88.8% en 2003), por lo que su comportamiento ha estado decisivamente determinado por la dinámica de la economía de ese país. Cuando, como en los años noventa, el crecimiento económico de Estados Unidos fue rápido, también las exportaciones del país crecieron aceleradamente. Posteriormente, el

MÉXICO: DINAMISMO EXPORTADOR CON BAJO CRECIMIENTO ECONÓMICO

estancamiento de este país en el año 2001 generó la caída de las exportaciones mexicanas. Sin embargo, en los años siguientes se observa que la asociación entre estas variables ha dejado de ser tan estrecha pues, no obstante la recuperación que ha registrado Estados Unidos, las exportaciones mexicanas siguen creciendo a ritmos notablemente bajos. Si hasta el año 2000 por cada 1% de crecimiento de la economía norteamericana las exportaciones de México lo hacían entre 3 y 4 %, a partir de 2002 la tasa de crecimiento de la economía de los Estados Unidos ha superado sistemáticamente a la de las exportaciones de México. O sea, la recuperación de aquel país ha perdido la capacidad de arrastrar al sector exportador mexicano, como ocurría anteriormente (véase cuadro 3), lo que está determinado por el hecho de que, en parte, las exportaciones chinas están sustituyendo a las de origen mexicano en el mercado norteamericano. Si a eso se añade el peso que tienen las exportaciones hacia aquel país en la demanda global de México, la resultante es el estancamiento de la economía nacional a partir de 2001.

EXPORTACIONES MANUFACTURERAS Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

De los antecedentes mencionados se podría concluir que tanto por el dinamismo como por la composición de las exportaciones, el comportamiento de la economía mexicana durante los noventa ha sido en general muy positivo. Y dado el peso que tienen las exportaciones dentro del producto, se podría esperar que ellas hubieran sido el motor del crecimiento económico. Sin em-

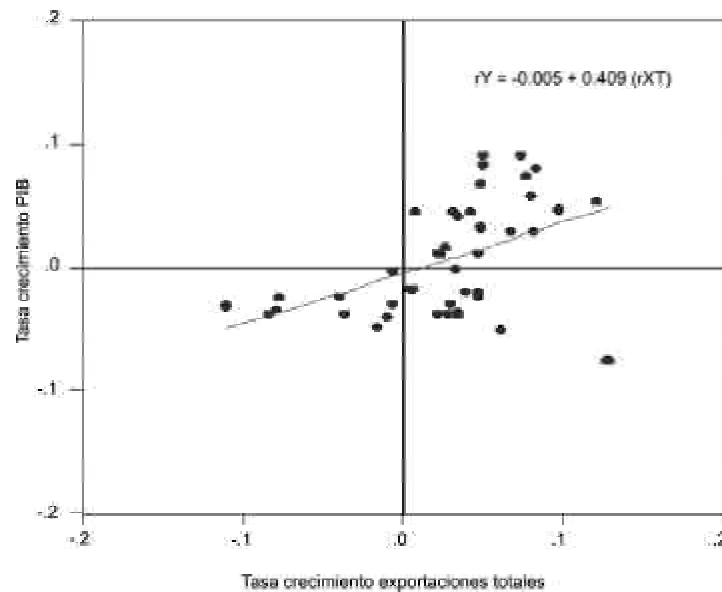
Cuadro 3. *Crecimiento económico de Estados Unidos y de las exportaciones de México (porcentajes)*

	<i>PIB Estados Unidos</i>	<i>Exportaciones de México</i>
1998	4.2	12.1
1999	4.5	12.4
2000	3.7	16.4
2001	0.5	-3.8
2002	2.2	1.5
2003	3.1	1.1

FUENTE: Banco de México. Informe Anual 2003.

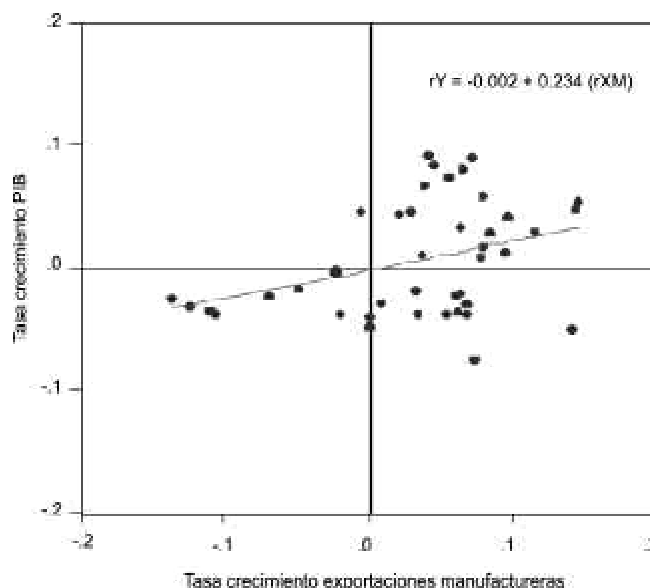
bargo, esto no ha sido así. En la gráfica 4 se muestra la relación entre la tasa de crecimiento del producto y la de las exportaciones totales por trimestres para el periodo 1993-2003, que ilustra que la segunda supera sistemáticamente a la primera. Interpretando la pendiente de la línea de tendencia como la elasticidad del producto con respecto a las exportaciones, se tiene que por cada 1% de incremento de éstas, el producto sólo crece en 0.41%. Este comportamiento es aún más marcado con respecto al crecimiento de las exportaciones manufactureras totales que, como se vio, son la parte decisiva de las exportaciones del país. Para el mismo periodo, la correlación entre las tasas de crecimiento del producto y la de las exportaciones manufactureras es sensiblemente más baja que con relación al total de exportaciones: 0.24% (véase gráfica 5). O sea que cuando las exportaciones manufactureras se incrementan en 1%, esto arrastra un crecimiento del producto de 0.24%. Estos datos están señalando la debilidad que tiene el sector exportador para arrastrar el crecimiento de la economía, la que es particularmente notable para el sector más dinámico de las exportaciones que, como se sabe, son las manufactureras.

Gráfica 4. Crecimiento del producto (rY) y de las exportaciones totales (rXT)



FUENTE: Estimación de los autores con datos de INEGI. Banco de Información Económica.

Gráfica 5. *Crecimiento del producto (rY) y de las exportaciones manufactureras (rXM)*



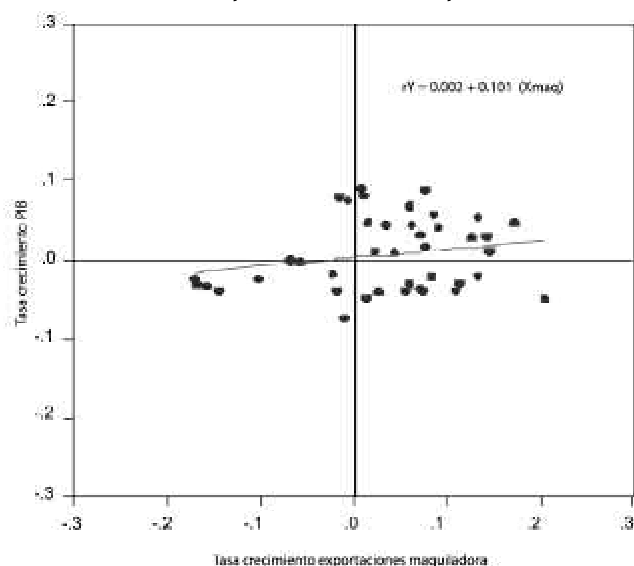
FUENTE: Estimación de los autores con datos de INEGI. Banco de Información Económica.

Esta característica es aún más marcada en las exportaciones de la industria maquiladora que, como se señaló, son la parte fundamental y más dinámica de las exportaciones. En la gráfica 6 se puede ver que la correlación del crecimiento del producto con respecto al de las exportaciones del sector que aporta más de la mitad de las exportaciones manufactureras fue, para el periodo que va del primer trimestre de 1993 al tercer trimestre de 2003, de sólo 0.1%, lo que equivale a decir que cada 1% de crecimiento de las exportaciones maquiladoras arrastra un crecimiento del producto de 0.1 por ciento.

EXPORTACIONES, DEMANDA POR IMPORTACIONES
Y VALOR AGREGADO POR LAS ACTIVIDADES EXPORTADORAS

En este apartado se explica el hecho de que las exportaciones tengan tan débil capacidad de arrastrar el crecimiento de la economía. Esta explicación pone

Gráfica 6. *Crecimiento del producto (rY) y de las exportaciones maquiladoras ($rXMaq$)*



FUENTE: Estimación de los autores con base en INEGI. Banco de Información Económica.

el acento en dos factores: la demanda por importaciones generada por la actividad económica y, en particular, por las exportaciones manufactureras, y el valor agregado de las exportaciones.

EXPORTACIONES Y DEMANDA POR IMPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS

Una de las causas fundamentales que determina que el elevado dinamismo de las exportaciones haya repercutido sólo levemente sobre el comportamiento del producto radica en que las importaciones han tendido a crecer aún más rápidamente que aquéllas (véase gráfica 3), por lo que normalmente el coeficiente de importaciones de la economía supera al de exportaciones, excepto en los años de caída en el nivel de actividad económica, como ocurrió a mediados de los noventa (véase gráfica 2).

Con el fin de explicar estas características que ha adquirido la función de demanda por importaciones, es necesario abordar más en detalle la compo-

MÉXICO: DINAMISMO EXPORTADOR CON BAJO CRECIMIENTO ECONÓMICO

sición de las importaciones y la demanda por ellas derivada del crecimiento de las exportaciones. En lo que se refiere a la composición de las importaciones por destino de los bienes era, en 2003, la siguiente: 12.6% de bienes de consumo; 11.9% de bienes de capital y 75.5% de bienes intermedios.

En el cuadro 4 se muestra que durante más de una década, la ponderación de las importaciones de bienes intermedios en el total de éstas ha superado el 70%, y en algunos años, el 80%. Por lo tanto, la mayor parte de las importaciones está compuesta por bienes que son procesados por el aparato productivo nacional, por lo que el crecimiento de la producción interna tiene un efecto directo sobre las importaciones por la demanda de bienes intermedios, lo que refleja la debilidad de los encadenamientos productivos internos entre las empresas localizadas en el país. Por otra parte, alrededor de la mitad de las importaciones totales está compuesta de importaciones de bienes intermedios asociados a las exportaciones, por lo que el crecimiento de éstas tiene un gran efecto de arrastre sobre la demanda por importaciones.

Esto ha sido estimulado por el programa de importaciones temporales para la exportación, que no sólo beneficia a la industria maquiladora, sino también a otras industrias que se incorporan al Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX y otros), lo que ha conducido a que el total de importaciones temporales equivalgan al 78.5% de las exportaciones manufactureras. Esto ha configurado una estructura de importaciones en la cual las importaciones de bienes intermedios para la industria maquiladora

Cuadro 4. *Composición de las importaciones por tipo de bien (porcentajes)*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Importaciones	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Bienes de consumo	12,3	11,7	12,5	12,0	12,0	7,4	7,4	8,5	8,9	8,6	9,6	11,7	12,6	12,6
Bienes intermedios	71,4	71,1	68,9	71,1	71,2	80,6	80,4	77,7	77,3	77,0	76,6	74,9	75,0	75,5
Maquiladoras	24,8	23,6	22,4	25,2	25,8	36,1	34,1	33,1	33,9	35,5	35,4	34,2	35,2	34,6
Resto	46,6	47,6	46,5	45,9	45,4	44,5	46,3	44,7	43,4	41,5	41,2	40,7	39,8	40,9
Asociados a la exportación	n.d.	n.d.	n.d.	37,3	39,4	56,2	55,5	54,1	54,1	55,2	55,1	51,5	50,9	n.d.
Bienes de capital	16,3	17,2	18,6	16,9	16,8	12,0	12,2	13,8	13,8	14,5	13,8	13,4	12,4	11,8
Empresas exportadoras	n.d.	n.d.	n.d.	3,2	2,9	4,2	4,3	4,5	4,4	4,8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Empresas no exportadoras	n.d.	n.d.	n.d.	13,7	13,9	7,8	7,9	9,3	9,4	9,6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

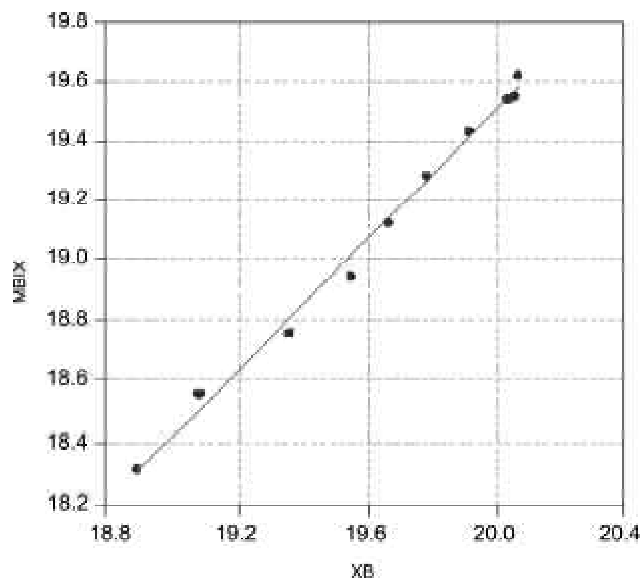
FUENTES: Banco de México. Informe anual, 1993,1995, 1997, 1999, 2000, 2002.

representaban el 34.6% del total de importaciones, mientras que los bienes intermedios para el resto de la economía, o sea, excluyendo a la industria maquiladora, equivalían al 40.9% del total de bienes importados.

Con el fin de mostrar la correlación entre las importaciones de bienes intermedios asociados a las exportaciones (MBIX) y las exportaciones (XB), en el gráfica 7 se muestra el correlograma entre ambas variables (en logaritmos naturales) entre 1993 y 2002 (datos anuales). Se puede observar la estrecha asociación entre el crecimiento de las exportaciones y de las importaciones de bienes intermedios asociados a ellas.

De la estimación econométrica de la relación entre estas variables, se obtuvo que cuando las exportaciones de bienes se incrementan en 1%, las importaciones de bienes intermedios asociados a la exportación se incrementan en 1.09%. Este resultado señala que el sector exportador nacional depende fuertemente del exterior en cuanto a abastecimiento de insumos, lo que es indicativo de la debilidad de los encadenamientos hacia atrás entre las empresas

Gráfica 7. *Importaciones de bienes intermedios asociados a las exportaciones con respecto a las exportaciones de bienes*



FUENTE: Estimación de los autores con base en INEGI. Banco de Información Económica.

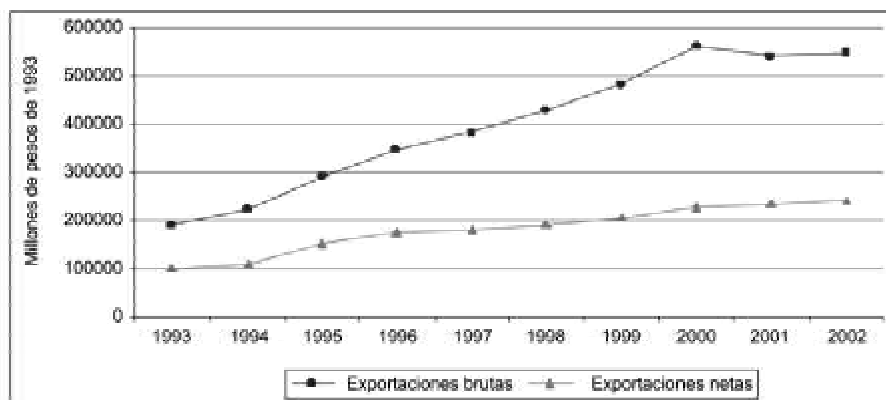
MÉXICO: DINAMISMO EXPORTADOR CON BAJO CRECIMIENTO ECONÓMICO

exportadoras y las distintas ramas productivas de la economía nacional. Esto explica el hecho de que el sector exportador tenga una débil capacidad de arrastrar el crecimiento de la economía, lo que ha conducido a que en el país se conjunte una expansión vigorosa de las exportaciones con un crecimiento económico débil.

VALOR AGREGADO POR LAS EXPORTACIONES

El elevado coeficiente de insumos importados de las exportaciones tiene su reflejo en el pequeño valor agregado con respecto al valor de las exportaciones, lo que hace relevante distinguir entre los conceptos de *exportaciones brutas*, igual al valor de ellas, y de *exportaciones netas*, equivalentes a las exportaciones brutas menos las importaciones de bienes intermedios incorporadas a las exportaciones. En otros términos, las exportaciones netas son iguales a la suma del valor agregado y del consumo intermedio nacional contenidos en las exportaciones. El comportamiento de estas variables se muestra en la gráfica 8. Se observa que conforme pasa el tiempo crecen tanto las exportaciones brutas como las netas y también que los diferenciales entre ellas se incrementan, lo que, desde otra perspectiva, muestra que el dinamismo exportador del país se refleja en un crecimiento notablemente menor de la suma

Gráfica 8. *Exportaciones brutas y exportaciones netas. Totales*



FUENTE: INEGI. Banco de Información Económica.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

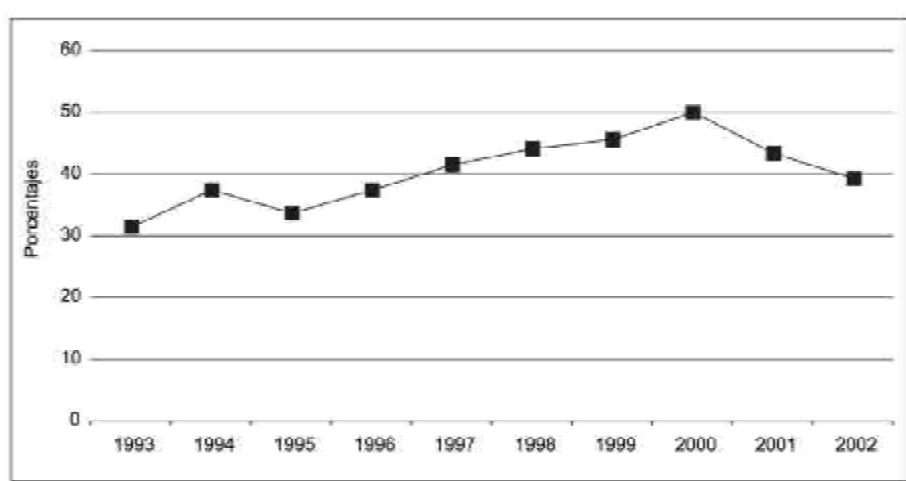
del valor agregado y del consumo intermedio nacional incorporados a las exportaciones del país.

Dado que la industria maquiladora es marcadamente diferente al resto de las actividades exportadoras, entre otros aspectos en cuanto al peso de los bienes intermedios importados y del valor agregado en las exportaciones, es conveniente abordar estos temas en forma separada para el sector maquilador y para el resto de las actividades exportadoras.

EXPORTACIONES, IMPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS Y VALOR AGREGADO.
EL "RESTO" DEL SECTOR EXPORTADOR

Para el resto del sector exportador, o sea, excluyendo las exportaciones maquiladoras, el coeficiente entre insumos importados y valor de las exportaciones se fue incrementando desde algo más de 30 por ciento en 1993 hasta alcanzar el 50% el año 2000, pero posteriormente ha ido cayendo en forma drástica (véase gráfica 9).

Gráfica 9. *Coeficiente bienes intermedios importados/exportaciones del "resto" de la economía*



FUENTE: INEGI. Banco de Información Económica.

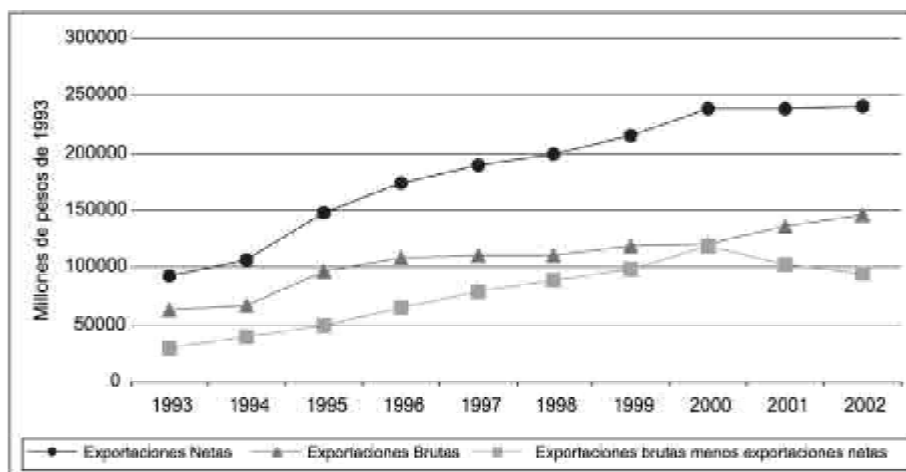
MÉXICO: DINAMISMO EXPORTADOR CON BAJO CRECIMIENTO ECONÓMICO

El comportamiento del indicador de consumo intermedio importado con respecto al valor de las exportaciones del “resto” de la economía tiene su reflejo en el comportamiento de los indicadores de exportaciones brutas y netas, la brecha entre los cuales se fue ampliando hasta el año 2000, para después comenzar a cerrarse (véase gráfica 10).

EXPORTACIONES, IMPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS Y VALOR AGREGADO.
EL SECTOR EXPORTADOR MAQUILADOR

En parte decisiva, el elevado peso que tienen las importaciones de bienes intermedios se explica por la relevancia que ha adquirido el sector exportador maquilador. Ya se mostró con anterioridad la participación que las exportaciones de productos manufacturados tienen dentro del total de exportaciones del país, la que se acerca al 90%. Si las exportaciones manufactureras se descomponen entre las de la industria maquiladora y el resto, se observa que las primeras han ido adquiriendo una ponderación creciente, estando, en gran parte, la dinámica de las exportaciones manufactureras

Gráfica 10. *Exportaciones brutas y netas. “Resto” de la economía*



FUENTE: INEGI. Banco de Información Económica.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

marcadas por la de la industria maquiladora (véase gráfica 1). Si en 1980 representaban el 45% de las exportaciones manufactureras, en 1990 su participación se había incrementado a 49% y a partir del año 2000 ella se había elevado a 55 por ciento.

En el cuadro 5 se muestra la composición del valor bruto de la producción de las exportaciones generadas bajo el sistema de la industria maquiladora entre consumo intermedio (descompuesto por origen nacional e importado) y valor agregado (dividido entre sueldos, salarios y superávit de operación), en el cual se puede observar que el consumo intermedio constituye la mayor proporción del valor de la producción, el cual es fundamentalmente de origen importado. Además, esta proporción ha ido ascendiendo durante la última década, pasando de 72 a 80% entre 1990 y 2001, con lo que la ponderación de las importaciones de bienes intermedios para la industria maquiladora en el total de importaciones, que a comienzos de los noventa representaba no más de 25%, ha llegado a constituir el 35% en los últimos años (cuadro 4). Este dato muestra que la conexión entre este sector exportador y el resto de la economía nacional por el lado del abastecimiento de insumos y partes es

Cuadro 5. *Composición del valor de las exportaciones de la industria maquiladora (porcentajes)*

	Producción	Consumo intermedio			Valor agregado			
		Total	Importado	Nacional	Total	Salarios	Sueldos	Superávit de operación
1990	100.0	80.3	72.3	8	19.7	11.8	3.2	4.7
1991	100.0	82.4	73.9	8.4	17.6	10.1	2.8	4.7
1992	100.0	81.9	73.9	8	18.1	11.5	3.2	3.4
1993	100.0	83.1	75.4	7.7	16.9	10.6	3	3.2
1994	100.0	85.4	78.5	6.9	14.6	9.5	2.5	2.6
1995	100.0	86.8	81.5	5.3	13.2	7.9	2.3	2.9
1996	100.0	87.2	80.6	6.6	12.8	7.7	2.4	2.7
1997	100.0	87.7	80.4	7.3	12.3	7.6	2.2	2.5
1998	100.0	88.6	81	7.6	11.4	6.8	2.1	2.5
1999	100.0	89.3	81.2	8.1	10.7	6.3	2	2.4
2000	100.0	90.1	81.3	8.9	9.9	6.2	1.9	1.8
2001	100.0	90.6	80.3	10.2	9.4	5.7	1.9	1.9

FUENTES: INEGI, SCNM. *La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación 1988-2000, 2001*; Banco de Información Económica (2001).

extremadamente débil. De esto se desprende que el crecimiento de las exportaciones del sistema de producción internacional compartida se traduce en más importaciones y sólo en una proporción muy pequeña en incrementos de la demanda por producción nacional, lo que limita el potencial de crecimiento de las exportaciones porque la demanda por insumos se filtra hacia el exterior y no expande la demanda por producción interna.

El elevado componente importado de las exportaciones del sector exportador maquilador explica, en gran parte, que las importaciones de bienes intermedios asociados al sector exportador constituyen la mitad del total de las importaciones, de lo que se deriva que una parte sustancial de las exportaciones representa la reexportación de insumos previamente importados y que son en alguna proporción transformados en el país (véase cuadro 4).

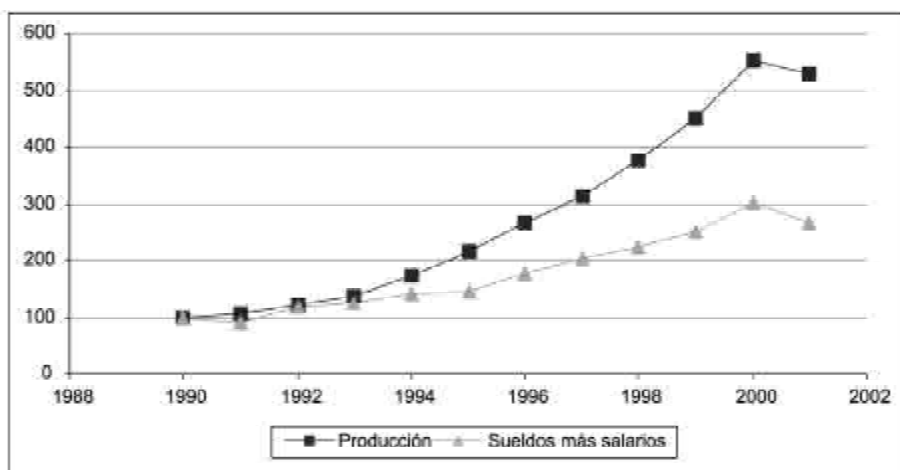
Con respecto al valor agregado por el sector maquilador de exportación, que corresponde al ingreso para los factores generado por esta actividad exportadora, recordemos que éste se integra al ingreso nacional en la parte constituida por sueldos y salarios más la fracción del excedente de operación de empresas maquiladoras propiedad de residentes en el país. Al respecto, los hechos más destacados son los siguientes:

El valor agregado representa una proporción pequeña y descendente del Valor Bruto de la Producción (VBP). Si a comienzos de la década de los noventa se acercaba al 20% del VBP, a comienzos de la presente no llega al 10%. El descenso en la relación entre valor agregado y VBP se explica por la caída relativa de todos los componentes del primero con respecto al segundo. Sin embargo, en términos absolutos, la mayor parte del descenso fue determinado por el comportamiento de los salarios, los que hasta 1993 representaban algo más del 10% del VBP, proporción que ha caído sistemáticamente a partir de 1994, para ponerse por debajo del 6% en 2001. Lo expuesto significa que estas exportaciones se caracterizan por un pequeño valor añadido, por lo cual aunque su monto sea muy elevado, el ingreso para los factores de la producción que generan es muy reducido. Aún más, aunque el superávit de operación representa una proporción pequeña del valor de la producción, seguramente que una parte significativa es enviada al exterior bajo la forma de repatriación de beneficios dado que las empresas transnacionales tienen una presencia muy importante en este sector de la producción. Esto reduce aún más la parte del valor añadido que forma parte del ingreso nacional.

De lo expuesto se deriva que aunque las exportaciones generadas por este sector se hayan incrementado en forma muy significativa, la suma de pagos al trabajo lo haya hecho a un ritmo notablemente menor (véase gráfica 11).

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Gráfica 11. Valor de la producción y sueldos y salarios de la producción internacional compartida (1990=100)



FUENTES: INEGI, SCNM, *La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación 1988-2000, 2001*; Banco de Información Económica (2001).

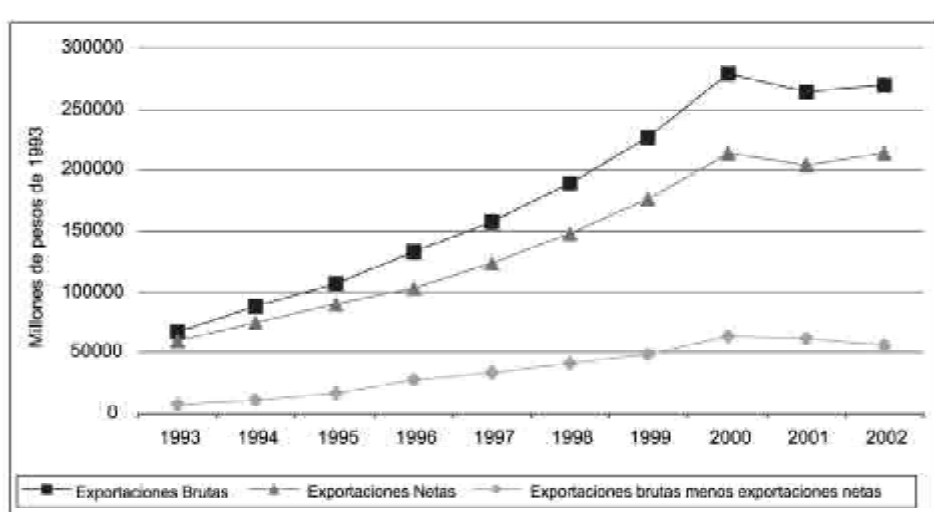
El pequeño valor agregado por la industria maquiladora en relación con el valor de sus exportaciones, se traduce en la enorme brecha que existe entre sus exportaciones brutas y netas, la que se ha ido ampliando con el transcurso del tiempo (véase gráfica 12).

CONCLUSIONES

Desde finales de los ochenta el país se orientó a resolver los problemas de divisas que, en último término, habían agotado la fase de industrialización por sustitución de importaciones, a través del impulso a las exportaciones manufactureras.

Dados el coeficiente de exportaciones (26% en 2003) y el hecho de que casi el 90% de las exportaciones del país se dirigen a Estados Unidos, el ciclo económico del país se ha tornado cada vez más coincidente con el de aquel país, lo que representa un cambio importante con respecto a lo que ocurría en la fase dominada por la industrialización dirigida hacia el mercado inter-

Gráfica 12. *Exportaciones brutas y netas. Maquila*



FUENTE: INEGI. Banco de Información Económica.

no, en la cual la dinámica de la economía estaba, en gran parte, determinada por factores internos.

Sin embargo, el modelo de crecimiento liderado por las exportaciones que ha seguido México en los últimos lustros ha mostrado que tiene una capacidad muy limitada para incrementar el ritmo de crecimiento de la economía por dos razones: por el elevado componente de insumos importados de las exportaciones y por el pequeño valor agregado contenido en una proporción importante de las mismas.

La parte representada por los bienes intermedios importados en el valor de las exportaciones maquiladoras es abrumadora, pero también el “resto” de las exportaciones son bastante elevadas, lo que determina que el incremento de las exportaciones arrastre más importaciones. Esto impide superar el carácter crónico del déficit comercial y de la restricción de divisas al crecimiento, a la vez que la economía pierde un potencial de crecimiento pues, en lugar de expandirse el mercado para la producción interna de bienes intermedios, su demanda se filtra hacia el exterior. En este sentido, este tipo de industrialización, no obstante su vocación exportadora, manifiesta en forma

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

exacerbada la misma debilidad que tenía la industria orientada hacia el mercado interno.

Particularmente en el sector exportador maquilador, la parte del valor agregado en el valor de las exportaciones es muy pequeña, por lo que aunque el valor total de ellas es muy elevado, su contribución directa al ingreso nacional es reducida.

Estos antecedentes plantean serias dudas sobre la eficacia en términos de contribución al crecimiento de la estrategia exportadora manufacturera asentada en parte importante sobre el sector maquilador.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco de México, 1993, 1995, 1997, 1999, 2002, 2003, *Informe anual*, México.
- CEPAL 1998 y 2001, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- _____ (2001), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- INEGI, *Banco de Información Económica*, <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/?c=72>
- _____ (2001), *SCNM, La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación 1988-2000*, México.

De la reestructuración financiera

León Bendesky¹



Desde principios de la década de los ochenta, el sistema institucional de financiamiento de la economía mexicana se ha transformado de manera decisiva. Tal vez se pueda decir, sin demasiada exageración, que en buena medida se desmoronó el esquema anterior que se asoció con una larga etapa de crecimiento del producto y la estabilidad de los precios.² En su lugar se ha ido creando uno nuevo que no logra conformarse de manera operativa y legal como un mecanismo eficiente de captación y asignación de recursos y, tampoco, como un elemento bien definido de una estrategia de política económica en la que se cumpla de manera efectiva la función que debe tener el proceso de la intermediación de los recursos para apoyar la inversión, generar más ahorro, sostener la estabilidad macroeconómica, crear más empleos y elevar el ingreso.

Y no sólo se advierte esta disfuncionalidad económica del sistema financiero, que es una condición adversa y muy relevante para el crecimiento del nivel de la actividad productiva, sino que desde hace una década y por un periodo que se alargará aún muchos años, los bancos representan un elevado costo para el fisco, debido al modelo de salvamento implementado tras la crisis de 1994. Hoy la rentabilidad de los bancos que operan en el país, y de los cuales las empresas extranjeras representan más de cuatro quintas partes de los activos totales, dependen en una proporción elevada de los intereses que les paga el gobierno por concepto de los pagarés que tienen en su poder y que están a cargo del erario público (estos fueron primero emitidos a cargo del Fobaproa y recientemente han sido sustituidos, luego de una

¹ Socio-Director de SIREM; Profesor de Historia del Pensamiento Económico de la Facultad de Economía, UNAM. Correo electrónico: leon@sirem.com.mx

² Existen diversos factores de índole económica y política que contribuyeron a lo que se ha llamado como agotamiento de ese tipo de “desarrollo estabilizador”. Eso es motivo de una consideración particular, y en todo caso, el señalamiento que aquí se hace es sólo una referencia, pues el interés de este texto está en el periodo de la liberalización financiera iniciado en la década de 1980.

aprobación en el Congreso, por los emitidos por el IPAB).³ Ésta es una situación anómala en términos de la operación de los mercados y del conjunto del sistema económico y que ha estado envuelta, además, en una fuerte controversia legal.

Otra parte de las utilidades de los bancos se deriva del cobro de muy altas comisiones por los diversos servicios que ofrecen a sus clientes; éstas se ubican fuera de los rangos observados en otros países en los que operan esos mismos bancos y ocurren en un entorno que aumenta considerablemente no sólo los costos financieros de las operaciones que se realizan en los bancos, sino incluso el conjunto de los costos de transacción en la economía.

Estas condiciones de la operación del sistema bancario en el país constituyen una gran deficiencia de tipo estructural y sistémica en el funcionamiento de la economía, lo que afecta negativamente la productividad del conjunto de la producción. La situación se puede advertir en el hecho de que el actual sistema institucional de financiamiento ha tendido a hacerse compatible con el patrón de lento crecimiento de largo plazo del producto, con el apocamiento del gasto en inversión, la debilidad crónica de las finanzas públicas y con el patrón que se ha ido estableciendo en las relaciones económicas con el exterior.

En cierto sentido el sistema financiero valida esas condiciones del modo actual de operación de la economía. De tal manera, no se convierte en un instrumento que en el ámbito de la operación del mercado, ni aquel de la formulación y aplicación de la política pública, logre generar condiciones favorables para instaurar una nueva dinámica de expansión productiva, de absorción de la fuerza de trabajo y de mayores beneficios sociales.

El funcionamiento de los mercados y el marco de estímulos y limitaciones de tipo económico e institucional que prevalecen, no apuntan todavía a que se pueda superar la restricción financiera del crecimiento del producto. Esta situación pone en entredicho las sucesivas reformas que se han instrumentado en este sector en el país durante una larga etapa.

Dichas reformas no se logran consolidar en términos de una mayor eficiencia sistémica, del aumento de la productividad y la generación de riqueza mejor distribuida. La falta de consolidación institucional afecta de modo

³ Al mes de septiembre de 2004, los pasivos totales del IPAB medidos por el saldo de los pagarés asumidos o contratados ascendía a 407 316.6 miles de millones de pesos. Estos pasivos se repartían de la siguiente manera: Banamex 20%, Bancomer, 27.2% Banorte 18.3%, Santander 11.1%, HSBC 15.6% y Nafin 7.8%. Véanse los resultados financieros del IPAB en la página de internet del instituto.

adverso la generación de ahorro interno cuyo nivel sigue siendo muy bajo, a pesar de haberse instituido un régimen de ahorro forzoso para las pensiones de los trabajadores mediante el sistema de ahorro para el retiro que administran las Afores. Tampoco se consigue aumentar el nivel de la inversión productiva, en este caso especialmente la que hace el sector privado.

La reforma financiera ha sido un proceso largo y turbulento, iniciado luego de la crisis asociada con el endeudamiento externo a principios de la década de 1980, profundizada a partir de 1998 y aún no terminada. Así, el sistema financiero y en particular el asociado con la concesión de créditos por los bancos comerciales termina siendo una restricción para el crecimiento y el desarrollo, aunque sea muy beneficioso para las empresas intermediarias que operan en los distintos segmentos de ese mercado.

La función básica del sistema financiero, o bien, en términos más precisos, del mercado de créditos, es acopiar el ahorro de distintos agentes económicos y asignar los recursos a quienes los demandan para fines asociados con decisiones de inversión y de consumo. Las operaciones de préstamo de los bancos se extienden más allá de la asignación, y cubre el proceso de la validación de las deudas contraídas. Esto último se da en función de los riesgos derivados del uso de los fondos, es decir, que abarca cuestiones relativas a la selección de los sujetos del crédito y la vigilancia del cumplimiento de las obligaciones contractuales. Las corrientes del crédito comprenden de modo esencial la validación de las deudas contraídas y en ello están involucradas las condiciones económicas que determinan la rentabilidad de los proyectos de inversión de las empresas y, también, las condiciones en que los bancos ofrecen los préstamos; es decir, las cantidades y los precios de los mismos.

El mercado de créditos se caracteriza por el hecho de que los intercambios que se realizan no son simultáneos. En este caso, y a diferencia de otros mercados de bienes o servicios, se entregan los recursos en momento pero a cambio de una promesa de pago en el futuro. Esa promesa adquiere la forma de un contrato, lo que constituye otro de sus rasgos distintivos y que involucra la definición de los derechos de propiedad y las formas de afirmación sobre los mismos.

Es por eso que las transacciones crediticias entrañan un riesgo para las dos partes que participan, o sea, la posibilidad de incumplimiento, ya sea por el fracaso económico de los proyectos que se financian, ya sea por la mala fe de los deudores, o bien, por el cambio en las condiciones de otorgamiento y gestión de los créditos por parte de los bancos. Las corrientes de los préstamos requieren, por ello, de un entorno legal e institucional en el que se deli-

miten las formas de cumplimiento de los contratos e incluso las formas de acción legal a las que se recurra para forzar ese cumplimiento.

Así pues, no es sólo el mercado, entendido como el conjunto de las fuerzas impersonales que determinan la oferta y la demanda, el entorno en el que definen las condiciones de la asignación de los créditos. Los demandantes y oferentes no actúan de modo independiente sino interconectado para fijar las cantidades y los precios y el punto de equilibrio. Son, en cambio, los bancos, o sea, los oferentes de los créditos, los que seleccionan directamente a los demandantes de los recursos, los prestatarios, y establecen las condiciones de la contratación. Así pues, ni la cantidad ni el precio (la tasa de interés) se someten al criterio que se representa convencionalmente en la teoría económica de un subastador anónimo (como el que propuso Walras) y que conjunta las posturas de una y otra de las partes para la determinación del equilibrio del mercado.⁴

Visto en los términos usuales del comportamiento de las curvas de oferta y demanda en el mercado, la tasa de interés no se puede elevar en la medida en que aumenta la demanda de créditos, a diferencia de lo que ocurre en el mercado de productos. En este caso la noción de un “equilibrio de mercado” ocurre de manera particular y eso es así, puesto que de ocurrir ese aumento del precio se presenta lo que se conoce como la *selección adversa del crédito*, derivada de los mayores riesgos en que tiende a incurrir el prestamista y con lo que se reduce la calidad de la cartera de los créditos. Además, la tasa de interés no es el único componente del precio del crédito, pues se fijan otros rubros como los que representan el colateral o garantía, las comisiones o las sobretasas. De tal manera, el ajuste de este mercado no se da más que de manera parcial por el lado del precio y lo que suele ocurrir es que se restringe la concesión de los créditos, o sea, se ajusta por el lado de las cantidades como una medida de gestión del riesgo.

Dado este carácter particular del mercado de créditos y, además, el hecho de que involucra el uso del dinero sobre cuya gestión ejerce el Estado un monopolio en la emisión y el control de la liquidez mediante una serie de instrumentos en manos del banco central, la política económica afecta el funcionamiento del mercado de capitales y ello ocurre tanto en el marco de la restricción como de la liberalización financieras.

⁴ Véase, Joseph Stiglitz, “Mercados financieros y desarrollo”, en *El financiamiento del desarrollo en América Latina: la movilización del ahorro interno*, vol II, CEMLA, México, 1995.

DE LA REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA

Las medidas de política que determinan la liquidez del mercado de dinero, repercuten en el proceso de generación del ahorro y su acopio en el sector financiero y, también, en la asignación de los recursos en cuanto a su destino, la selección de los deudores y los incentivos que existen para la concesión de los créditos. Esto quiere decir que las medidas de política económica (esencialmente en el terreno monetario, pero también por el lado fiscal) inciden en el proceso de intermediación en general y, en particular, en el funcionamiento del sistema crediticio operado por los bancos.

Desde mediados de la década de los setenta se inició en México la transformación del funcionamiento del mercado financiero en la dirección de una menor regulación y la operación más libre de los mercados. En esa época se pasó de la banca especializada a la banca universal, se comenzó la modernización del mercado de valores y se creó un mercado de deuda pública.

Aun así seguían prevaleciendo elementos de un sistema de represión financiera que afectaba adversamente la generación de ahorro interno, se creaban distorsiones en la determinación de las tasas reales de interés y se asignaban recursos insuficientes para el financiamiento de la inversión privada.⁵

A finales de 1988 se ampliaron las medidas de liberalización del mercado financiero permitiendo a las instituciones de banca múltiple colocar aceptaciones sin límites predeterminados e invertir libremente esos recursos manteniendo sólo una proporción de liquidez de 30% en títulos de deuda pública y depósitos en el banco central; además, los bancos múltiples pudieron par-

⁵ “Cuando los gobiernos de una u otra forma distorsionan sus mercados locales de capitales, se dice que la economía está financieramente “reprimida”. Las restricciones usurarias en lo que concierne a las tasas de interés, a los altos encajes legales sobre depósitos bancarios y a asignaciones obligatorias de crédito interactúan con la inflación de precios en curso, reduciendo el atractivo de poseer derechos sobre el sistema bancario local. En un sistema financiero reprimido en esta forma, a menudo las tasas reales de interés sobre activos monetarios suelen resultar negativas y son difíciles de predecir cuando la inflación es alta e inestable. Es así como la demanda de dinero decae como proporción del PIB”.

Si el crecimiento requiere inversión, entonces deben cumplirse tres condiciones: las empresas (y el gobierno) deben estar dispuestas a invertir; deben existir ahorros disponibles y estos ahorros deben estar encauzados a quienes proyectan invertir y enfrentar oportunidades más atractivas [...] La estructura y las instituciones financieras pueden apoyar o quebrantar este proceso. Se dice que un sistema reprimido [...] interfiere de diversas maneras con el desarrollo: los vehículos del ahorro están subdesarrollados y el rendimiento sobre los ahorros es negativo e inestable; los intermediarios financieros que reúnen estos ahorros no los asignan eficazmente entre los diversos usuarios en competencia y las empresas no se sienten alentadas a invertir porque políticas financieras deficientes reducen los rendimientos o los vuelven excesivamente inestables.

ticipar en las subastas de Cetes. Al año siguiente se suprimieron los requerimientos de reserva sobre los depósitos bancarios sustituyéndose por un coeficiente de liquidez y se eliminaron los lineamientos de asignación del crédito al sector público. Los requisitos en términos del coeficiente de liquidez antes señalados se eliminaron en 1991.

Por otro lado, desde 1989 se permitió la tenencia por parte de inversionistas extranjeros de una proporción minoritaria en el capital accionario de los bancos y, también, la inversión en cartera en acciones de empresas inscritas en el mercado mexicano de valores y, posteriormente, se admitió la compra por no residentes de valores de renta fija. Con ello prácticamente se liberalizó por completo la cuenta de capitales de la balanza de pagos.

En 1990 se reformó la Constitución para privatizar el servicio de banca y crédito luego de la nacionalización de 1982.⁶ Esto conllevó la apertura a participación de la inversión extranjera a una participación de hasta 30% de las acciones comunes de los bancos comerciales e, igualmente, en las compañías intermediarias de valores.

En abril de 1994 entró en vigor la reforma del Artículo 28 Constitucional que concede la autonomía al Banco de México. Este se considera en el campo financiero tanto en el gobierno como en el sector público, dentro y fuera del país, como un relevante cambio institucional que muestra el compromiso del gobierno por mantener la estabilidad de los precios y crear condiciones de credibilidad para la gestión de la política monetaria.⁷

Los diversos elementos que fueron conformando el entorno de la liberalización financiera en la economía mexicana provocaron el incremento de las corrientes de capital y, con ello, de la disponibilidad de crédito.⁸ Las condi-

⁶ Véase, Guillermo Ortiz M., *La reforma financiera y la desincorporación bancaria*, FCE, México, 1994.

⁷ El tema de la autonomía del Banco de México en términos de su funcionamiento institucional, de la gestión de la política monetaria y de la rendición de cuentas amerita una discusión particular. Aquí citamos el texto del Artículo 28 de la Constitución: "El Estado tendrá un banco central que será autónomo en el ejercicio de sus funciones y en su administración. Su objetivo prioritario será procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, fortaleciendo con ello la rectoría del desarrollo nacional que corresponde al Estado. Ninguna autoridad podrá ordenar al banco conceder financiamiento".

⁸ "La liberalización financiera otorga a las fuerzas del mercado un papel dominante en la fijación del precio de los activos financieros y sus rendimientos, en la asignación de los recursos y en el desarrollo de un espectro más amplio de instrumentos e intermediarios financieros. Todos estos cambios están dirigidos a mejorar la eficiencia de la intermediación y (posiblemente) elevar el nivel del ahorro y aumentar el gasto en inversión y su eficiencia, promoviendo así el crecimiento". K. Schmidt-Hebbel y L.

DE LA REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA

ciones económicas, las expectativas de la expansión productiva y de la rentabilidad de las inversiones que se iban generando (incluyendo aquellas que se desprendían de la apertura comercial y, en especial de la negociación y la entrada en vigor del TLCAN) y las medidas de estímulo generadas por el gobierno alentaron, igualmente, la concesión del crédito y también provocaron un entorno de mayor especulación entre los inversionistas, las empresas y los propios bancos). El financiamiento bancario al sector privado aumentó su proporción con respecto al PIB de 11% a 43% en el periodo de 1994 a 1998.

Esta expansión del mercado financiero generada en el marco de la liberalización financiera y del cambio en el entorno institucional, ocurrió en condiciones de una insuficiente y laxa supervisión de las operaciones bancarias, de una escasa capitalización de los bancos y provisión de reservas contra malos préstamos y de la ausencia de procedimientos adecuados para evaluar los riesgos. Esto abonó el comportamiento especulativo de deudores y acreedores y provocó la fragilidad de la estructura general del endeudamiento en el sistema bancario, lo que precipitó la crisis a partir de la propia expansión del crédito de la escasez de ahorro interno y del incremento del endeudamiento público externo, esta vez por la vía de la emisión de los Tesobonos.

La fragilidad se asoció con la disminución de las corrientes de capital, lo que finalmente ejerció una fuerte presión sobre los compromisos derivados del creciente endeudamiento público (como se expresó en el aumento de los Tesobonos que eran títulos de deuda que se emitían con denominación en dólares y con garantía de redención en pesos pero al tipo de cambio del día de vencimiento) y luego sobre el tipo de cambio cuyo régimen era de naturaleza fija y con una banda de flotación predeterminada. A mediados de diciembre de 1994 la estructura de la deuda en el sistema financiero se desmoronó, las bandas de flotación se rebasaron y se provocó la devaluación de 100% del peso frente al dólar y una inflación de 52% y la reducción de la tasa de crecimiento del PIB de 6% registrada en 1995. Además, los bancos comerciales reprivatizados quedaron en una virtual quiebra técnica, lo que precipitó la intervención pública mediante diversos esquemas de salvamento.⁹

Servén, *Financial liberalization, Saving and Growth*, presentado a la Conferencia sobre "Estabilidad macroeconómica, mercados financieros y desarrollo económico", organizada por el Banco de México, 12-13 de noviembre de 2002.

⁹ Véase al respecto: L. Bendesky y R. González A., *De apetitos e intemperancias, horizontes de la crisis mexicana*, México, Océano, 2003, capítulos 28 a 32.

Conforme a la interpretación oficial ofrecida tanto por Miguel Mancera cuando era gobernador de Banxico, como por Francisco Gil Díaz cuando era director general de la compañía Avantel (propiedad del grupo Accival-Banamex) y después de haber sido subsecretario de ingresos en la SHCP y vicegobernador de Banxico, las medidas de liberalización financiera aplicadas desde fines de los años ochenta no fueron la causa principal de la crisis, sino el hecho que las condiciones requeridas para que funcionara exitosamente no estaban presentes. Estas condiciones que habían quedado ausentes eran: la estabilidad macroeconómica, la forma y el tiempo de la apertura de la cuenta de capitales de la balanza de pagos, un sistema bancario financieramente consolidado, la solidez de los mecanismos de supervisión bancaria, la existencia de administradores eficientes y experimentados en las instituciones bancarias ya privatizadas y una estructura de garantías que no facilitara el riesgo moral en los esquemas de endeudamiento, lo que ponía en entredicho el sistema de reglamentación pública de los bancos por parte del conjunto de las autoridades financieras, o sea, el Banco de México, la Secretaría de Hacienda y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Este es un argumento circular pues es claro que la liberalización financiera, o en general cualquier reforma económica aplicada a este sector y al funcionamiento del sistema crediticio operado por los bancos comerciales, no es una receta que se pueda aplicar de modo indiscriminado a cualquier entorno económico y su aplicación no se da de modo aséptico, sino que requiere de un entorno económico e institucional que no fue creado por los mismos responsables de instrumentar las reformas.¹⁰

Tras la crisis bancaria de 1995, las autoridades financieras intervinieron para aplicar medidas para fortalecer la situación de los bancos, tales como los requisitos de capitalización que se han ido adaptando a los criterios establecidos por el Banco de Pagos Internacionales y las provisiones que deben hacer contra los créditos vencidos. Todo ello como complemento de los esquemas directos de asignación de recursos públicos para el salvamento de las instituciones y para el apoyo a los deudores.¹¹

¹⁰ Véase, M. Mancera, "Problems of Bank Soundness: Mexico's Recent Experience" FMI, enero 28 de 1997 y F. Gil Díaz, "The Origin of Mexico's 1994 Financial Crisis", *The Cato Journal*, vol.17, núm. 3, 1998. También pueden consultarse otras interpretaciones de la crisis bancaria como: Leopoldo Solís, *Crisis económico-financiera 1994-1995*, México, FCE, 1996 y Ricardo Solís R, "La crisis bancaria en México", en J. de Boyer *et al.*, *Bancos y crisis bancarias*, México, UAM, 1998.

¹¹ La historia oficial de la intervención gubernamental en los bancos a raíz de la crisis de 1995 está propuesta en: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Fobaproa, *la verdadera historia*, México, 1998.

Se empezaron a instituir, también, cambios en el entorno legal e institucional para forzar el cumplimiento de los contratos de endeudamiento y que había mostrado su fragilidad durante la crisis financiera de 1995. Los bancos insistían en que la ausencia de dicho entorno no sólo prevenía la capacidad de recuperar los créditos que habían pasado a ser morosos o a la cartera vencida, sino que sería un impedimento real para la nueva concesión de préstamos, frenando así la renovación del proceso de intermediación financiera en la economía. Aún ahora, luego de diez años, esa estructura que tiene que ver con la definición y aplicación de los derechos de propiedad y que involucra las acciones del poder judicial, sigue inconcluso y se mantiene, según los propios banqueros, como una limitante para la renovación del crédito.

Un aspecto adicional de la reforma del sistema crediticio fue la creación en 1996 de un organismo privado: el Buró del Crédito. Éste es una sociedad de información para el registro de la situación de cumplimiento de los usuarios del crédito, ya sean personas o empresas, y sirve de referencia a los bancos para determinar sus estrategias de riesgo en la administración de la cartera de préstamos. El marco inicial de la crisis en que se creó el Buró generó deficiencias en la identificación de la calidad crediticia de dichos usuarios, pero se ha convertido en una referencia para los departamentos de crédito de los bancos y de otros acreedores.

No obstante, la eficiencia del funcionamiento bancario tiene aún un amplio campo para el mejoramiento de su eficiencia, como se aprecia a partir de diversos indicadores. Así, por ejemplo, el costo promedio de las transacciones bancarias en México es de 1.62 dólares, mientras que en Estados Unidos es de 0.52 y en Canadá de 0.82 dólares. En otros países como Brasil y Chile las cifras son 0.94 y 0.76 dólares, mientras que en España es de 2.08. Las comisiones que se cobran en promedio por diversos servicios son sustancialmente más elevadas en México que en Estados Unidos, como se advierte en los casos siguientes: *a)* cheque devuelto 787 contra 239 pesos; *b)* cheque extra expedido 4.76 contra 2.42; *c)* tarifa por no mantener el saldo mínimo 159 y 80, *d)* retiro en cajeros no propios 16.9 contra 6.16 pesos. Lo mismo ocurre en el caso de las comisiones anuales promedio cobradas en tarjeta de crédito, en México son 540 pesos, en Estados Unidos 204 y en Canadá 220, mientras que en el reino Unido son de 55 pesos. En el marco de la propiedad extranjera de los bancos mexicanos, es relevante la diferencia entre los ingresos por comisiones como proporción de los ingresos totales que reciben en este mercado. Así, por ejemplo, BBVA (Bancomer), aquí obtiene 31% mientras que en España recibe 24% y en Chile 18%, o bien, el Santander Central Hispano (Santander

Serfín) que aquí recibe 28% y en España 24% y 21% en Brasil.¹²

Uno de los rasgos sobresalientes del proceso de liberalización financiera en México, tal y como se advierte en el sector de los bancos comerciales, es el relativo al cambio del régimen de propiedad. Mientras que los bancos se habían nacionalizado en 1982 y vuelto a privatizar a principios de los años noventa, su virtual quiebra y la intervención gubernamental que siguió a la crisis de fines de 1994 volvió a convertirlos de facto en entidades públicas, para después venderse nuevamente y esta vez a empresas extranjeras.

La participación del capital extranjero en la propiedad de las instituciones bancarias en México es de las más grandes del mundo y alcanzaba a mediados de 2004 el 82% de los activos totales del sector. Las cifras respectivas en el caso de la región de Norteamérica son de 21% para Estados Unidos y 8% para Canadá. En el caso de Japón es también de 8% y de 10% en Corea. En otros países de América Latina la proporción de los activos bancarios propiedad de firmas extranjeras era, a fines de 2003, de: 48% en Argentina, 27% en Brasil, 42% en Chile, 46% en Perú y 34% en Venezuela.¹³

Con respecto a la fuerte presencia de los bancos extranjeros en economías como las de América Latina, solía señalarse que ésta podía constituir un elemento importante de apoyo a la estabilidad macroeconómica e incluso para la prevención de las crisis financieras. Esa capacidad se derivaba, según esa postura, de la mayor eficiencia de su funcionamiento y la disminución que acarrearía en los costos de la intermediación. Además, puesto que podían fondear sus recursos en diversas plazas financieras actuarían, de alguna manera, como prestamistas de última instancia y, con ello, evitarían corridas en contra de la moneda nacional en periodos de crisis. Esto último se asociaría con el hecho de que buscarían prevenir un impacto negativo sobre el conjunto de sus operaciones y la disminución de la rentabilidad y las ganancias que obtienen como grupos financieros. Igualmente, se argumentaba que su participación en el mercado acrecentaría el flujo de créditos destinados a la producción.

Estos argumentos no han sido probados de manera decisiva e incluso ameritan una revisión a fondo, como indica de modo fehaciente la experiencia de la crisis de la economía argentina ocurrida a principios de la década de

¹² Estos datos están contenidos en la presentación que hizo Guillermo Ortiz, gobernador de Banxico, ante la Comisión de Hacienda del Senado de la República el 31 de marzo de 2004.

¹³ *Idem.*

los noventa. Entonces, no sólo se registró una fuerte salida de capitales realizada mediante los bancos extranjeros, sino incluso el abandono de sus operaciones en el mercado local por algunos de ellos, afectando al sistema de crédito, pero incluso al mismo sistema de pagos.

Así pues, de ese caso parece desprenderse que las estrategias y la organización a escala global de los bancos transnacionales, les permite aislar las consecuencias de las crisis en ciertos países sin afectar las operaciones y la rentabilidad general de sus empresas. De tal manera, persisten las condiciones que acrecientan los costos de la fragilidad financiera en las economías de la región, sin resolverse el aspecto institucional que envuelve las operaciones del sector bancario que opera a escala nacional.

De modo adicional, la participación extranjera mayoritaria limita de modo notorio la capacidad del banco central para aplicar medidas de política monetaria que incidan en el funcionamiento de los bancos y que puedan alterar el patrón de la asignación de los créditos para el fomento de las actividades productivas. Aunque este es un elemento que en la visión convencional prevaleciente del análisis y de la política económica se considera como favorable, resta instrumentos de gestión al sector público en relación con los objetivos de política que se establecen y, con ello, tienden a aumentar y no a disminuir, las restricciones existentes para el crecimiento del producto.

Las leyes relativas al funcionamiento del sector bancario en México fueron reformadas en 1997 para que el capital extranjero pudiera participar sin restricciones en la propiedad de los bancos comerciales. En ese momento controlaban 16% de los activos totales y, como ya se indicó, la proporción se ha elevado a más de cuatro quintas partes.

Esta medida buscaba el acceso a los fondos requeridos para recapitalizar a los bancos tras la crisis, mismos que los accionistas ya no podían o no querían aportar y que se podían obtener a un menor costo con respecto a las reestructuraciones financiadas con los recursos públicos. En todo caso, se abrió un proceso de reestructuración de la propiedad y del número de bancos en el país que no necesariamente ha significado una mayor efectividad económica del sistema crediticio, ni tampoco ha llevado a un entorno de mayor competencia, como se desprende de la fuerte concentración de los activos entre las instituciones existentes.¹⁴

Un aspecto esencial de las operaciones que realizan los bancos tiene que

¹⁴ Los activos totales de las instituciones de banca múltiple al mes de septiembre de 2004 eran del orden de 1 billón 962.1 mil millones de pesos, los cuales se distribuían de la siguiente manera:

ver, precisamente, con la actividad de intermediación de los recursos, es decir, la captación del ahorro y su destino al financiamiento de las actividades productivas y del consumo. Al respecto sobresale el hecho de la menor concesión de créditos por parte de las instituciones de banca múltiple en un periodo ya largo que abarca una década. Lo que se advierte es que la mayor participación de los bancos extranjeros ocurre al tiempo en que se da esta restricción. Esto se aprecia en que a mediados de 2004 el monto de los préstamos al sector privado sea 22% inferior en términos reales observado en 1997 y menos de la mitad que el nivel que tenían en 1994.¹⁵

Esta apreciación sobre el vínculo entre el cambio del régimen de propiedad de los bancos hacia el capital extranjero y la contracción crediticia se puede argumentar en términos de la propia racionalidad del negocio bancario. Ella se definió en el entorno creado tanto por los efectos económicos y financieros de la crisis, como con los términos en que el gobierno planteó la intervención de los bancos virtualmente quebrados.¹⁶

Los datos sobre la concesión de créditos indican que los bancos extranjeros han mostrado un comportamiento caracterizado por la aversión al riesgo y que desde que operan en el país han asignado progresivamente una parte menor de sus activos a los préstamos destinados a las empresas y las familias. Las condiciones del mercado y del marco institucional vigente hacen que coloquen sus recursos preferentemente en títulos de deuda gubernamental (ya sean Certificados de Tesorería o papel emitido antes por el Fobaproa y el IPAB y ahora sólo por este último), así como en valores corpora-

BBVA Bancomer 24.7%, Banamex 20.5%, Santander Serfín 15.3%, Banorte 10.7%, HSBC 9.7% e Inbursa 3.9% (el resto de los bancos tiene cada uno menos de 1% de los activos), lo que equivale a casi 85% del total. En términos de la cartera total la proporción de esos seis bancos sumó 87% (Bancomer 26% y Banamex 18.3%). En cuanto a la utilidad neta acumulada total en ese mismo periodo de 17.9 mil millones de pesos, el conjunto de los seis bancos representaron 80% (Bancomer 20%, Santander Serfín 24.4%, Banamex 12.3% y HSBC 12.8 por ciento).

¹⁵ En ese año, en efecto, se registró una fuerte expansión del crédito vinculada con distintos factores que guiaban los criterios de la política económica del gobierno y con aspectos de índole político relativos a la sucesión presidencial. Pero, en todo caso, ese fue un factor que contribuyó de manera decisiva para detonar la crisis de ese mismo año.

¹⁶ Ante una crisis bancaria de la magnitud de la registrada en 1995 era imprescindible la intervención pública. No obstante, las autoridades gubernamentales de entonces y las de ahora, sostienen que esa era la única forma de intervención. Este argumento es muy controvertido y las experiencias de crisis en las últimas dos décadas así lo muestran. En todo caso, los resultados de esa forma de intervención, ya sea en términos estrictamente financieros, económicos e institucionales no avala el argumento que se defiende desde el gobierno, en los organismos empresariales y en los organismos financieros internacionales como el FMI y el Banco Mundial.

tivos y que presten directamente a entidades del sector público.¹⁷

De esta manera, en la evaluación del riesgo de los accionistas bancarios, la aversión al riesgo que muestran en el mercado mexicano parece estar bien justificada en términos racionales tal y como quedan definidos en función de los rendimientos de su inversión.¹⁸ La validez de esta consideración se puede desprender de un hecho relevante que se refiere al monto de las utilidades que, por ejemplo, un grupo financiero multinacional como es el BBVA deriva de sus operaciones en México. A través de la propiedad de Bancomer, obtiene 30% de sus utilidades totales, además de que este banco representa 26% de la base total de sus clientes, 24% de la red de sucursales y 34% de los empleados con los que cuenta en todo el mundo.¹⁹

Además, este mismo banco reporta en sus estados financieros del tercer trimestre de 2004 una cartera de crédito vigente por un total de 266 852 millones de pesos, de los cuales 79 857 millones, es decir, 30% corresponden a créditos otorgados al IPAB y Fobaproa, los que pagan una tasa de interés anual sobre la base de los Cetes con vencimiento a 91 días más un margen de 1.35% y que están plenamente respaldados por el gobierno federal. Por su parte, los créditos comerciales que colocan representan 27% del total, los otorgados a entidades financieras 2.5%, al consumo 13.2%, a la vivienda 13.8% y a entidades gubernamentales 13.4 por ciento.²⁰

De tal forma, los incentivos que enfrentan los bancos extranjeros actúan de modo tal que pueden acrecentar su rentabilidad asignando sus fondos a la compra de valores emitidos por el gobierno, administran sus préstamos en términos de la cantidad que asignan y el precio (la tasa de interés) en un mercado en el que aún perciben que operan con poca transparencia, debido a la pobre información sobre los deudores y la falta de validación de los derechos de propiedad, de modo que se concentran sobre los deudores de mayor calidad en cuanto al riesgo. Esto incide necesariamente en la restric-

¹⁷ Recientemente se advierte una expansión de los créditos en el sector hipotecario y ha habido una expansión a aquel otorgado mediante tarjetas de crédito por el que se cobran muy altas tasas de interés en relación con los registros de la inflación de los últimos años.

¹⁸ Véase, S. Haber y A. Musacchio, *Foreign Banks and the Mexican Economy, 1997-2004*, manuscrito, octubre de 2004.

¹⁹ Esto sólo considera el negocio bancario, puesto que el grupo BBVA participa en otros segmentos del negocio financiero y, recientemente se ha posicionado de modo importante en el mercado de los créditos hipotecarios con la compra de Hipotecaria Nacional.

²⁰ Esta información se puede consultar en la página de internet de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, que tiene acceso para el conjunto de los bancos que operan en el país.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

ción crediticia.

Este ambiente modifica las consideraciones usuales acerca de los elementos que determinan las formas prudenciales de comportamiento de los bancos y la misma reglamentación que hace el gobierno de sus actividades. Ello es así puesto que el proceso de evaluación de los riesgos está sesgado por las interferencias de tipo político-institucional que determinan las condiciones que vinculan la rentabilidad y el riesgo para los bancos. En este sentido el mercado crediticio en México se comporta de manera anómala y los bancos pueden obtener grandes beneficios sin generar mejores condiciones para el financiamiento de los agentes económicos. En tanto no se modifiquen las condiciones económicas y financieras que establecen los patrones de la rentabilidad de los bancos y el marco institucional en el que operan, no habrá estímulos para ampliar el mercado de créditos hacia el apoyo a la inversión productiva. Además, seguirán desviándose recursos públicos que garantizan las ganancias de los bancos a expensas del necesario fortalecimiento de los recursos fiscales para la promoción del crecimiento y del empleo y, también, de la atención de las necesidades sociales.

Entre los meses de diciembre de 1994 y septiembre de 2004 el crédito concedido por los bancos comerciales aumentó 59.8%, en un periodo en que el crecimiento del índice nacional de precios al consumidor fue de 286.6% lo cual es indicativo de la condición prevaleciente de restricción crediticia en la economía y del marco financiero e institucional que desestimula el proceso de intermediación, mientras que sigue ofreciendo condiciones de rentabilidad extraordinaria para los bancos que operan en el país.

En el siguiente cuadro se muestran las cantidades de los créditos bancarios en el periodo de diciembre de 1994 a septiembre de 2004 en términos nominales y sus índices de crecimiento.

Hasta fines de la década de 1980 se podía considerar que la economía mexi-

*Crédito concedido por los bancos múltiples e índices de crecimiento
Diciembre de 1994 a septiembre de 2004
Miles de millones de pesos corrientes*

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
617.7	772.1	848.6	895.3	949.2	1026.8	946.8	880.0	936.8	943.8	986.8
100	125.1	137.4	144.9	153.7	166.2	153.3	151.7	142.5	152.8	159.8

FUENTE: Banxico.

cana operaba en el marco de lo que constituye la restricción financiera, a pesar de que la política de crecimiento con estabilización se había agotado desde hacía una década. Hoy sigue funcionando en el marco de una forma de restricción financiera y, en especial, crediticia, que se plantea de modo institucional, es decir, a partir de los propios criterios que rigen las políticas de estabilización y, sobre todo, en un entorno en que los bancos no satisfacen las condiciones básicas de la intermediación. Así la reforma financiera de tipo estructural, en el sentido de su vinculación con el aumento de la inversión productiva y del empleo, es un asunto aún pendiente.

BIBLIOGRAFÍA

- Bendesky L. y González R. (2003), *De apetitos e intemperancias, horizontes de la crisis mexicana*, capítulos 28 a 32 México, Océano.
- Gil Díaz, F. "The origin of Mexico's 1994 financial crisis", en *The Cato Journal*, vol.17, núm. 3, 1998.
- Haber y A. Musacchio (2004), *Foreign Banks and the Mexican Economy, 1997-2004*, manuscrito, Stanford University, octubre.
- Internet de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, que tiene acceso para el conjunto de los bancos que operan en el país.
- Mancera, M. (1997), *Problems of Bank Soundness: Mexico's Recent Experience* FMI
- Ortiz, M. Guillermo (1994), *La reforma financiera y la desincorporación bancaria*, México, FCE.
- Ortiz Guillermo, gobernador de Banxico, ante la Comisión de Hacienda del Senado de la República el 31 de marzo de 2004.
- Schmidt-Hebbel K. y Servén L. (2002), "Financial Liberalization, Saving and Growth", presentado en la conferencia sobre Estabilidad Macroeconómica, Mercados Financieros y Desarrollo Económico, organizada por el Banco de México, 12-13 de noviembre de 2002.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (1998), *Fobaproa. La verdadera historia*, México.
- Solís Ricardo R. (1998), "La crisis bancaria en México" en J. de Boyer *et al.*, *Bancos y crisis bancarias*, México, UAM.
- Solís, Leopoldo (1996), *Crisis económico-financiera 1994-1995*, México, FCE.
- Stiglitz, Joseph (1995), "Mercados financieros y desarrollo", en *El financiamiento*

Modelos de producción en la manufactura. ¿Crisis del toyotismo precario?

Enrique de la Garza Toledo¹

INTRODUCCIÓN

La importancia que ha adquirido el sector manufacturero desde el punto de vista de las exportaciones e importaciones hace relevante el estudio de sus características con mayor profundidad, tema que se aborda en la segunda parte del capítulo, dedicado a los modelos de producción manufacturera del país.

Desde el punto de vista macroeconómico, la capacidad exportadora se relaciona con el crecimiento de la productividad manufacturera, entre otros factores, pero este crecimiento está influenciado por las características de los modelos de producción instaurados a partir de la apertura de la economía, dentro de los cuales la maquila juega un papel central. Se trata de explorar las características de estos modelos productivos y de sus limitaciones a nivel de empresa para explicar en otro nivel el estancamiento de los primeros años de este siglo. Estamos utilizando un concepto de *modelo de producción* diferente del concepto tradicional de *función de producción*. Aunque el origen de este concepto proviene de la Teoría de la regulación (Freysenet y Boyer, 2000), su definición nos ha parecido insuficiente (De la Garza, 1999) y en esa medida lo consideramos como la configuración sociotécnica consistente de dimensiones al interior de la empresa que diversas disciplinas han establecido que influyen sobre la productividad; no todas éstas expresables en precios y sin embargo susceptibles de cuantificación, tales como: *nivel tecnológico* (concepto diferente a *intensidad del capital*, se trata del concepto de *tecnología* en tanto principios detrás del funcionamiento de la maquinaria y el equipo distinguibles en términos cualitativos como procesos basados en el uso de herramientas, en el de maquinaria no automatizada, en el de maquinaria

¹ Doctor en Sociología, coordinador de la maestría y doctorado en Estudios Sociales de la UNAM-I. Profesor investigador del doctorado en Estudios Sociales de la UNAM-I. Correo electrónico: egt@xanum.uam.mx, egt57@hotmail.com

automatizada no computarizada y en la automatizada computarizada para la producción por piezas discretas; en flujo continuo, no automatizada, automatizada no computarizada y automatizada computarizada); *tipo de organización del trabajo* (se recupera la discusión acerca de los límites y los cambios en formas de organización del trabajo de los tradicionales, que no se basan en alguna doctrina gerencia, los tayloristas fondistas que implican la no movilidad interna de los trabajadores, la separación entre concepción y ejecución, el trabajo individualizado, la separación entre tareas de producción con las de mantenimiento, supervisión o control de calidad, el uso de mano de obra semicalificada; el toyotismo con su nueva cultura laboral, trabajo en equipo, flexibilidad interna, pago por desempeño, fusión entre producción, supervisión, mantenimiento y control de calidad, aumento en la calificación de la mano de obra, polivalencia); *nivel de flexibilidad laboral* en sus tres dimensiones: numérica o ajuste rápido del volumen de la mano de obra a las necesidades de la producción y el mercado del producto; funcional con sus componentes principales de univalencia o polivalencia en las tareas, rigidez o movilidad interna; *nivel salarial*, salario según categoría laboral y salario en función de productividad, y *perfil de la mano de obra*, sociodemográfico, laboral, sobre todo en nivel de calificación, y salarial. Las características de las dimensiones de los modelos productivos, así como las articulaciones de la empresa con el entorno (articulaciones productivas, con el mercado inmediato de trabajo, con el de la tecnología, del dinero, con los sistemas de relaciones industriales, con las culturas gerenciales sindicales y laborales) influyen sobre su productividad y competitividad, además de factores mezo y macro diversos, y aquellas dimensiones en determinadas condiciones del mercado de los productos pueden propiciar el incremento en la productividad o limitarlo. Es decir, los modelos productivos pueden llegar a límites para permitir incrementar la productividad, en estas condiciones se puede hablar de una crisis ésta que presiona la cambio de modelo de producción. Sin embargo, estos cambios no se realizan de manera automática por simple efecto de los mercados, sino que su apreciación pasa por procesos de dar significado de quienes toman las decisiones importantes, especialmente el empresariado y las gerencias, estas decisiones sólo parcialmente son racionales (la información siempre es incompleta, las ecuaciones de optimización siempre son simplificaciones de la realidad y normalmente no toman en cuenta factores no expresables en precios, el proceso de cambio depende también de la interacción entre sujetos diversos y por lo tanto no es estrictamente determinístico). Acerca de las características y limitaciones de los modelos

MODELOS DE PRODUCCIÓN EN LA MANUFACTURA ¿CRISIS DEL TOYOTISMO PRECARIO?

de producción dominantes en la manufactura en México en la década de los noventa, versará este apartado.

COMPORTAMIENTO GENERAL DEL SECTOR EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA Y PRIMERA MITAD DEL SEXENIO DE VICENTE FOX.

El modelo neoliberal mexicano, además de implicar componentes genéricos en políticas de estabilización que han privilegiado el combate a la inflación y la reducción del déficit público sobre las de fomento al crecimiento, así como las de ajuste estructural con sus componentes de privatizaciones, reducción de la inversión productiva gubernamental y desregulaciones, especialmente de los intercambios con el exterior e intentos de flexibilización de la ley laboral, tiene otras características menos genéricas como es su conformación en un modelo secundario exportador, específicamente manufacturero. En esta medida el análisis de la manufactura y su comportamiento en la última década post NAFTA) es central para entender las potencialidades y limitaciones de dicho modelo. En el primer capítulo Gerardo Fujii analizó las relaciones del crecimiento de la economía con el de la manufactura y la balanza de pagos, ahora trataremos de dilucidar los modelos de producción dominantes en los noventa y si algún cambio se observa durante el presente gobierno. También trataremos de profundizar en las causas microeconómicas de la recesión manufacturera durante los tres primeros años de este siglo, bajo la consideración de que lo macro y lo micro interactúan y que la explicación en un nivel tiene que completarse con la del otro.

Más que la manufactura en general, la maquila fue de este sector la que en los noventa tuvo un crecimiento espectacular, llegando a alcanzar casi el 20% de crecimiento en volumen físico de su producción en 1996, para luego disminuir hasta el 2000 y entrar francamente en recesión durante el actual gobierno. Asimismo, la importancia de la maquila en las exportaciones manufactureras fue creciente durante toda la década de los noventa, alcanzando el 48.6% en el 2002 para luego disminuir. En los últimos tres años las tasas de crecimiento de la manufactura y de la maquila han sido negativas, pero especialmente la caída de ésta durante 2001 y 2002 resulta espectacular tanto en el volumen físico producido como en el empleo.

Sin embargo, a pesar del crecimiento en el producto y exportación en la manufactura en los noventa, esto no se compaginó con semejante ritmo de crecimiento del empleo, el cual alcanzó su máximo en 1993, decayó con la

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 1. *Tasa de crecimiento del volumen físico de la producción manufacturera, base 1993=100*

	<i>Manufactura</i>	<i>Maquila</i>
1995	-4.9	11.6
1996	10.8	19.9
1997	9.9	13.8
1998	7.4	11.4
1999	4.2	12.3
2000	6.9	13.8
2001	-3.8	-9.7
2002	-0.7	-9.1
2003	-2.0	-1.0

FUENTE: INEGI. Banco de Información Económica.

Cuadro 2. *Índices del personal ocupado en la manufactura y en la maquila, 1993=100*

<i>Año</i>	<i>Índice manufactura</i>	<i>Índice maquila</i>
1990	67.3	82.4
1991	66.2	86.2
1992	63.7	93.3
1993	100	100
1994	96.9	107.6
1995	88.5	119.6
1996	91.3	139.0
1997	94.7	166.7
1998	98.2	187.1
1999	98.8	210.9
2000	99.8	238.2
2001	95.4	221.7
2002	90.6	199.5
2003	88.6	200.5

FUENTE: *Idem.*

crisis de 1995, volvió a crecer sin alcanzar el nivel de 1993 hasta 1999, se estancó en el 2000 y cayó sustancialmente en los tres años siguientes. En la maquila el crecimiento en el empleo fue más acelerado en los noventa a partir de 1993, siguió creciendo hasta el año 2000, cuando más que duplicó su contribución al empleo con respecto del año base de 1993, sin embargo, a partir de aquel año cayó sustancialmente, casi igualando la manufactura y la maquila disminuciones del 10% del personal ocupado en sólo tres años.

Esta importancia de la manufactura y en especial de la maquila para el modelo económico mexicano se compaginó en los noventa con tasas de incremento de la productividad del trabajo en la manufactura muy altas (5.9% promedio anual entre 1990 y el 2000). Sin embargo, las fluctuaciones fueron importantes, cayó en 1995, en 1999 y después del 2000.

Las altas tasas de productividad promedio entre 1990 y el 2003 (5.2%) no se compararon con semejante crecimiento en las remuneraciones reales por persona ocupada, mucho menos con las de los obreros en el sector. En 1994 se llegó al máximo de dichas remuneraciones y a partir de este año disminuyeron en términos reales en 1995, 1996, 1997, luego se recuperaron hasta el 2002, sin alcanzar nunca el nivel de 1993 y volver a decaer en el 2003. En la maquila esas remuneraciones medias por persona ocupada tuvieron un primer máximo en 1994, luego disminuyeron en 1995 y 1996 para posteriormente recuperarse hasta el 2002; es decir, en la maquila la recuperación en el actual sexenio continuó sostenidamente lo iniciado después de la crisis de 1995.

Entre 1990 y 2003 hay dos coyunturas de crisis de la manufactura, una en 1995 y otra que se inicia a fines del 2000 y se continúa a la fecha con crecimiento lento, sin embargo la maquila fue menos afectada por la primera crisis a diferencia de la segunda que la afectó más. Entre una crisis y otra hay diferencias, una es que no se sincronizó la primera con una recesión en Estados Unidos y, segundo, la primera tampoco se relacionó con la emergencia China en la competencia internacional de las manufacturas y por la inversión productiva, además de que, como veremos, potencialidades productivas a nivel micro en 1995 no se habían agotado para la maquila. Es cierto que el mercado de los Estados Unidos es el más importante para la exportación manufacturera, en especial para la de la maquila que casi en su totalidad es justamente manufacturera, por tanto los ciclos económicos en los Estados Unidos influyen en la demanda de estos productos exportados y en general en el comportamiento del sector. Otro tanto se puede decir de la competencia de China en los últimos tres años como productor de ropa y de productos

Cuadro 3. *Tasa de crecimiento anual de la productividad del trabajo e índices de las remuneraciones reales al personal total ocupado en la manufactura y en la maquila, 1993=100*

	<i>Tasa de incremento productividad en manufactura</i>	<i>Índice de remuneraciones totales reales</i>	<i>Tasa de incremento productividad en maquila</i>	<i>Índice de remuneraciones reales en maquila</i>
1990	7.0	83.4	14.5	100.4
1991	5.9	88.3	-2.2	98.5
1992	5.9	95.8	1.8	100.2
1993	7.1	100	0.2	100
1994	9.5	104	3.7	104.5
1995	3.7	90.9	0.3	99.9
1996	10.0	81.9	-0.5	93.0
1997	5.0	81.4	-5.7	94.5
1998	4.0	83.7	-0.5	98.3
1999	2.6	85.0	-0.3	100.4
2000	4.9	90.0	0.8	104.7
2001	0.4	96.0	-2.8	113.2
2002	4.5	97.5		118.3
2003	2.5	94.8		117.0

FUENTE: *Idem.*

eléctricos y electrónicos, dos de las tres ramas fundamentales en la maquila mexicana, así como competidor por la inversión de capital productivo manufacturero. Sin embargo, analizaremos más adelante la posible influencia de los modelos productivos en la manufactura y sus impactos sobre la productividad, que pudieron influir también, en condiciones de mercado de los productos manufacturados y de capitales como los descritos, a la crisis de inicios del presente siglo.

RELACIONES ENTRE VARIABLES ECONÓMICAS BÁSICAS

La primera relación entre variables económicas que analizaremos es el cociente entre remuneraciones totales al personal total ocupado en relación al valor agregado, nos permite tener una estimación general del peso en la creación de nuevo valor de los salarios, prestaciones y contribuciones a la seguridad social o bien de los activos fijos brutos. El comportamiento de dicho

indicador en los noventa fue de disminución de la importancia de las remuneraciones en torno de la crisis de mediados de esa década, para luego aumentar sostenidamente y alcanzar casi un tercio del valor agregado en los primeros años del siglo XXI. Es decir, los costos laborales no pueden desprenderse en el sector manufacturero a pesar de que desde los ochenta se han producido reestructuraciones en tecnología, organización del trabajo y relaciones laborales. Un análisis micro más fino nos permitirá dilucidar más adelante si los procesos productivos mayoritarios en la manufactura se basan en el uso intensivo de la mano de obra. En este sentido no nos conformaremos con el indicador anterior que muestra la importancia de los costos salariales en el valor agregado sino que incursionaremos en el concepto de intensificación del trabajo, entendida como una de las vías de incrementar la capacidad productiva de la empresa a través de un desgaste acelerado de la fuerza de trabajo.

La otra relación es el cociente entre utilidades a remuneraciones totales del personal ocupado, las cuales cayeron durante la crisis de mediados de los noventa para luego recuperarse hasta 1998 y posteriormente disminuir, con excepción del año de 2001, alcanzando en el 2002 prácticamente el nivel del de 1994. Es posible que este indicador muestre que el sector ha funcionado con márgenes de ganancia muy dependientes del costo de la mano de obra y que incrementos modestos en las remuneraciones como los que se produjeron en el actual sexenio le hayan afectado. También la relación entre utilidades y valor agregado disminuyeron a mediados de los noventa, en años posteriores se recuperaron pero sin alcanzar el nivel de 1994, que pudiera apuntalar la hipótesis anterior. Finalmente, la tasa de ganancia manufacturera, calculada como la relación entre utilidades con respecto a la suma entre valor agregado e insumos consumidos anualmente y traducida a una base de 1994 igual a 100, muestra también una caída con la crisis de 1995-1996, luego una recuperación que con excepción del año de 2001 no alcanza actualmente al año de 1994. En otras palabras, la dependencia en el valor agregado del sector manufacturero con respecto de las remuneraciones continúa alto de los noventa al presente gobierno, que puede ser un primer indicio a profundizar en el siguiente apartado de procesos productivos muy dependientes de los costos laborales, también pueden significar alta vulnerabilidad en cuanto a la rentabilidad del capital en este sector a los choques externos, pero veremos si esta endeble situación tiene también sus orígenes al interior de las formas de producir predominantes en la manufactura.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 4. *Comportamiento de la acumulación del capital en la manufactura*

Año	Remuneraciones/Valor agregado (%)	Utilidades/Remuneraciones (%)	Utilidades/Valor agregado (%)	Índice de Tasa de ganancia
1994	34	4.2	1.5	100
1995	26.9	3.9	1.1	80
1996	24.1	3.9	0.9	64
1997	25	4.8	1.2	80
1998	25.4	4.9	1.3	86
1999	27	4.7	1.3	88
2000	28	4.6	1.3	90
2001	29.9	4.8	1.4	100
2002	29.3	4.5	1.3	94
2003	44.8	2.2	0.68	

FUENTE: Elaboración propia a partir de la Encuesta Industrial Anual.

LOS MODELOS DE PRODUCCIÓN EN LA MANUFACTURA

Sobre la elevación de la productividad de las empresas influyen factores externos a la misma como el entorno macroeconómico, el inmediato de la empresa como es su mercado del producto, clientes y proveedores, normas institucionales, los mercados de dinero, de tecnología y de trabajo, las relaciones entre actores tales como otras empresas, sindicatos y gobierno. Sin embargo, otros factores de influencia sobre la productividad pueden ser internos al proceso productivo, algunos de los más importantes pueden ser el nivel de la tecnología, la forma de organizar el trabajo, las relaciones laborales (en especial su flexibilidad), las características sociodemográficas, laborales y salariales de su mano de obra, incluida la calificación de la mano de obra. Una combinación particular de los niveles tecnológicos, organizacionales, relaciones laborales y mano de obra puede ser llamada *configuración sociotécnica del proceso productivo*. Analizaremos algunas de estas variables más los encadenamientos productivos de la manufactura en México, a partir de la Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación ENESTYC que ha levantado el INEGI con muestras representativas por rama y tamaño de establecimiento en 1991, 1994, 1998 y 2001. En especial nos preguntaremos si desde 1991 los establecimientos manufactureros en México han cambiado su configuración sociotécnica y si esta descansa en la inno-

vación tecnológica u organizacional o en la mano de obra barata y si se avizoran cambios a partir del año 2000. Asimismo, si las configuraciones sociotécnicas dominantes en la manufactura han contribuido con sus limitaciones a la crisis de inicios de este siglo.

Desde siempre, pero en especial desde inicios de los noventa, la proporción de establecimientos grandes en el total de la manufactura es muy pequeña, sin embargo esta proporción ha tendido a disminuir y se ha acentuado con la crisis reciente de la manufactura. En este caso, los establecimientos más afectados por la crisis y que han cerrado actividades han sido los grandes, los medianos y los pequeños; en cambio los micro, que deben considerarse de sobrevivencia, se han incrementado. Es de suponerse que se trata de dos grandes segmentos, el primero que participa del mercado interno y externo representado sobre todo por las grandes empresas, las medianas y parte de las pequeñas y las micro encaminadas hacia mercados de pobres, donde no compiten por productividad o calidad, sino simplemente por precio, y que en general coinciden con el sector informal.

Cuadro 5. *Porcentaje de establecimientos manufactureros según tamaño*

<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Micro</i>
1991	100	1.5	2.0	9.5	87
1999	100	0.7	1.1	6.4	91.8
2001	100	0.6	0.85	5.3	93.25

FUENTE: INEGI (1992, 1999, 2001), ENESTYC.

Cuadro 6. *Porcentaje de trabajadores por tamaño de establecimiento*

<i>Año</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Micro</i>
1991	50.9	15.5	19.0	14.6
1999	40.9	15.5	20.6	23
2000	38	14.1	21.1	26.8

Fuente: INEGI (1992, 1999, 2001), ENESTYC.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

En cuanto al porcentaje de trabajadores por tamaño de establecimiento en la manufactura también disminuyó entre 1991 y el 2000 en los grandes, pero fue especialmente en este año en que empezaba la crisis cuando decayeron, a diferencia de los micro que elevaron su participación del 14.6% en 1991 a 26.8% en el 2000.

LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS

Un primer problema relacionado con el modelo productivo y de industrialización que predomina en la manufactura, es su capacidad de formar encadenamientos productivos, propiciando de esta manera la multiplicación de los efectos de la inversión productiva. Por lo pronto, la apertura del mercado propició desde los ochenta la sustitución de materias primas y auxiliares importadas nacionales por extranjeras, esto se incrementó con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, de tal forma que a partir de 1994 creció el porcentaje de materias primas y auxiliares extranjeras en la manufactura de 35.8% a un máximo de 42.4% en el 2001, el año siguiente disminuyó esta proporción a 41.5%; pero es más probable que haya sido más por el cierre de grandes empresas, especialmente maquiladoras, que por la sustitución de proveedores extranjeros por nacionales.

Cuadro 7. *Porcentaje de materias primas y auxiliares importadas/total de materias primas y auxiliares en la manufactura*

<i>Año</i>	<i>Porcentaje</i>
1994	35.8
1995	38.7
1996	41.3
1997	41.5
1998	42.2
1999	42.2
2000	42.3
2001	42.4
2002	41.5

Fuente: INEGI. Banco de Información Económica.

Es decir, no hay una tendencia hacia la sustitución de proveedores extranjeros de materias primas y auxiliares en la manufactura por nacionales y esto se debe principalmente a la maquila, que siendo en su mayoría de capital transnacional prefiere los acuerdos intrafirma en términos de proveedores.

Otras formas de encadenamiento entre empresas son las labores de maquila interna, es decir encargar a otra compañía en México la realización de una parte de las tareas productivas en sus instalaciones o bien de subcontratación dentro de la propia empresa. El porcentaje de establecimientos manufactureros que contrataron maquilas internas y subcontratistas entre 1988 y el 2000 casi no cambió y no pasó del 10%. Este indicador se puede completar de manera más fina preguntándonos cuánto del valor total de la producción fue realizado por subcontratistas; los datos son muy elocuentes en tanto que el porcentaje entre 1994 y el 2000 apenas aumentó del 4.2% al 6.28%, después de un repunte en 1998 de 7.54%. Visto el problema por tamaño de establecimiento tampoco mejora substancialmente la situación, siendo los medianos los que más subcontratan. También cabe preguntar cuándo una maquila de exportación fue subcontratada internamente para realizar para otras empresas labores de transformación; en este aspecto también los porcentajes son muy bajos y tendieron a disminuir entre 1998 y el 2000, independientemente del tamaño del establecimiento. Es decir, se confirma la hipótesis de que el modelo de industrialización en México no ha tendido a formar importantes encadenamientos productivos de proveedores de materias primas o auxiliares o por medio de maquila o subcontratación interna, la dependencia de insumos importados es notable y en especial en la maquila de exportación, núcleo central del modelo exportador. En esta característica influye que, como dijimos, la mayor parte del capital invertido en la maquila corresponde a multinacionales que acostumbran proveerse dentro de la misma firma, aunque también a que no ha sido posible romper el círculo vicioso entre empresas medianas y pequeñas de baja productividad, calidad y oportunidad en los suministros con la falta de financiamiento, capacidades gerenciales y técnicas adecuadas para convertirse en proveedores eficientes de empresas más grandes.

No es de extrañar en estas condiciones el comportamiento de la balanza comercial de la manufactura que en el 2000 llegó a su máximo déficit, después de haber sido casi cero durante la crisis de 1995 y 1996, su crecimiento sólo se paró sin disminuir apreciablemente con la nueva crisis del siglo XXI. Es decir, el modelo de industrialización de desarticulación productiva y dependencia de los insumos importados también se traduce en déficit en la

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 8. *Porcentaje de establecimientos manufactureros que contrataron maquila y subcontrataron en 1988 y 2000*

<i>Tamaño</i>	<i>Total</i>
1988	8.7
2000	9.7

FUENTE: INEGI (1989, 2001), ENESTYC.

Cuadro 9. *Porcentaje del valor de la producción realizado por subcontratistas en la manufactura en 1994, 1998 y 2000*

<i>Tamaño</i>	<i>Total</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Micro</i>
1994	4.2	3.3	4.3	4.0	5.9
1998	7.54	5.92	8.08	7.82	23.8
2000	6.28	6.11	8.59	4.77	3.96

FUENTE: INEGI (1995, 1999, 2001), ENESTYC.

Cuadro 10. *Porcentaje de establecimientos que fueron subcontratados en 1998 y 2000*

<i>Tamaño</i>	<i>Total</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Micro</i>
1998	0.8	1.5	1.6	1.5	0.99
2000	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2

FUENTE: INEGI (1999, 2001), ENESTYC.

MODELOS DE PRODUCCIÓN EN LA MANUFACTURA ¿CRISIS DEL TOYOTISMO PRECARIO?

balanza comercial de este sector, que tiene que ser financiado a partir de la exportación petrolera o de las remesas de los migrantes, eslabones débiles en el modelo económico.

LA BASE TECNOLÓGICA EN LA MANUFACTURA

En este apartado nos preguntaremos cuáles han sido las tendencias en el sector manufacturero en innovación tecnológica endógena. Los datos de la ENESTYC muestran que el porcentaje de los ingresos de los establecimientos manufactureros dedicados a la investigación y desarrollo son irrisorios (0.8% en 1991 y 0.69% en el 2000). Tampoco cambia mucho la situación por tamaño de establecimientos, siendo en el 2000 los medianos los que más invierten en investigación y desarrollo. Habría que anotar que esos porcentajes aumentaron un poco hasta 1994, posteriormente han disminuido y se mantienen en niveles irrelevantes. Es decir, la capacidad endógena de los establecimientos manufactureros en México de generar tecnología casi no existe y esta

Cuadro 11. *Balanza comercial del sector manufacturero incluyendo maquila*

<i>Año</i>	<i>Millones de dólares</i>
1991	-14 660
1992	-22 066
1993	-19 068
1994	-23 350
1995	-117
1996	-124
1997	-6 022
1998	-9 881
1999	-10 363
2000	-18 638
2001	-17 293
2002	-17 420
2003	-8 737

FUENTE: Fox, Vicente (2004), Cuarto Informe de Gobierno.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

tendencia se mantiene con el actual gobierno, a pesar de programas diversos que con las cifras anteriores muestran su irrelevancia.

De cualquier manera uno se puede preguntar si las empresas manufactureras invierten en la compra de tecnología, aunque esta compra sea en el exterior o a otras empresas. La respuesta es que el pago por transferencia de tecnología como porcentaje de los ingresos es muy baja, subió un poco entre 1991 y 1998, pero con la crisis actual ha caído en niveles de mediados de los noventa. Por tamaño de establecimiento, las grandes pagan menos que las medianas. Hay que aclarar que dentro de este rubro se incluye en las estadísticas la compra de maquinaria y equipo, además del pago por investigación y desarrollo; en el 2000 en este último rubro los establecimientos sólo dedicaron el 0.15% de sus ingresos.

Cuadro 12. *Porcentaje de los ingresos dedicados a investigación y desarrollo en 1991, 1994, 1998 y 2000*

	<i>Total</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Micro</i>
1991	0.8	0.7	0.9	0.5	0.3
1994	1.0	1.1	1.2	0.6	0.3
1998	0.53	0.4	0.26	1.46	1.08
2000	0.69	0.59	1.18	0.72	0.79

FUENTE: INEGI (1992, 1995, 1999, 2000), ENESTYC.

Cuadro 13. *Porcentaje de los ingresos de los establecimientos manufactureros dedicados a la compra o pago por transferencia de tecnología*

<i>Tamaño</i>	<i>1991</i>	<i>1994</i>	<i>1998</i>	<i>2000</i>
Total	3.1	2.1	4.79	2.53
Grande	3.0	2.0	3.99	2.54
Mediano	3.9	2.0	4.24	2.63
Pequeño	2.4	1.8	7.29	2.6

FUENTE: INEGI (1992, 1995, 1999, 2000), ENESTYC.

De cualquier forma interesa saber el nivel tecnológico de la maquinaria y equipo que utiliza la manufactura en México. Dentro de los tipos de maquinaria que maneja la ENESTYC se podrían considerar como de alta tecnología los automatizados, las máquinas de control numérico, las de control numérico computarizado y los robots. El porcentaje del valor de la maquinaria y equipo de estos tipos es bajo: el automatizado pasó del 25.7% en 1991 a 38.01% en el 2000; de control numérico hay una disminución en ese periodo de 6.5% a 5.73%; las de control numérico computarizado aumentaron del 6.2% al 11.06%; y los robots casi no cambiaron manteniendo porcentajes muy bajos en el total del valor de la maquinaria y el equipo. Por tamaño de establecimiento, los grandes y medianos comparten proporciones muy semejantes del valor de la maquinaria y el equipo de control numérico, pero todos los estratos tienen en común su tendencia hacia la baja entre 1991 y el 2000; en cuanto a los robots aumentaron un poco en porcentaje en ese periodo y los otros estratos disminuyeron. De cualquier forma el uso de equipo manual y de maquinaria anticuada no automatizada o computarizada predominaba todavía en el año 2000, representando el 42.5% del valor de la maquinaria y el equipo en el sector manufacturero. Es decir, la mitad de la planta de maquinaria y equipo en la manufactura es tecnológicamente atrasada y no hay una tendencia clara hacia la modernización, el inicio de la crisis del 2000 tuvo un efecto negativo en esta modernización. Habría que aclarar que la otra mitad en general combina maquinaria y equipo atrasados con otros más modernos, siendo contadas las plantas en que la tecnología de punta corresponde al 100%, además como estos porcentajes no dan idea del número de establecimientos que aplican cada tipo de maquinaria y equipo sino son porcentajes de valores invertidos es de esperarse que los establecimientos grandes que son los más modernos y los que tienen las mayores inversiones en este tipo de activos sesguen las cifras hacia lo alto. También habría que advertir que el rubro de equipo automatizado no necesariamente significa del más alto nivel tecnológico, puesto que puede haber automatización no computarizada y en esta última reconocerse varios niveles a su vez.

Algo en lo que sí hay un avance superior es en la realización del control de calidad por medio de instrumentos, aunque no sea de manera total sino que se combine con inspección visual. En el total de la manufactura esta forma de control de calidad (instrumental o combinado con visual) aumentó el porcentaje de establecimientos que lo practican del 13.7% en 1991 a 18.9% en el 2001, los grandes ya lo tenían en un 69.8% en 1991 y crecieron apreciablemente

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 14. *Porcentaje del valor de la maquinaria moderna en operación en la manufactura, 1992, 1998 y 2000*

<i>Tipo</i>	<i>1991</i>	<i>1998</i>	<i>2000</i>
Equipo automático	25.7	23.9	38.01
Máquinas de control numérico	6.5	13.4	5.73
Máquinas de control numérico computarizadas	6.2	5.5	11.06
Robots	1.3	1.37	1.68

FUENTE: INEGI (1992, 1999, 2001), ENESTYC.

Cuadro 15. *Porcentaje del valor total de la maquinaria y equipo en establecimientos manufactureros en 1991, 1994 y 2000*

<i>Tamaño</i>	<i>Máquinas y herramientas de control numérico</i>			<i>Robots</i>		
	<i>1991</i>	<i>1994</i>	<i>2000</i>	<i>1991</i>	<i>1994</i>	<i>2000</i>
Total	6.5	6.4	5.73	1.3	1.3	1.68
Grande	7.0	7.8	6.67	2.0	1.4	2.15
Mediada	7.1	8.1	4.01	1.1	2.0	0.38
Pequeña	5.5	5.0	2.37	0.6	0.3	0.35
Micro	1.2	1.6	0.81	0.2	0.0	0.01

FUENTE: INEGI (1992, 1995), ENESTYC.

hasta alcanzar el 89.2% en el 2001, también los otros estratos de tamaño mejoraron apreciablemente en esos años.

De cualquier forma hay un segmento minoritario de empresas manufactureras que emplean aunque sea parcialmente tecnologías modernas, junto a una mayoría que utiliza maquinaria y equipo no automatizado computarizado.

CAMBIO EN LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

Al parecer el tipo de cambio preferido por las empresas en México en tanto reestructuración del proceso productivo no es la tecnología dura sino la

Cuadro 16. *Porcentaje de establecimientos manufactureros que utilizan instrumentos para el control de calidad*

<i>Tamaño</i>	1991	1994	1999	2001
Total	13.7	10.25	14	18.9
Grande	69.8	73.0	77.0	89.2
Mediano	54.1	59.0	66.0	78.1
Pequeño	29.8	34.3	31.0	54.5
Micro	9.0	7.5	12	15.9

FUENTE: INEGI (1992, 1995, 1999, 2001), ENESTYC.

organización del trabajo. Estos cambios pueden ser desde los más sencillos, como el establecimiento de círculos de calidad, hasta complejos, como el *Justo a Tiempo* y el Control Estadístico del Proceso; unos pueden ser exitosos y otros fallidos para aumentar la productividad; unos permiten disminuir costos y otros los incrementan. Considerando cualquier tipo de cambio en organización, los establecimientos manufactureros aceleraron entre 1994 y el 2001 sus transformaciones al pasar de 14.7% del total de establecimientos que en el primer año cambiaron algo de la organización del trabajo al 37% en el 2001. En el caso de los establecimientos grandes y medianos llegaron casi al 100% los que declararon en el 2001 que habían transformado la organización del trabajo en algún nivel. Sin embargo, cuando se especifica el tipo de cambio organizacional y se consideran los dos más complejos, el Control Estadístico del Proceso y el *Justo a Tiempo*, que requieren de capacidades técnicas más elevadas que los otros, los porcentajes de establecimientos que los emprendieron no son tan impactantes. En el total de establecimientos se ha mantenido bajo el porcentaje de los que aplican estas dos técnicas, en los grandes esos porcentajes son superiores a los de los otros estratos, pero han tendido a disminuir, lo mismo se puede decir de los otros estratos. Llama la atención cómo el establecimiento de equipos de trabajo y círculos de control de calidad también ha decaído y en forma considerable. El cambio más frecuente reportado es la transformación del *lay out* del proceso.

Se puede añadir como cambio en organización la práctica del mantenimiento preventivo y predictivo en lugar del correctivo. Las estadísticas muestran que ha habido un avance importante en el total de establecimiento, pero

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 17. *Porcentaje de establecimientos manufactureros que realizaron cambios en la organización del trabajo a partir de 1994 y de 2001*

	<i>Cambiaron organización</i>	
	1994	2001
Total	14.7	37
Grandes	64.1	95.4
Medianos	53.0	92.2

FUENTE: INEGI (1999, 2001), ENESTYC.

Cuadro 18. *Porcentaje de establecimientos manufactureros que realizaron cambios en la organización del trabajo en 1994, 1997 y 2001, por tipo de cambio.*

<i>Tamaño</i>	<i>Justo a Tiempo</i>			<i>Control estadístico del proceso</i>			<i>Equipos de trabajo y círculos de control</i>		
	1994	1997	2001	1994	1997	2001	1994	1997	2001
Total	3.5	1.9	3.5	3.9	4.2	1.6	21.3	0.7	1.2
Grande	7.0	5.1	5.4	10.7	5.1	13.6	30.4	7.9	7.9
Mediano	5.9	6.4	3.0	9.7	6.4	1.9	26.9	7.3	9.9
Pequeño	6.0	7.0	4.4	9.5	7.0	8.2	23.6	4.9	5.0
Micro	2.8	1.5	3.5	2.2	1.5	1.0	20.2	0.3	0.8

FUENTE: INEGI (1995, 1999, 2001), ENESTYC.

en especial en los de mayor tamaño, sin que el porcentaje de establecimientos micro que los practican sea bajo. En suma, la reestructuración más importante en los procesos productivos en México ha sido organizacional, aunque predominan los cambios más sencillos y pareciera que el entusiasmo por los círculos de calidad ha disminuido apreciablemente, en todo caso los cambios se concentran en establecimientos grandes y medianos.

Cuadro 19. *Porcentaje de establecimientos que hacen mantenimiento preventivo y predictivo en 1999 y 2001*

<i>Tamaño</i>	<i>Total</i>	<i>Grandes</i>	<i>Medianos</i>	<i>Pequeños</i>	<i>Micros</i>
1999	46.3	77.8	68.6	61.6	44.7
2001	53.5	80.5	71.9	67.6	52.5

FUENTE: INEGI (1999, 2001), ENESTYC.

RELACIONES LABORALES

Entre 1998 y la crisis en el 2001 hay una disminución en porcentaje de establecimientos sindicalizados al bajar de 8.1% al 7.5%, pero esto se pudo deber al cierre de empresas por la crisis, especialmente de las grandes que son más sindicalizadas, más que a alguna tendencia a la desindicalización como decisión de los trabajadores. Así, el porcentaje de trabajadores que pertenecen a un sindicato en este sector se mantuvo muy alto y casi sin cambio a pesar de la crisis. Estas tasas se correlacionan positivamente con el tamaño del establecimiento, alcanzando las cifras de 89.7% de establecimientos grandes con sindicato y de 65.6% de sus trabajadores sindicalizados en 2001, cifras un poco menores a 1998, tendencias semejantes se presentan en general en los otros estratos de tamaños de establecimiento. Es decir, la crisis no pareció influir en las tendencias de la sindicalización, al parecer la solidez de las relaciones corporativas van más allá, por un lado, de las dificultades empresariales frente a la crisis económica y, por el otro, de cual partido se encuentre en el gobierno federal o en los de los estados, sobre todo si consideramos que en la manufactura no se ha incrementado la presencia de sindicatos independientes del Congreso del Trabajo.

Lo anterior se complementa con las variaciones entre 1999 y 2001 de las tasas de regulación de las condiciones de trabajo a través de contratos colectivos, reglamentos internos de trabajo o convenios diversos pactados entre empresas y sindicatos. Con la entrada a la crisis de la manufactura, las tasas de regulación se incrementaron, situación aparentemente anómala en el contexto internacional, pero explicable en el caso mexicano porque, primero, la tasa de sindicalización no disminuyó con la crisis y, segundo, porque los sindicatos corporativos buscaron mantener sus clientelas con apoyo gubernamental incrementando las regulaciones laborales.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 20. *Porcentaje de establecimientos con sindicato y de trabajadores sindicalizados en 1998 y 2001 en la manufactura*

<i>Tamaño</i>	<i>Total</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediana</i>	<i>Pequeña</i>	<i>Micro</i>
1998 con sindicato	8.1	90.1	79.9	42.7	4.2
1998 sindicalizados	46.0	68.2	56.4	34.9	8.6
2001 con sindicato	7.5	89.7	78.2	51.7	3.83
2001 sindicalizados	44.5	65.6	56.2	40.8	9.5

FUENTE: INEGI (1999), ENESTYC.

Cuadro 21. *Tasa de regulación laboral en la manufactura en 1999 y 2001*

	1999	2001	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Micro</i>
Funciones de las categorías laborales	7.23	14.69	74.08	64.69	36.56	3.98
Rotación	4.19	9.87	28.19	22.18	17.82	2.84
Eventuales	7.23	10.42	64.6	52.5	25.6	4.97
Subcontratistas	1.61	5.39	16.84	9.8	4.91	1.16
Puesto de confianza	3.18	7.92	26.19	22.75	16.14	1.86
Recorte de personal	2.31	9.07	28.42	19.33	10.31	1.35
Nuevas tecnologías	2.99	8.53	24.56	19.54	12.37	1.97
Cambio en organización del trabajo	3.74	10.81	27.14	21.7	14.76	2.58
Selección de personal	6.07	14.56	55.83	43.88	29.02	3.63
Calidad y productividad	8.61	16.32	53.85	42.89	35.14	6.0
Capacitación	9.27	14.72	79.07	69.87	45.5	5.49
Promoción	5.17	10.66	61.46	51.6	27.23	2.64
Otro	1.58	0.8	2.63	2.37	2.02	1.53
Ninguno	78.42	95.91	5.67	9.71	24.52	83.56

FUENTE: INEGI (1999), ENESTYC. La tasa de regulación se calcula como porcentaje de establecimientos que tienen regulada cada dimensión de manera formal en contratos o convenios con respecto del total de establecimientos.

La disminución en el número de trabajadores en la manufactura en los tres primeros años de este sexenio se debió al cierre de empresas o la disminución de la producción, pero las empresas prefirieron conservar más a los trabajadores de planta que aumentaron su porcentaje en el personal total ocupado substancialmente entre 1999 y el 2001, al pasar en la manufactura de representar el 88.2% al 95.6%, esta situación fue semejante en todos los estratos de tamaño de establecimiento. En este sentido la capacidad de las

empresas de ajustar personal de acuerdo con el mercado del producto funcionó, pero tuvo como limitaciones la preferencia por el de planta sobre eventuales, por horas, subcontratadas o por honorarios. El corporativismo sindical, que predomina ampliamente en la manufactura tuvo dos efectos aparentemente contradictorios: por un lado facilitó los recortes de personal evitando en general los conflictos colectivos y por el otro rigidizó la flexibilidad numérica al ejercer protección sobre los trabajadores de planta: su clientela sindical principal.

La flexibilidad funcional dentro del proceso productivo (movilidad interna entre puestos, categorías, turnos, lugares de trabajo; la polivalencia; la jornada laboral; funciones de las categorías; ascensos; capacitación; nuevas tecnologías; nuevas formas de organización del trabajo; programas de calidad y productividad), tendió a volverse más regulada bilateralmente, aunque lo anterior no significa necesariamente rigidez, considerando el tradicional sometimiento sindical a las gerencias.

En cuanto a la flexibilidad salarial, consideraremos la extensión de los convenios por productividad con bonos y los montos de éstos en los ingresos de los trabajadores. El Pacto Económico de 1993 contempló en este tenor por primera vez la fórmula para los incrementos salariales de 1994 como igual a la inflación esperada en 1994 más el incremento en la productividad en 1993. A partir de enero de 1994 la Secretaría del Trabajo indujo a la firma de convenios de productividad que contemplaran esquemas de bonos para los trabajadores. Los convenios con bonos por productividad han seguido una trayectoria sinuosa desde entonces, en 1995 alcanzaron su máximo histórico hasta la fecha, a partir de este año disminuyeron hasta 1997, luego se recuperaron hasta el 2000, la crisis no ha significado la firma de menos convenios porque han sido sobre todo los de jurisdicción local que corresponden a empresas de menor tamaño que los federales. En el caso de los trabajadores involucrados en convenios de bonos, también tuvieron su máximo en 1995, decayeron substancialmente hasta 1997, luego aumentaron hasta el año 2000, sin alcanzar el nivel de 1995 y a partir de este año han disminuido nuevamente.

A pesar del discurso sobre bonos de productividad y su aparente extensión, en el 2001 para el personal total ocupado en la manufactura, los salarios y sueldos base representaron el 71% del total del ingreso de los trabajadores, las horas extras el 2.41%, las prestaciones económicas el 11.3%, los aportes de la empresa a la seguridad social el 12.9% y en el rubro de otros otros, donde se incluyen los bonos de todo tipo y otros aportes de la empresa, representaron solamente el 2.39 por ciento.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 22. *Porcentaje de trabajadores de planta, de tiempo parcial, por horas y subcontractados en establecimientos manufactureros en 1991, 1994 y 1999*

<i>Tamaño</i>	<i>De planta</i>			<i>Tiempo parcial</i>		
	<i>1991</i>	<i>1999</i>	<i>2001</i>	<i>1991</i>	<i>1999</i>	<i>2001</i>
Total	85.6	88.2	95.6	0.5	0.67	0.9
Grande	86.5	87.1	94.9	0.2	0.2	0.4
Mediano	86.2	86.2	95.1	0.3	0.4	1.7
Pequeño	89.1	90.0	94.9	0.8	1.0	0.96
Micro	77.1	89.7	96.9	1.3	1.2	1.1

<i>Tamaño</i>	<i>Por Horas</i>			<i>Subcontratados</i>		
	<i>1991</i>	<i>1999</i>	<i>2001</i>	<i>1991</i>	<i>1999</i>	<i>2001</i>
Total	0.1	0.36	0.7	1.9	1.0	2.1
Grande	0.03	0.1	1.1	1.8	2.1	3.4
Mediano	0.06	0.1	0.4	1.6	0.9	2.4
Pequeño	0.4	0.8	0.6	1.7	1.0	1.7
Micro	0.1	0.6	0.4	2.7	0.2	0.2

FUENTE: INEGI (1992, 1995, 1999), ENESTYC.

NOTA: en 1999 y 2001 la diferencia de 100 en la suma de los porcentajes corresponde a trabajadores contratados por honorarios que también es sumamente pequeña para todos los tamaños de establecimientos, que puede ser una de las pocas claves que quedan en el abono de la paz laboral y el sostenimiento de un tipo de sindicalismo corporativo.

Los incrementos en remuneraciones que han significado en promedio los bonos para los trabajadores asalariados con contratos de jurisdicción federal, como se ve en cuadro 24, han sido pequeños hasta el presente, una proporción importante de los convenios no suponen medición, diagnóstico de la productividad y la meta más frecuente que se estimula es la puntualidad y asistencia.

En síntesis, la flexibilidad numérica frente a la crisis funcionó en términos de no haber obstáculos de consideración al recorte de personal, aunque la limitación vino por la preferencia por conservar a los trabajadores de planta;

Cuadro 23. *Revisiones contractuales y salariales que incluyen bonos o estímulos*

Año	Nacional		Federal		Local	
	Revisiones	Obreros	Revisiones	Obreros	Revisiones	Obreros
1994	2 629	1 203 071	1 505	1 126 555	1 124	76 516
1995	4 351	621 920	1 913	527 915	2 438	94 005
1996	2 870	273 655	832	216 550	2 038	57 105
1997	2 089	280 197	859	252 555	1 230	27 642
1998	2 700	314 099	1 044	282 916	1 656	31 183
1999	2 699	314 788	932	274 849	1 767	39 939
2000	3 092	414 210	1 183	365 504	1 909	48 706
2001	3 308	378 660	880	304 346	2 012	40 641
2002	3 637	377 631				
2003 enero-junio	2 051	167 501				

FUENTE: STYPS (2001), Estadísticas Laborales.

la funcional en la mayoría de los establecimientos siguió siendo prerrogativa formal exclusiva de la gerencia (78% de los establecimientos en el 2001), pero se avanzó en la regulación bilateral; en lo salarial, la crisis trajo consigo que menos trabajadores disfruten de bonos y estímulos en la manufactura y que los montos de los bonos en las remuneraciones hayan disminuido.

Cuadro 24. *Incrementos salariales obtenidos en revisiones de jurisdicción federal (porcentajes de incrementos anuales)*

Año	Aumento directo al tabulador	Por ajuste	Por productividad	En prestaciones	Por retabulación
1996	21	0.6	0.4	1.3	0.0
1997	19.5	0.05	1.2	2.1	0.09
1998	17.7	0.05	1.2	1.5	0.08
1999	16.5	0.03	1.0	1.6	0.1
2000	12.4	0.04	1.8	1.4	0.1
2001	9.1	0.04	1.6	2.4	0.06

FUENTE: STYPS (2001), Estadísticas Laborales.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

LA MANO DE OBRA

Entre 1992 y 1999 no hay cambios significativos en algunas variables socio-demográficas de los trabajadores manufactureros; los solteros disminuyeron un poco al pasar de 37% a 36.4% del total de trabajadores manufactureros y los casados y en unión libre prácticamente no variaron su importancia en esos años en los cuales aumentó un poco la importancia porcentual de los trabajadores de más de 35 años respecto de los de menos de esta edad.

En cambio, al considerar la posición del trabajador en la estructura familiar el porcentaje de hijos ocupados en la manufactura y de los hermanos bajaron un poco, aumentaron mucho las hijas y esposas ocupadas en la manufactura; en cambio disminuyeron las jefas de hogar entre 1992 y 1999.

Pero el proceso de feminización de la mano de obra en la manufactura que se mantuvo creciente durante la década de los noventa se interrumpió hacia el 2001, cuando el porcentaje de mujeres disminuyó abruptamente de ser del

Cuadro 25. Estado civil, estratos de edad y posiciones del trabajador manufacturero en la estructura familiar

	Soltero		Casado y unión libre				Otro					
	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999				
	37.8%	36.4	59.1	59.4	3.1	4.2						
Porcentaje de trabajadores manufactureros por estratos de edad (años)												
Estrato de edad	12-19		20-34		35-50		>50					
	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999				
	10.7%	8.9	59.9	58.2	23.5	26.4	5.9	6.5				
Posición	Jefe del hogar		Hijo		Hermano		Esposo		Otro		Ninguno	
	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999
Hombre	70.9	71.4	45.9	24.6	2.8	1.3	0.3	0.2	2.8	1.8	0.2	0.7
Mujer	24.4	19.3	24.4	44.7	1.4	1.7	24.5	30.1	2.3	3.3	0.1	0.9

FUENTE: INEGI (1992, 1999), Encuesta Nacional de Trabajadores Manufactureros.

Cuadro 27. *Porcentaje de hombres y mujeres en la industria manufacturera*

<i>Año</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
1992	71.1	28.9
2000	62.4	37.6
2001	72.1	27.9

FUENTES: INEGI (1992, 2001), 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%. Porcentaje de mujeres en la manufactura en el 2000.

37.6% en el 2000 a 27.9% en el 2001. De alguna manera con crisis del empleo en la manufactura los empleadores prefirieron conservar más a los hombres con respecto de las mujeres.

Lo mismo se puede decir del nivel educativo de los trabajadores manufactureros que entre 1991 y el 2000 disminuyó un poco el porcentaje de trabajadores con niveles de secundaria o mayores pero en el 2001 ese porcentaje se incrementó abruptamente con relación de los trabajadores que no llegan a tener primaria completa, posible preferencia de los empleadores por conservar a los trabajadores de mayor nivel educativo en la crisis.

Cuadro 28. *Porcentaje de la población ocupada en la industria manufacturera según años de estudio*

<i>Año</i>	<i>Años de estudio</i>					
	<i>Ninguno</i>	<i>1-5</i>	<i>6</i>	<i>7-9</i>	<i>>9</i>	<i>n.e</i>
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
2001	8.4		26.8	36.4	28.4	-

FUENTE: INEGI (1992, 2000), Encuestas Nacionales de Empleo.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Es decir, en términos sociodemográficos la crisis de la manufactura se tradujo por una elevación de la proporción de hombres, con niveles educativos más altos. En lo laboral la jornada de trabajo no parece haber cambiado de una semanal general para la manufactura de 47 horas, más reducida en los establecimientos grandes de 45, que coincide con la información de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) que reporta que el 71.9% de los trabajadores en la industria de transformación trabajaron más de 40 horas en el 2000.

En cuanto a la presencia de trabajadores con menos de tres años de antigüedad en el trabajo, su porcentaje aumentó hasta 1999 para luego decaer con la crisis. Nuevamente los empleadores prefirieron despedir a los menos antiguos, aumentando el porcentaje de los que tenían más de tres años trabajando en el establecimiento. Esta situación se presentó en particular en los establecimientos grandes, pequeños y micro, pero no en los medianos y para los obreros generales.

Lo anterior poco se relaciona con la evolución del nivel de la calificación, el porcentaje de obreros especializados subió un poco entre 1991 y el 2001 con respecto de los obreros generales, sin embargo, en la manufactura en general la amplia mayoría de los trabajadores no poseen una calificación en particular (63.2% del total de obreros en el 2001).

Evidentemente los establecimientos que más capacitan son los grandes con más del 90% de sus unidades productivas y alrededor del 80% de sus trabajadores, estas cifras bajan según el estrato de tamaño. Aunque, en general el porcentaje en todos los estratos de trabajadores capacitados en el año se incrementaron y en el total de trabajadores manufactureros el crecimiento fue espectacular.

Cuadro 29. *Jornada semanal de trabajo en la industria del la transformación en el 2000*

<i>Jornada semanal</i>	<i>Porcentaje de la población ocupada</i>
No trabaja	2.7
Menos de 15 horas	4.8
Entre 15 horas y 40	18.6
Más de 40 horas	71.9

FUENTE: INEGI (1997), Encuesta Nacional de Empleo.

Cuadro 30. *Porcentaje de trabajadores manufactureros por tamaño de establecimiento y menos de tres años de antigüedad en el trabajo*

<i>Tamaño</i>	<i>Menos de tres años de antigüedad en el trabajo</i>		
	1993	1999	2001
Total	46.4	50.9	47.5
Micro	50.3	55.0	52.7
Pequeño	47.2	55.8	54.9
Mediano	44.4	49.6	50.0
Grande	42.2	47.9	38.4
Obreros especializados	30.2	38.1	
Obreros generales	59.0	61.5	58.7

FUENTE: INEGI (1999), ENESTYC.

Cuadro 31. *Porcentaje de obreros manufactureros según nivel de calificación (1991, 2001)*

<i>Empresa</i>	<i>Obrero especializado</i>		<i>Obrero general</i>	
	1991	2001	1991	2001
Micro	22.7		77.3	
Pequeña	32.2		67.8	
Mediana	36.9		63.1	
Grande	36.8		63.2	
Total	33.4	36.8	66.6	63.2

FUENTE: *Idem.*

Cuadro 32. *Porcentaje de establecimientos que dieron capacitación, y porcentaje de trabajadores capacitados en 1999 y en 2000.*

	<i>Total</i>		<i>Grande</i>		<i>Medianos</i>		<i>Pequeños</i>		<i>Micros</i>	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000
Capacitaron	12.48	12.73	94.19	90.45	85.13	84.02	57.03	59.15	7.87	8.98
Trabajadores capacitados	6.46	58.2	79	83.9	65.3	75.4	51.8	51.2	16.4	18.2

FUENTE: *Idem.*

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

En otras palabras, aunque los trabajadores manufactureros se concentran en los de mayor antigüedad en el trabajo, nivel educativo y hombres, el cambio con la crisis no se reflejó en cambios apreciables de los calificados con respecto de los que no lo son.

Aunque en el gobierno de Vicente Fox los salarios reales se incrementaron (6.8% el salario mínimo entre el año 2000 y julio del 2003; 11.06% el salario real de cotización del IMSS; 4.7% los salarios sujetos a negociación colectiva; 11.3 % las remuneraciones en la industria manufacturera, y 11.7% la remuneraciones en la industria maquiladora de exportación), el salario mínimo real, así como los salarios contractuales promedio y en la manufactura se encuentran, sin embargo, lejos de su poder adquisitivo en 1993; en cambio las remuneraciones en la maquila de exportación han rebasado este nivel en el 2003, convirtiéndose en el sector en el que ha habido la mayor recuperación en ingresos totales de los trabajadores.

Según la ENESTYC, en el 2001 los obreros generales, que son la mayoría del personal ocupado en la manufactura apenas ganaron como salario base

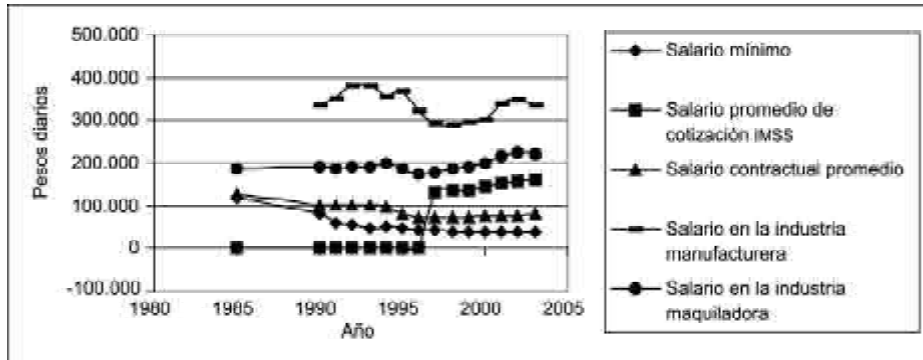
Cuadro 33. Remuneraciones reales pagadas por día y por persona ocupada (pesos diarios)

Año	Salario mínimo	Salario promedio de cotización	Salario contractual promedio	Remuneraciones en la industria manufacturera	Remuneraciones en la maquiladora
1985	119.286	n.d	126.835		185.401
1990	81.273	n.d	102.942	333.519	190.780
1991	58.890	n.d	104.063	353.291	187.138
1992	55.505	n.d	100.903	383.453	190.236
1993	49.927	n.d	100.869	383.453	189.917
1994	50.222	n.d	99.296	354.478	198.392
1995	49.694	n.d	82.598	369.530	185.966
1996	41.884	n.d	74.375	321.826	176.654
1997	43.004	133.659	73.681	292.128	179.436
1998	37.935	136.473	74.807	290.109	186.778
1999	41.221	137.379	74.753	298.248	190.724
2000	37.364	144.507	76.739	302.598	198.936
2001	37.586	153.218	78.710	341.060	215.048
2002	38.238	157.707	79.286	346.550	224.763
2003*	39.919	160.498	80.318	336.873	222.282

FUENTE: Tercer Informe de Gobierno 2003, Anexos p. 230

*Enero-Junio

Gráfica 1. Remuneraciones reales pagadas por día y por persona ocupada



FUENTE: Tercer Informe de Gobierno 2003, Anexos, p. 230.

3 284 pesos mensuales, que en remuneraciones totales se elevaron a 4 069.70 pesos, montos que no permiten rebasar los límites de la pobreza.

LOS MODELOS PRODUCTIVOS EN LA MANUFACTURA Y SUS LIMITACIONES
¿CRISIS DEL TOYOTISMO PRECARIO?

Los modelos productivos o configuraciones sociotécnicas implican ciertas articulaciones productivas. En la manufactura mexicana, como resultado de la apertura de los mercados y también por las políticas de las grandes corporaciones extranjeras, se ha mantenido con el nuevo gobierno la tendencia a las escasas articulaciones entre clientes y proveedores dentro del territorio nacional. Por otro lado implica cierto nivel tecnológico, la manufactura en México prácticamente no invierte en investigación y desarrollo, aunque hay una parte minoritaria que utiliza maquinaria y equipo moderno, sin que signifique precisamente del más alto nivel. También supone formas de organización del trabajo, que aunque muchos cambios se hayan emprendido, es de dudarse que haya un tránsito mayoritario hacia el toyotismo; sigue predominando el taylorismo, junto a lo tradicional que no aplica alguna forma científica de organización, sin negar que hay un sector minoritario que mezcla taylorismo con toyotismo, sin embargo a éste lo hemos llamado toyotismo precario porque implica baja calificación de la mano de obra, bajo salario, alta rotación externa; segmentación entre concepción y ejecución, culturas

laborales presumiblemente de poco apego a la empresa; poca delegación de las decisiones productivas hacia los obreros por parte de la gerencia. Sin embargo, la extensión sobre todo de círculos de calidad, equipos de trabajo y de aspectos parciales de la calidad total son una realidad de mayor amplitud que la presencia de las nuevas tecnologías. Es posible que la expansión de la producción moderna y el crecimiento de la productividad en los noventa hayan descansado en las potencialidades de este toyotismo precario.

En cuanto a la mano de obra, ha tendido a ser de mayor antigüedad en el trabajo, de planta, masculina, de mayor nivel educativo con la crisis, pero no necesariamente de mayor calificación. Hay que aclarar que no identificamos nivel educativo con calificación, sino siguiendo a la ENESTYC, diferenciamos obreros especializados en el manejo de una máquina o equipo de los generales, esta diferencia remite más que a educación formal a conocimientos productivos, habilidades y responsabilidades. Esta clase obrera manufacturera aunque vio incrementado su salario real, especialmente durante los primeros años del gobierno actual, después de la gran crisis de mediados de los noventa, en su mayoría recibe ingresos que la mantienen en la pobreza.

Es decir, es probable que la manufactura mexicana reconozca tres modelos productivos, el primero estaría caracterizado por el nivel tecnológico atrasado, formas arbitrarias de organizar el trabajo, relaciones laborales sin sindicato flexibles en forma primitiva y con mano de obra poco calificada; las empresas dentro de este modelo en general no exportan, tienen baja productividad, se dirigen a mercados de pobres y han resistido a la crisis a través de un empeoramiento de sus condiciones de ingreso y de trabajo. El segundo es un modelo que utiliza una tecnología intermedia, una mezcla entre automatizada y no automatizada, con alguna aplicación parcial de formas nuevas de organización del trabajo, la presencia sindical puede ser importante y por tanto disminuir la discrecionalidad empresarial, la mano de obra es de edad joven, hombres y mujeres, de baja calificación, se dirige al mercado externo y sólo parcialmente al interno; es de productividad alta y en su valor agregado tiene un peso importante el costo salarial, la mayoría de la maquila se encontraría en este modelo. El tercer modelo, minoritario, aplica tecnologías modernas, nuevas formas de organización, es sindicalizado con regulaciones bilaterales pero flexibles, en especial la flexibilidad funcional y salarial a través de bonos, su mano de obra combina hombres y mujeres jóvenes, de nivel educativo relativamente alto, de alta calificación intermedia, de planta, se dirige al mercado externo y al interno. En este modelo los costos salariales son menos importantes que en los otros dos. Es decir, en los

dos primeros modelos, que agrupan a la gran mayoría de los establecimientos y trabajadores manufactureros, el costo salarial es muy importante en la rentabilidad de las empresas y la eficiencia productiva (producto/hora hombre) descansa en buena parte en las jornadas prolongadas de trabajo y en la intensidad de las tareas. Estos modelos tienen como límite la resistencia física del trabajador y sobre todo la social, la cual puede tomar forma individual o colectiva. La segunda se manifiesta muy limitadamente en la manufactura mexicana por el tipo de sindicalismo que predomina, aunque en los últimos años se ha avanzado un poco en las regulaciones bilaterales de las condiciones laborales, así como en una relativa defensa de los trabajadores de planta, hombres de mayor nivel educativo; en cambio la individual se manifestó en los noventa en la gran cantidad de demandas de los trabajadores por violaciones a las condiciones de trabajo y sobre todo en las altas tasa de rotación voluntaria del personal, junto a la escasa identidad del trabajador con la empresa, con su trabajo, con la productividad y la calidad, que se reflejaron en el bajo crecimiento de la productividad desde finales de los noventa. Cuando estas condiciones micro de funcionamiento productivo se juntaron a inicios de este siglo con la caída de la demanda en Estado Unidos, los incrementos en las remuneraciones reales de los trabajadores en los dos primeros años del actual sexenio y las limitaciones mencionadas de los modelos productivos tenemos una explicación más compleja de la crisis manufacturera.

Sin embargo, las implicaciones más amplias de una posible crisis del toyotismo como forma de organización para impulsar la productividad pueden ser más amplias que aquellas evidentes para el toyotismo precario y pudieran estar en el fondo de la prolongada crisis del modelo japonés. Es decir, así como el modelo taylorista fordista ha tenido limitaciones para elevar la productividad derivadas de la rigidez en la separación entre concepción y ejecución que obstaculizó el poner al servicio de la empresa los saberes tácitos de los trabajadores de base, así como el aprovechar en beneficio de la productividad una cultura laboral de nuevo tipo, la rigidez en la definición de los puestos y sus funciones, así como su traducción en las relaciones laborales codificadas y costumbres del trabajo, que dificulta la articulación precisa en tiempos productivos entre máquinas y equipos, y la optimización entre tiempo productivo y de transporte al interior del proceso de producción, aunado a los límites físicos del desgaste de la fuerza de trabajo y los límites sociales individuales (rotación externa, ausentismo, drogadicción, alcoholismo) y los colectivos (paros locos, sabotaje a la producción, huelgas etc.). Pero

el toyotismo que ha pretendido desde los cincuenta y en forma sostenida desde la crisis de finales de los setenta sustituir y salvar las limitaciones del taylorismo fordismo, al grado de convertirse —desde los ochenta— en doctrina dominante del manejo gerencial de la empresa; también puede llegar a su límite para incrementar la productividad. En primer lugar, la opción toyotista se presentó como alternativa a aquellas de énfasis en la tecnología dura para elevar la productividad durante la gran crisis de los setenta (recordar la polémica entre toyotismo y Proyecto Saturno de al tecnología en la General Motors) y aunque en la práctica se presentó con combinaciones diversas con la tecnología de punta, hubo empresas que optaron por la vía organizacional sobre la tecnológica. Durante unos 15 años ambas vías ha coexistido, junto a otras, a nivel internacional. Sin embargo, la desenfrenada carrera global por la productividad y calidad pudo llevar a sus límites a la opción puramente organizacional: la opción toyotista organizacional tiene dos fundamentos, uno la mayor intensidad del trabajo transponiendo las limitaciones de la organización taylorista; otra, la activación de tipo cultural de los trabajadores al identificarse con la empresa y sus objetivos. Ambos en abstracto pueden reconocer límites, el primero es nuevamente la resistencia física del trabajador que no puede indefinidamente intensificar el desgaste de su fuerza de trabajo, por muy motivado que se encuentre; la activación cultural puede reconocer límites por un lado, cuando la rentabilidad de las empresas disminuye y su capacidad de proporcionar bonos o estímulos, pero también frente a la contradicción entre tiempo de trabajo y tiempo de vida, entre mundo de trabajo y mundo de vida diría Habermas. Es decir, el límite del sacrificio del mundo vital no laboral por el mundo del trabajo. En una investigación realizada con anterioridad (De la Garza, Torres y Salas, 2000), visualizábamos la cercanía de los límites del taylorismo precario o no en la manufactura mexicana, límites que se acortaron con la crisis de los primeros años del siglo XXI: el modelo de regresión múltiple entre elevación de la productividad, nivel tecnológico, flexibilidad laboral, cambio organizacional y capacitación mostraba un mayor peso del nivel tecnológico sobre la productividad que los otros factores desde la década de los noventa, seguido de la capacitación del personal y sólo en tercer término la organización del trabajo. Este mismo sentido, el impacto de la flexibilidad del trabajo sobre la productividad fue menor aún que el cambio organizacional. De ser ciertas estas consideraciones implicarían que dos de las estrategias de competitividad de las empresas en México a partir de los ochenta (la del cambio organizacional y la de la flexibilidad del trabajo) pudieran ya no garantizar por ellas solas en las

actuales condiciones de mercado la elevación de la productividad. Se trataría de una crisis del toyotismo precario o no, que en menos de 15 años de existencia amplia habría llegado a sus límites productivos. Lo anterior no significa su desaparición como opción (el taylorismo sigue existiendo), sino la disminución de su importancia, sobre todo como opción de avanzada y, por tanto, su eventual transformación o hibridación.

BIBLIOGRAFÍA

- De la Garza, Enrique (1999), "Epistemología de las teorías sobre modelos de producción", en *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*. Buenos Aires, CLACSO.
- J.L. Torres y Carlos Salas (2000), "Modelos de organización y flexibilidad del trabajo en la manufactura mexicana", STYPS, Informe de Investigación.
- Fox Quesada, Vicente (2003), *Tercer Informe de Gobierno*, Poder Ejecutivo Federal, México.
- (2004), *Cuarto Informe de Gobierno*, Poder Ejecutivo Federal, México.
- Freyssenet, M. y Ch. Boyer (2000), *Modelos de producción*, Buenos Aires, Humanitas.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1987-1997), *Encuesta Nacional de Empleo*.

La incidencia de la pobreza y la concentración del ingreso en México

Fernando Cortés¹

INTRODUCCIÓN

En este trabajo se consideran las relaciones entre el ingreso de los hogares, la pobreza y la desigualdad. En general, la pobreza de un país se reducirá con ingreso constante si tiene lugar una redistribución progresiva consistente en extraer recursos de los sectores más acomodados en favor de los pobres —redistribución *pro-pobres*—. También se puede abatir si aumenta el ingreso y se mantiene constante la distribución, o lo que es lo mismo, si aumenta el tamaño del pastel, pero no cambia la parte proporcional de la tajada que corresponde a cada quién. De estas dos situaciones polares se despliegan todas las combinaciones posibles entre el nivel de ingreso y su concentración.

Para facilitar la exposición en las secciones 2 y 3, referidas a la pobreza, se emplean las mediciones de la pobreza alimentaria y patrimonial, excluyéndose la de capacidades; sin embargo, al exponer los términos de la polémica desatada por el comunicado oficial de que la pobreza habría disminuido entre 2000 y 2002 se decidió considerar las tres líneas: alimentaria, de capacidades y patrimonial.

Los datos de los cálculos de pobreza y de desigualdad provienen de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH). Si bien se dispone de los microdatos para las encuestas de 1977, 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000 y 2002, el cómputo de la incidencia de la pobreza se limita a la década de los noventa y al 2002, esto se debe a que el método oficial distingue entre pobreza rural y urbana, y las encuestas levantadas en los ochenta difieren de las posteriores en la definición de la variable que diferencia ambos tipos de contexto.

¹ Doctor en Ciencias Sociales; Investigador del Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México. Correo electrónico: fcortes@colmex.mx

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

El análisis de la desigualdad en la distribución del ingreso (cuarta y quinta secciones) considera el cuarto de siglo comprendido entre los años 1977 a 2002, pero para lograr esta cobertura temporal se decidió pagar el precio de considerar sólo el ingreso monetario y no analizar la concentración del ingreso en las zonas rurales y urbanas.

En la segunda sección se hace una revisión de las tendencias de la pobreza y se analiza la validez de las explicaciones ofrecidas por Sedesol y el Banco Mundial respecto a los factores que habrían provocado la disminución de la incidencia en 2002. En la tercera parte se examinan las tendencias en la incidencia de la pobreza poniendo el foco de interés en hogares de asalariados.

En el cuarto apartado se documenta el hecho de que la crisis de los ochenta y la de los noventa han sido seguidas por una disminución en la desigualdad en la distribución del ingreso y que lo mismo ocurrió con la retracción del periodo 2000 a 2002. En la quinta sección se ofrece una posible explicación a dicha regularidad basada en el examen de las contribuciones que hacen las distintas fuentes de ingreso al cambio en la desigualdad. En la última parte se presentan las conclusiones principales.

LA INCIDENCIA DE LA POBREZA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

En este estudio se emplean las cifras oficiales de pobreza² que se basan en el método preliminar³ elaborado por el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (CTMP).⁴

² En la medición de la pobreza predominan tres grandes enfoques: uno es el de la pobreza monetaria que compara los recursos de los hogares, ya sea el ingreso o el gasto, con un valor preestablecido, una línea; los hogares cuyos recursos quedan por debajo de ella son pobres. Otro enfoque es el de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), también denominado *método no monetario*, que en esencia consiste en registrar el rezago en indicadores de bienestar tales como los servicios de la vivienda (agua, drenaje, electricidad), calidad de la misma (materiales con que están construidas las paredes, los pisos, el techo), etc. Estos indicadores pueden ser uni o multidimensionales, como por ejemplo el Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas. La tercera vía consiste en elaborar medidas mixtas que combinan las dos anteriores, como es el caso del método matricial y el Método Integrado de Medición de la Pobreza (MIMP) en sus distintas versiones (Boltvinik J, 1999: Cap. 2), en Boltvinik y Laos 1999.

³ La metodología fue considerada preliminar en tanto había claridad que dada la premura de las instancias políticas por contar con una medición para el año 2000 se tomaron decisiones metodológicas que requerían estudios específicos. En lugar de esperar a realizarlos se tomaron una serie de decisiones provisionales. Esta es la razón por la que las estimaciones son preliminares.

⁴ En lo esencial, dejando a un lado un cúmulo de detalles, el CTMP decidió: *i*) medir la pobreza monetaria, *ii*) tomar el ingreso *per capita* como medida de los recursos de los hogares, *iii*) construir las líneas de pobreza con base en una canasta alimentaria y *iv*) considerar la satisfacción de las necesidades no alimentarias expandiendo la canasta alimentaria por el inverso del coeficiente de Engel.

LA INCIDENCIA DE LA POBREZA Y LA CONCENTRACIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO

El Comité optó por emplear, en la primera etapa, el método de línea de pobreza, esta decisión tomó en consideración que en la medición por NBI hay serios problemas metodológicos y técnicos, aún no resueltos, para agregar tanto las carencias como los individuos.⁵ Estos problemas constituyen un formidable obstáculo para utilizar esta estrategia metodológica. Descartado NBI automáticamente se elimina la posibilidad de emplear cualquier método mixto.

A pesar de que el gasto efectuado por los hogares parece estar mejor medido que el ingreso⁶ y que desde el punto de vista teórico se podría argumentar que es mejor indicador del ingreso permanente que el ingreso, el CTMP decidió utilizar como medida de los recursos el ingreso corriente total *per capita* de los hogares, descontando los regalos otorgados a los recibidos. La medida de los recursos empleada en la medición de la pobreza es, entonces, el ingreso total por persona regalos netos.⁷

Las líneas de pobreza se construyeron a partir de canastas de alimentos. De las disponibles en México, la de Coplamar y la de INEGI-CEPAL, se eligió esta última; ambas instituciones construyeron canastas diferenciadas para las zonas urbanas y rurales, valoradas en pesos de 1992, por lo que las estimaciones oficiales de pobreza proporcionan mediciones para ambos contextos por separado. En la actualización de la canasta a precios de agosto del 2000 se emplearon los correspondientes subíndices de precios del Índice Nacional de Precios al Consumidor.⁸ Para controlar la diversidad demográfica

⁵ Otra razón fue que la pobreza monetaria tiende a reflejar la pobreza coyuntural; es decir, es una medida sensible a los avatares de corto plazo de la economía, mientras que la medición por NBI tiende a representar la pobreza estructural, que refleja las variaciones en las condiciones de vida de largo plazo.

⁶ La subestimación de los ingresos es mayor que la del gasto cuando se comparan los datos de las Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) y las partidas correspondientes del Sistema de Cuentas Nacionales. Sin embargo, hay que dejar asentado que esta comparación no está exenta de críticas. Además, no hay porqué suponer que la subestimación afecta por igual a todos los sectores sociales: sólo tendría incidencia en la medición de la pobreza si la subestimación afectara también a los estratos sociales más bajos. El estudio en profundidad respecto a las bondades de medir los recursos por ingresos o gastos mostró que, en definitiva, no hay elementos de peso que inclinen la balanza a favor de uno u otro (De la Torre R., 2004).

⁷ El ingreso corriente total resulta de la suma del ingreso monetario y las estimaciones del ingreso no monetario. Se decidió considerar sólo los regalos netos para evitar contarlos más de una vez (Lydall H., 1979).

⁸ La canasta de Coplamar está valorada a precios de 1982, pero fue construida con base en una encuesta de hogares levantada en 1975. La de INEGI-CEPAL está expresada en pesos de 1992 pero para seleccionar la canasta se usaron los datos de la ENIGH de 1984, en el año 2000; ambas canastas estaban obsoletas; el país había vivido severas crisis económicas en 1976, 1982 y 1994, además hubo un cambio de orientación en el modelo económico, se pasó de un modelo orientado hacia adentro a una economía abierta al exterior y

de los hogares se decidió utilizar el ingreso *per capita*. Además, se esgrimieron buenas razones para no ajustar los datos de la ENIGH a Cuentas Nacionales.

Ahora bien, el Comité definió tres conceptos de pobreza que originó sendas mediciones para las zonas urbanas y rurales. El primer concepto, que el CTMP calificó como de *nivel I* (LP1) califica como pobre a todo hogar cuyo ingreso *per cápita* es inferior al valor de la canasta;⁹ el segundo concepto, pobreza de *nivel II* (LP2), considera pobres a los hogares y sus miembros que no pueden adquirir los alimentos de la canasta, además de no poseer el dinero suficiente para subsanar los gastos en vestuario y calzado, vivienda, salud, educación y transporte público, aun el caso hipotético de que gastasen todo su ingreso nada más que en esos rubros. La tercera noción de pobreza *Nivel III* (LP3), agrega a los gastos de los dos primeros conceptos a aquellos que son necesarios para la vida cotidiana moderna, tales como los realizados en la conservación de la vivienda, energía eléctrica y combustibles, comunicaciones, transporte fuera del lugar en que se radica, cuidado y aseo personal, esparcimiento y turismo.

La primera línea de pobreza corresponde a la canasta alimentaria. Para generar la segunda y la tercera se identificó un decil de referencia.¹⁰ La segunda línea (LP2) resulta de dividir el valor de la canasta entre la relación del gasto en alimentos y el gasto en: alimentos, vestuario y calzado, vivienda, salud, educación y transporte público, en el decil de referencia. La tercera línea (LP3) es igual al cociente entre el valor de la canasta alimentaria y la relación entre el gasto en alimentación y el gasto total de los hogares del decil de referencia.

además se firmó el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Dado que en la coyuntura que estaba trabajando el CTMP estaba fuera del horizonte construir una nueva canasta se decidió por la de INEGI-CEPAL considerando que era la que tenía menos distorsiones respecto a la canasta actual, pero con plena conciencia que es muy probable que no refleje la estructura del consumo de hoy en día.

Para evitar distorsiones en los precios relativos se decidió actualizar los precios de los bienes de la canasta por medio de los subíndices del Índice Nacional de Precios al Consumidor del Banco de México en lugar de emplear índice general.

⁹ La justificación pormenorizada de estas decisiones se encuentra en el Informe del Comité Técnico (2002). Además, vale la pena señalar que este concepto no autoriza derivar que los hogares no pobres satisfacen sus necesidades de alimentación. Califica como pobres a todos los grupos domésticos, que aun gastando todo su ingreso en comprar los ingredientes crudos con los que se preparan los alimentos no logran satisfacer los requerimientos nutricionales, por tanto no es un concepto derivado del mundo empírico. Estas precisiones son válidas también para los restantes conceptos de pobreza.

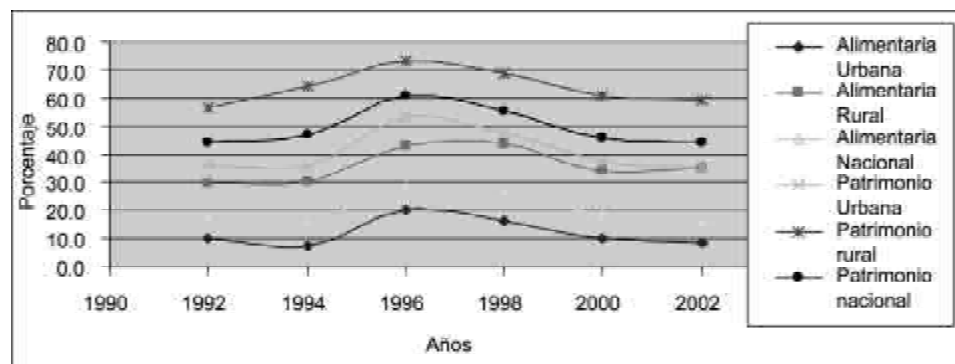
¹⁰ Se construyó un decil móvil de referencia. Se entiende por tal aquel que se construye con el 5% de los hogares por encima y por debajo del hogar cuyo ingreso es inmediatamente superior al valor de la canasta alimentaria, una vez que se ordenó el archivo por el ingreso *per capita*.

LA INCIDENCIA DE LA POBREZA Y LA CONCENTRACIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO

La Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) introdujo dos modificaciones a la propuesta elaborada por el CTMP. Por una parte, eliminó la línea LP3 e introdujo otra, localizada entre LP1 y LP2, definida como el resultado de dividir, en el decil de referencia, el valor de la canasta alimentaria entre la relación del gasto en alimentos y los gastos en alimentos, educación y salud. De este modo la primera línea, que el CTMP denominó LP1, fue nombrada “pobreza alimentaria”, la tercera línea, LP3, se designó “pobreza de patrimonio” y la construida por Sedesol se bautizó como “pobreza de capacidades”. En consecuencia, la medición oficial proporciona nueve mediciones de pobreza: pobreza alimentaria, pobreza de capacidades y pobreza patrimonial en zonas rurales y urbanas,¹¹ más las tres nacionales.

Ahora bien, en la gráfica 1 se muestran las tendencias de la pobreza alimentaria y de patrimonio¹² en los hogares,¹³ al nivel nacional y en las zonas

Gráfica 1. *Incidencia de la pobreza y patrimonio. México, 1992-2002*



FUENTE: Cálculos propios con base en los datos de las ENIGH.

¹¹ Si el hogar está situado en una localidad menor de 15 mil habitantes se considera rural y si tiene 15 mil o más se califica como urbano.

¹² Más adelante, al presentar los términos en que se dio y sigue dando la disputa en torno a la disminución de la pobreza entre 2000 y 2002 se considerarán la pobreza alimentaria, de capacidades y de patrimonio. Por el momento, con el propósito expreso de aligerar la exposición, los cuadros sólo considerarán la pobreza alimentaria y de patrimonio.

¹³ La incidencia de la pobreza al nivel individual se basa en el supuesto de que todos los miembros de un hogar pobre también son pobres. La información no permite distinguir la pobreza dentro de cada hogar. En consecuencia, el número de pobres resulta de la suma de todos los miembros que forman parte de un hogar calificado como pobre.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

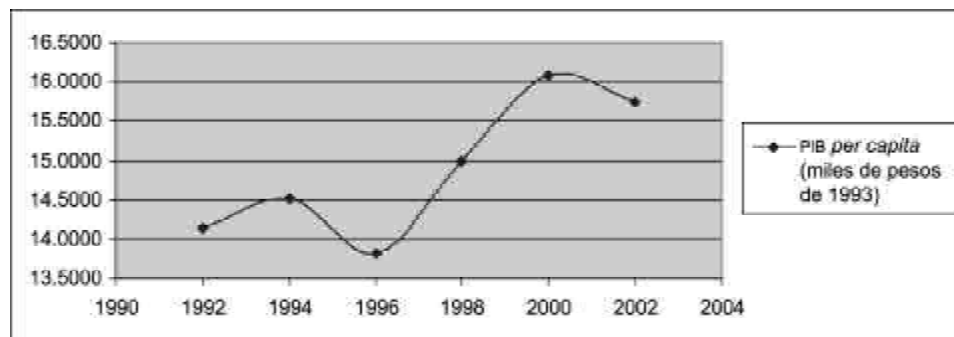
rurales y urbanas del país, aplicando el método propuesto por el CTMP a las Encuestas Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) en los años 1992, 1994, 1996, 1998, 2000 y 2002.

En general, las seis series muestran la misma forma. La incidencia de la pobreza alimentaria (nacional, urbana y rural) disminuye entre 1992 y 1994, crece dramáticamente entre este último año y 1996 y posteriormente inicia un descenso sostenido hasta el año 2000, que continúa hasta 2002, mientras que la pobreza de patrimonio nacional y rural disminuyen y la urbana se mantiene de 1992 a 1994 alcanzaron el máximo en 1996, y de ese año al 2000 se reducen. Sin embargo y por el momento se hará caso omiso de la caída registrada en la pobreza entre los años 2000 y 2002. Este tema será tratado un poco más adelante.

En la gráfica 2 se muestra la evolución del PIB *per capita* para el periodo. La comparación a simple vista de esta gráfica con la 1 muestra la sincronía entre la evolución de la pobreza y del PIB entre 1992 y 2000.

Con base en la descomposición propuesta por Ravallion (1992) se estimaron los aportes que hicieron el ingreso y la desigualdad al cambio en la incidencia de la pobreza. Los resultados que se presentan en el cuadro 1 corroboran que en los noventa predominó el efecto ingreso sobre el de desigualdad, esto es consistente con las conclusiones obtenidas de la comparación de las gráficas. Sin embargo no siempre ha sido así; análisis realizados con datos de 1984 a 1992 han reportado que durante los años ochenta el prin-

Gráfica 2. *Producto Interno Bruto por persona (miles de pesos de 1993). México 1992-2002*



FUENTE: INEGI, BDI.

LA INCIDENCIA DE LA POBREZA Y LA CONCENTRACIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO

El principal componente del cambio en la incidencia de la pobreza se debió al deterioro en la distribución del ingreso (Székely M., 1998). El cuadro 1 muestra que este fenómeno se habría observado nuevamente en el bienio 2000 a 2002. En el primer bienio del siglo XXI la reducción en la desigualdad fue la principal fuerza que redujo la incidencia de la pobreza. La caída en la concentración del ingreso no sólo se habría debido a aumentos en las participaciones relativas (relativamente mayores en los deciles inferiores que en los superiores) sino también al crecimiento en el ingreso medio de los hogares de todos los deciles excepto los del décimo que sufrieron una merma: se observó una redistribución progresiva del ingreso monetario que favoreció a los sectores sociales que disponen de menores recursos económicos.

Cuadro 1. Descomposición de la pobreza de los hogares 1992-2002 (porcentajes)

<i>Pobreza alimentaria</i>					
<i>Descomposición</i>	<i>Estrato</i>	<i>Efecto ingreso</i>	<i>Efecto desigualdad</i>	<i>Residual</i>	<i>Total</i>
1992-1996	Urbano	9.4	0.2	0.2	9.9
	Rural	18.1	-2.7	-1.6	13.8
	Nacional	11.3	0.0	0.0	11.3
1996-2000	Urbano	-9.9	-0.8	0.4	-10.3
	Rural	-10.9	2.3	-0.6	-9.2
	Nacional	-9.2	-1.3	0.4	-10.1
2000-2002	Urbano	0.6	-2.2	0.3	-1.3
	Rural	0.9	-6.6	0.1	-5.6
	Nacional	0.7	-3.7	0.2	-2.8
<i>Pobreza de patrimonio</i>					
1992-1996	Urbano	17.5	-0.5	-0.2	16.8
	Rural	19.2	-3.1	-9.0	15.2
	Nacional	16.7	-0.4	-0.1	16.2
1996-2000	Urbano	-15.1	2	-0.05	-13.6
	Rural	-12.1	2.2	-0.3	-10.1
	Nacional	-13.7	1.4	-0.3	-12.6
2000-2002	Urbano	1.0	-4.5	1.4	-2.0
	Rural	1.3	-3.0	0.4	-1.3
	Nacional	1.1	-4.0	1.1	-1.8

FUENTE: Cortés *et al.* (2002), pp. 19 y 21 y cálculos propios.

La disminución de la pobreza en 2002, calculada con el método del CTMP, dada a conocer pocos días antes de la elección parlamentaria de 2003, sabiéndose que la economía había estado deprimida en los últimos dos años y que en los noventa había predominado el efecto ingreso sobre el de distribución, provocó fuertes reacciones y una aguda polémica. La discusión se centró principalmente en establecer si la disminución era un artefacto inducido por el instrumento de captación de la información. Secundariamente, la polémica se concentró en las posibles fuentes que habrían provocado el aumento de los ingresos de los pobres que les habría permitido escapar a tal condición.

La disputa giró en torno a las estimaciones puntuales de la pobreza alimentaria, de capacidades y patrimonial, olvidando que éstas provienen de muestras aleatorias independientes y que por lo tanto están sujetas a fluctuaciones de muestreo. En general, desde el punto de vista estrictamente estadístico, si se desea saber si dos o más proporciones provenientes de sendas muestras aleatorias son o no estadísticamente distintas es necesario realizar pruebas de hipótesis.

Las discusiones acerca de si efectivamente la pobreza disminuyó, sólo tienen sentido después de conocer los resultados de las pruebas de hipótesis. En el cuadro 2 se incluye la información relativa a la incidencia de la pobreza alimentaria, pobreza de capacidades y pobreza patrimonial en 2000 y 2002, al nivel nacional y en los contextos urbanos y rurales, el número de hogares en situación de pobreza, las diferencias de las proporciones, los errores estándar de las estimaciones, el valor del estadístico Z y los niveles de significación.¹⁴

De las tres mediciones de pobreza urbana la única que experimentó una reducción significativa fue la pobreza de capacidades. En consecuencia, quedan eliminadas de la disputa la pobreza alimentaria y de patrimonio en las localidades de 15 mil o más habitantes.

Por una parte, la caída de 5.6 puntos porcentuales en la pobreza alimentaria rural, en las localidades más pequeñas del país, no se debe al azar. Por otra parte, la reducción de 4.9 y 1.3 puntos porcentuales en la pobreza de capacidades y de patrimonio en zonas urbanas quizá se deban a fluctuaciones de azar y por tanto también deben eliminarse de la controversia.

¹⁴ Las pruebas de hipótesis de una cola, con un error de tipo I con probabilidad del 5%, enseñan que al nivel nacional la disminución de 1.8 puntos porcentuales de la pobreza de patrimonio no es estadísticamente significativa, por lo tanto tiene alta probabilidad de que se deba a fluctuaciones de muestreo. Por el contrario, la reducción de 2.8 puntos porcentuales de la pobreza alimentaria y de 4.2 en la pobreza de capacidades superan a las fluctuaciones de azar. De estos resultados se deriva que cualquier discusión respecto a la reducción en la pobreza de patrimonio sería bizantina.

LA INCIDENCIA DE LA POBREZA Y LA CONCENTRACIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO

Cuadro 2. Prueba de hipótesis de la diferencia en la proporción de hogares pobres en 2000 y 2002 según ámbito geográfico y niveles oficiales de pobreza en México

Pobreza	Proporción/año		Variación 2000-2002	Número de hogares en pobreza		Error estándar		Valor Z	Nivel de significación en %
	2000	2002		2000	2002	2000	2002		
<i>Nacional</i>									
Alimentaria	0.186	0.158	0.028	4,370,075	3,899,371	0.0072	0.0085	2.508	1.215
Capacidades	0.253	0.211	0.042	5,950,765	5,192,812	0.0081	0.0095	3.361	0.078
Patrimonio	0.459	0.441	0.018	10,769,504	10,876,387	0.0104	0.0120	1.138	25.521
<i>Urbana</i>									
Alimentaria	0.098	0.085	0.013	1,464,305	1,337,724	0.0074	0.0058	1.385	16.600
Capacidades	0.162	0.122	0.040	2,422,268	1,909,483	0.0095	0.0069	3.417	0.063
Patrimonio	0.374	0.354	0.020	5,589,169	5,538,924	0.0135	0.0102	1.182	23.702
<i>Rural</i>									
Alimentaria	0.341	0.285	0.056	2,905,770	2,561,647	0.0157	0.0211	2.131	3.308
Capacidades	0.414	0.365	0.049	3,528,497	3,283,329	0.0163	0.0234	1.722	8.514
Patrimonio	0.607	0.594	0.013	5,180,335	5,337,463	0.0165	0.0293	0.387	69.869

FUENTE: José Vences, "Estimaciones de pobreza, 2000-2002: pruebas de hipótesis", cuadro 7.

Los errores estándar fueron calculados por la Dirección de Corto Plazo del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI); se utilizó el método de Conglomerados Últimos en combinación con el de series de Taylor, ya que se trata de diseños complejos de muestreo.

En suma, sólo las pobrezas de "capacidades urbana" y "alimentaria rural" experimentaron una disminución suficientemente pronunciada para superar a las fluctuaciones de azar. Además, también fueron significativas las caídas en la pobreza alimentaria y la de capacidades a nivel nacional.

La sedesol sostuvo que la disminución de la pobreza se debió al alza de los salarios reales, al crecimiento de las remesas del exterior y al efecto de los programas sociales, principalmente Oportunidades y Procampo.¹⁵ Sin embargo, la explicación ofrecida se basa en fuentes externas, no usa la información que proporciona la ENIGH y no deja claro si el crecimiento en los salarios y las remesas observados al nivel nacional favorece a los hogares pobres. Debido a que Oportunidades es un programa focalizado en los sectores más pobres del país podría argumentarse que la expansión de la cobertura debie-

¹⁵ En un trabajo reciente, M. Székely y E. Rascón (mayo de 2004), plantean que la reducción de la pobreza se debió al abatimiento del valor de la canasta, aumento en los salarios reales y a la expansión de la cobertura de Oportunidades entre los años 2000 y 2002.

ra tener algún efecto sobre la pobreza; sin embargo, como se verá más adelante la ENIGH no tiene tamaño suficiente como para hilar tan fino.

El informe del Banco Mundial sobre la pobreza en México (2004), aporta evidencia en favor de los factores que explicarían la disminución de la pobreza identificados por Sedesol. En efecto, con base en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) dicho estudio muestra que aumentaron los salarios reales de los trabajadores formales e informales, pero no se sabe qué lugar ocupan en la jerarquía de los ingresos y por tanto no se demuestra, sino que se sugiere, que favorecieron a los hogares pobres.

En cuanto a las remesas del exterior, el Banco Mundial reproduce la contabilizada por el Banco de México. El supuesto no explícito es que las remesas favorecen a los hogares pobres.¹⁶ En cuanto a las transferencias del gobierno, incluyen un cuadro en que distribuyen por quintiles las remesas del exterior y las transferencias de Oportunidades y de Procampo, y concluyen que “el hallazgo más importante del cuadro es la tremenda importancia de las remesas y otras transferencias —becas de estudio, pensiones, transferencias de otras familias— para los hogares más pobres” (pp. 83 y 84). Después de afirmación tan rotunda agregan: “No presentamos los resultados de la contribución a los cambios en el ingreso por quintil y fuente de ingreso porque la ENIGH no es representativa a ese nivel de desagregación” (p.84). Con base en ambas afirmaciones se concluye que el hecho de que las remesas y las transferencias de Oportunidades y Procampo tengan una tremenda importancia en los hogares pobres no explica la caída de la pobreza que experimentó México en el bienio 2000 a 2002.

Para identificar los rubros de ingreso “responsables” de la caída en la pobreza, con base en los datos de la ENIGH en el bienio en cuestión, es necesario establecer que sus aumentos superan las fluctuaciones de azar. El análisis debe comprender todos los rubros de ingresos y no limitarse a las remuneraciones del trabajo, las remesas del exterior ni a las transferencias del gobierno; pero hay que considerar que poco tendrá que ver con la reducción de la pobreza el aumento en el ingreso en los hogares no pobres. Considerando estas ideas y en ausencia de datos de panel, Aparicio R. y F. Cortés (2004) siguieron la estrategia consistente en: *i*) identificar al conjunto de los hogares pobres según las diferentes líneas de pobreza en 2000, enseguida se separó a

¹⁶ Esta duda se plantea a pesar de que tienen la precaución de medir el ingreso de los hogares antes de transferencias ya que de no hacerlo así habría sido muy difícil evaluar sus efectos sobre la pobreza, dada la pronunciada importancia que tienen en el ingreso de los pobres.

LA INCIDENCIA DE LA POBREZA Y LA CONCENTRACIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO

los grupos domésticos sitos en zonas rurales y urbanas y en cada una de ellas se establecieron los centiles “frontera” que dividen a los pobres y no pobres para cada línea en las zonas, *ii*) medir los valores de los diferentes rubros de ingreso en 2000 y en 2002 en los centiles correspondientes a la pobreza alimentaria, de capacidades y de patrimonio, en los contextos rurales y urbanos y *iii*) realizar las pruebas de hipótesis para cada rubro de ingreso en los centiles correspondientes individualizando así a aquellos que tuvieron alzas estadísticamente significativas y que por lo tanto habrían provocado la caída de la pobreza alimentaria rural y de capacidades urbanas.

Este procedimiento arrojó los siguientes resultados: *i*) la disminución de la pobreza alimentaria rural se originó en el aumento estadísticamente significativo en los ingresos monetarios *per capita* de los pobres alimentarios en 2000, que experimentaron un aumento estadísticamente significativo entre ese año y el 2002. Es preciso destacar que el tamaño de la muestra rural de la ENIGH no es lo suficientemente grande para discriminar los impactos sobre la pobreza de los rubros de ingreso a mayores niveles de desglose; *ii*) en cuanto a la reducción de la pobreza de capacidades urbanas los rubros que experimentaron alzas significativas fueron: los salarios reales, probablemente debido al control de la inflación durante este periodo; la estimación del valor del alquiler por el uso de la vivienda propia, pero su contribución está bajo sospecha debido a la posibilidad de que sea el reflejo de cambios en el cuestionario y no en el ingreso y; la renta de la propiedad¹⁷ que en los hogares pobres de capacidades urbanas pasó de 0.6 a 3.2 pesos mensuales en promedio y que si bien fue estadísticamente significativo, su monto es despreciable,¹⁸ *iii*) las pruebas de hipótesis indican que la pobreza alimentaria y la de capacidades al nivel nacional experimentaron una reducción estadísticamente significativa.

¹⁷ El número de preguntas incluidas en el cuestionario de ingresos, destinadas a recabar la renta de la propiedad aumentó entre los años 2000 y 2002 de ocho a 14 preguntas (Cortés F., 2003). Algunas de ellas fueron nuevas, otras separaron conceptos que en la encuesta de 2000 inquirían en conjunto y otras se abrieron, en el cuestionario del 2002 en varias categorías. Este hecho, que emerge con nitidez del análisis comparativo de los cuestionarios tiene escaso efecto sobre la medición de la incidencia de la pobreza en virtud de la escasa importancia relativa en cuanto al monto de ingresos que capta la renta de la propiedad entre las fuentes del ingreso que conforma el ingreso monetario de las Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH).

¹⁸ El ingreso promedio por renta de la propiedad es muy pequeño debido a que la gran mayoría de los hogares no tiene percepciones por este concepto, y menos aún los pobres. Además, es bien sabido, que las ENIGH presentan serios problemas de captación de ingresos por este concepto de modo que las cifras reportadas por las encuestas tienden a subestimar las entradas percibidas por los hogares por dividendos, intereses, alquileres de casas y terrenos, etcétera.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

LA POBREZA DE LOS ASALARIADOS

Durante los primeros años de la década de los noventa, el porcentaje de hogares cuyos ingresos provinieron exclusivamente de las remuneraciones del trabajo se mantuvieron, con oscilaciones menores en el rango del 40% (gráfica 3). Dicho porcentaje se empezó a reducir en 1998 (38%) y en 2002 ya fue de 36 por ciento.

Los grupos domésticos en los que por lo menos un miembro fue asalariado pero que contaron además con otro u otros que trabajaron como autónomos, recibieron transferencias o renta de la propiedad, se mantuvieron alrededor del 31 al 33% hasta 1996; de 1998 en adelante su importancia relativa empezó a aumentar alcanzando el 37% en 2002. Hay que destacar que en los grupos domésticos que combinan fuentes de ingreso las remuneraciones del trabajo suelen ser las que más aportan; además, la mezcla más frecuente es la de pagos al trabajo con "ingreso por negocios propios", y con las "transferencias".

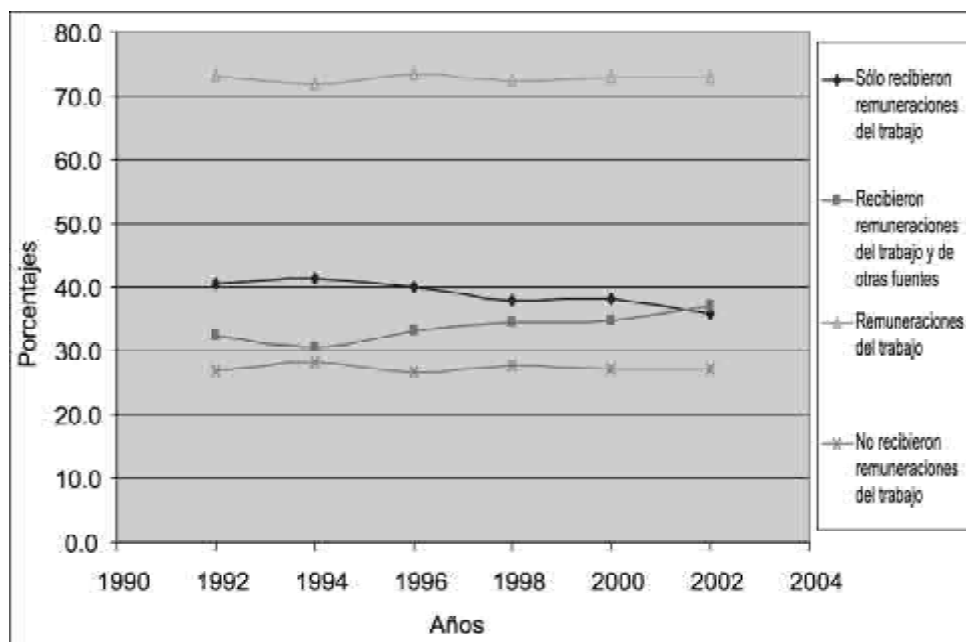
Las dos tendencias contrapuestas que involucran al pago del trabajo dependiente, hicieron que en la década de los noventa entre el 72 y 73% de los hogares mexicanos dependieran exclusiva o mayoritariamente de las remuneraciones devengadas por sus asalariados. Complementariamente, entre el 27 y 28% de los grupos domésticos obtuvieron ingresos por renta empresarial, renta de la propiedad o transferencias.

Los datos de la gráfica 3 parecieran avalar la hipótesis que después de la crisis de 1994-1995, los hogares de asalariados siguieron la estrategia de realizar otras actividades para generar los recursos monetarios y solventar sus necesidades (Rubalcava, R. M., 2000: 101 a 109), esta hipótesis se podría complementar sosteniendo que lo más probable es que este camino haya sido seguido por los asalariados de menores ingresos, es decir, por aquellos que sufren las mayores premuras económicas. En aras de la precisión se debe decir que esta interpretación sólo se puede plantear a modo de hipótesis pues no se dispone de datos de panel o bien de estudios específicos referidos a las estrategias que han empleado los hogares mexicanos con relación a sus ingresos durante este periodo.

Enseguida se examina la evolución de la pobreza en los asalariados distinguiendo entre pobreza alimentaria, de capacidades, patrimonial y pobreza; esta última corresponde a la tercera línea propuesta por el CTMP.

Dejando a un lado la pobreza alimentaria, las tres restantes exhiben el mismo patrón en los hogares "puros" de asalariados (gráfica 4a): se mantienen relativamente constantes hasta 1996, con una incidencia del orden del

Gráfica 3. Hogares según combinación de fuentes de ingreso.
 México, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000 y 2002
 (Porcentajes)



FUENTE: Cálculos propios con base en los datos de las ENIGH.

33, 38 y 39% (capacidades, patrimonial y pobreza; respectivamente) y a partir de ese año se observa un abatimiento sistemático que culmina en el 2002 con cifras de 24.2, 32.1 y 33.9 respectivamente.

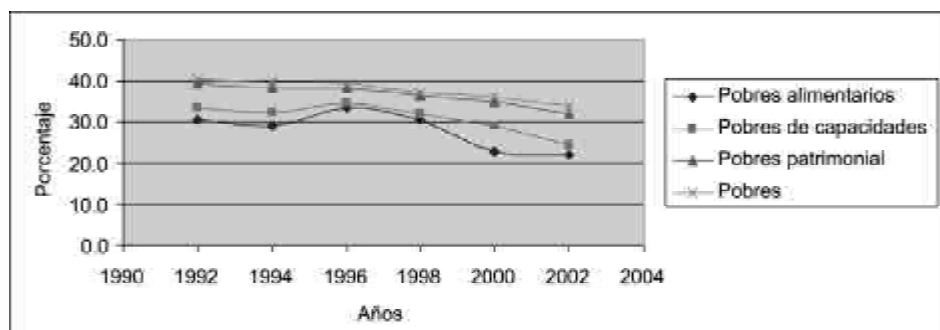
En cuanto a la pobreza alimentaria la disminución inicia en 2000; hasta 1998 el porcentaje de hogares de asalariados que fueron pobres alimentarios alcanzó el 30% y en el año 2002 se redujo a 22 por ciento.

En las cuatro series destaca el impulso del error de diciembre sobre la pobreza en los hogares que sólo reciben remuneraciones del trabajo, pero la gráfica también muestra que su impacto fue relativamente mayor en los niveles de pobreza más angustiantes: de capacidades y alimentaria. Esta última tuvo un crecimiento tan pronunciado que retrasó su tendencia a la baja en los años posteriores.

Por otra parte, la gráfica 4b hace patente que aquellos que combinaron ingresos han experimentado una incidencia creciente de la pobreza, con un

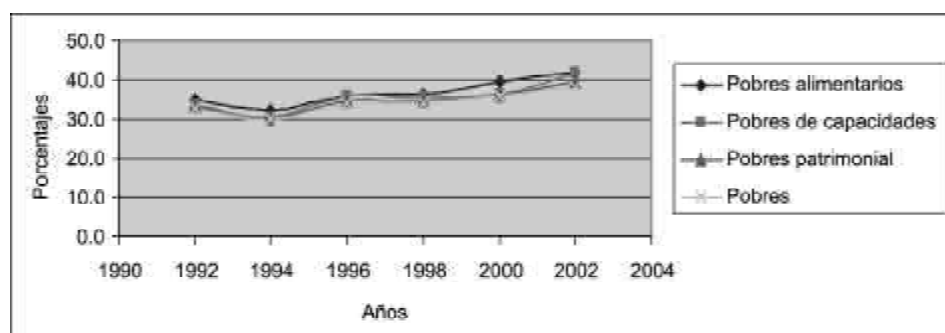
LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Gráfica 4a. *Incidencia de la pobreza en los hogares que sólo reciben remuneraciones al trabajo.*
México, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000 y 2002



FUENTE: Cálculos propios con base en los datos de las ENIGH.

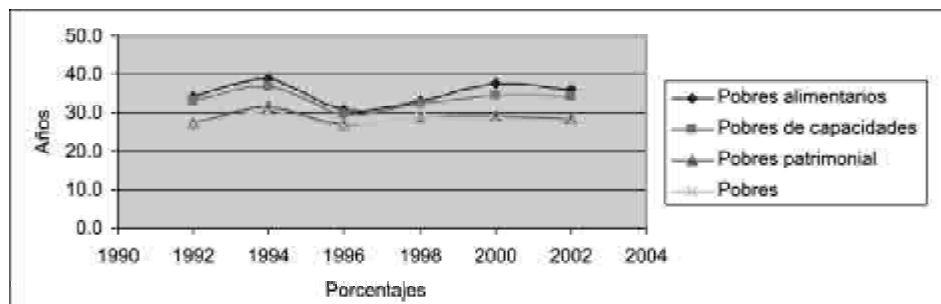
Gráfica 4b. *Incidencia de la pobreza en los hogares que combinaron remuneraciones del trabajo con otras fuentes.*
México, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000 y 2002



FUENTE: Cálculos propios con base en los datos de las ENIGH.

LA INCIDENCIA DE LA POBREZA Y LA CONCENTRACIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO

Gráfica 4c. *Incidencia de la pobreza en los hogares que no reciben ingresos por remuneraciones del trabajo.*
México, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000 y 2002



FUENTE: Cálculos propios con base en los datos de las ENIGH.

pequeño bache en 1994 sin importar cuál sea la medida de pobreza que se utilice.

En los grupos domésticos cuyos ingresos no dependen de la venta de fuerza de trabajo (gráfica 4c) se advierte una tendencia estacionaria con fluctuaciones, un pico en 1994, una retracción en 1996 y una leve alza en los años posteriores que sitúa la incidencia de la pobreza en 2002 en guarismos similares a los de 1992. Las series de las tres gráficas tienen su cima en 1996, corroborando la afirmación del Banco de México que sostuvo que la de 1994-1995 fue "la más severa crisis ocurrida desde la década de los años 30" (Banco de México, 1996: 1), y redujo con mucho mayor fuerza el ingreso monetario de los hogares que la de 1982.¹⁹

Las regularidades observadas parecieran indicar, a primera vista, que los asalariados estarían escapando a la pobreza después de la crisis, sin embargo, el proceso pareciera ser más complicado. De acuerdo con la hipótesis planteada: los hogares asalariados de menores niveles de ingreso, es decir, los que contaron con menos capital humano, que tenían los más bajos niveles de productividad, buscaron generar mayores recursos económicos dedicando parte de la fuerza de trabajo familiar a actividades por cuenta propia o

¹⁹ Esta afirmación se basa en el análisis del Banco de México y en el examen de la evolución del comportamiento de variables macroeconómicas tales como el crecimiento del PIB, la mayor participación de las remuneraciones del trabajo en la distribución funcional del ingreso, la evolución de las series de salario y de empleo, etcétera.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

bien algunos de ellos migraron a otro lugar, dentro o fuera del país, o bien se enrolaron en algún programa social de gobierno.

En consonancia con esta estrategia, la caída de la pobreza en la categoría *hogares asalariados puros* se debió a que los más pobres —los de menores ingresos— transitaron a la categoría de *ingresos mixtos*. A su vez, este mismo proceso explicaría el por qué la pobreza tendió a aumentar sistemáticamente en los grupos domésticos donde conviven asalariados con personas que tienen ingresos de otras fuentes.

Si bien la estrategia de explotar la fuerza de trabajo familiar aumenta las corrientes de ingresos percibidas, no se debe inferir que estas conductas les permitan escapar de la pobreza. Los recursos económicos que generan suelen ser reducidos e insuficientes. La estrategia de supervivencia familiar es sólo un paliativo, y muy probablemente sea pagada con pobreza futura, particularmente en aquellos que recurren a la fuerza de trabajo infantil.

LA DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO MONETARIO: 1977 A 2002

En esta sección se presenta una descripción del comportamiento del ingreso de los hogares. El periodo está signado por las crisis de 1982 (Aspe P., 1993: 134), de 1994 y la contracción económica del inicio del siglo XXI; por un cambio profundo en la orientación del modelo económico (Banco de México, 1987: 21); cambio que se empieza a perfilar alrededor de 1985 y que se hace visible con la firma del Pacto de Solidaridad Económica en diciembre de 1987 (Banco de México, 1988: 30).

La información que se expone proviene de las ENIGH de 1977, 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000 y 2002. La primera fue levantada por la Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP) y las restantes por el INEGI.

En las encuestas de ingreso-gasto se reportan los ingresos monetarios y no monetarios recibidos por los hogares cuya suma arroja como resultado el ingreso total, sin embargo, el análisis se limitará al ingreso corriente monetario.²⁰

²⁰ Son tres las razones para tomar esta decisión: la primera es que la ENIGH de 1977 recabó pero no publicó ni incluyó en la base de datos el ingreso no monetario. Si se trabajase con el ingreso total habría que reducir la cobertura temporal al lapso 1984 a 2002, pues no se tendría punto de comparación para registrar los cambios en el ingreso en los años inmediatamente posteriores a la crisis de 1982; la segunda es que la información relativa a los aspectos técnicos del diseño de muestra de las diversas ENIGH enseñan que las mediciones del ingreso no monetario no son estadísticamente confiables (los errores de estimación son exageradamente grandes) y la tercera es que los precios que se imputan a los consumos no monetarios son discutibles.

LA INCIDENCIA DE LA POBREZA Y LA CONCENTRACIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO

El cuadro 3 muestra la distribución del ingreso monetario, según deciles de ingreso monetario *per capita*,²¹ entre 1977 y 2002.

En el último cuarto del siglo xx los hogares mexicanos aumentaron su ingreso monetario, en términos reales, en poco menos de 3%. Sin embargo, este incremento no fue sostenido ni estuvo exento de vicisitudes.

Las crisis de 1982 y 1994 provocaron una merma acentuada en la capacidad de compra. En promedio cayó un poco menos del 7% entre 1977 y 1984 (a pesar del alza que experimentó en los años de la primavera petrolera) y en 26% en el bienio 1994-1996. Las cifras muestran dos periodos de crecimiento sostenido del ingreso monetario de los hogares. Uno que arranca en 1984 y alcanza su máximo en 1994. A partir de 1996, después del error de diciembre (1994-1995) la economía inicia una fase expansiva, con tasas de crecimiento

Cuadro 3. *Ingreso monetario medio mensual, según deciles de hogares ordenados por ingreso por persona (en pesos de agosto del 2002). México, 1977, 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000 y 2002*

Deciles	1977	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000	2002
I	758.7	1 082.20	1 025.80	838.7	968.7	832.7	651.7	955.2	1 025.90
II	1 545.10	1 864.50	1 989.30	1 844.20	1 902.90	1 599.20	1 515.10	1 817.20	2 013.10
III	2 176.20	2 555.90	2 661.20	2 707.70	2 671.70	2 077.20	2 061.40	2 461.20	2 619.50
IV	2 980.00	3 124.10	3 290.90	3 239.10	3 363.10	2 603.30	2 691.20	3 082.80	3 232.50
V	3 579.90	3 823.80	3 982.30	3 929.00	4 071.00	3 007.60	3 164.70	3 736.60	4 073.30
VI	4 555.60	4 617.40	4 751.90	4 605.30	4 709.10	3 731.30	3 923.00	4 447.50	4 565.10
VII	5 702.00	5 508.70	5 513.20	5 523.70	5 660.50	4 276.90	4 606.10	5 550.00	5 485.30
VIII	7 039.60	6 807.30	6 808.10	6 720.90	7 112.40	5 274.20	5 837.10	6 907.30	6 925.30
IX	9 477.60	8 348.70	8 647.80	9 303.10	9 672.90	7 162.80	7 922.60	8 899.60	9 113.30
X	18 546.60	15 128.20	19 770.40	22 389.40	23 619.70	16 221.70	18 380.10	21 649.90	19 414.30
Total	6 500.60	6 074.60	6 798.30	7 108.70	7 463.40	5 503.40	5 904.00	6 847.90	6 679.60

FUENTES: SPF, 1977; INEGI, ENIGH 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002.

²¹ La información por deciles que se presenta en este análisis difiere de la publicada por el INEGI en que se distribuye el ingreso según deciles de hogares ordenados por ingreso monetario *per cápita* mientras que los cuadros correspondientes en las publicaciones del INEGI los presentan ordenados según deciles de ingreso monetario total; esto quiere decir que la ordenación de los hogares, previa a la construcción de los deciles, se basa en el ingreso *per capita* del hogar en un caso y en el ingreso que aportan todos sus miembros en el otro. La diferencia, de emplear uno u otro procedimiento, radica en que los cuadros que siguen controlan por el tamaño del hogar, evitando así que unidades domésticas grandes, con ingresos altos pero bajos al ser expresados por persona, queden incluidos en los deciles superiores. El análisis del efecto que esto tiene sobre los deciles de hogares se puede consultar en Cortés F y R. M. Rubalcava (1995: 11).

del PIB real por encima del 5% anual, con la excepción de 1998, año en que fue de sólo 3.5%; en sintonía con esta tendencia el ingreso medio recabado por las ENIGH aumentó sistemáticamente entre 1996 y el 2000. A pesar de la recuperación en este cuatrienio, el ingreso medio en 2000 fue del mismo orden de magnitud que en 1989, pero está lejos de alcanzar el nivel de 1994 que, por lo demás es el valor más alto en el periodo. Entre 2000 y 2002 se manifestó una nueva recesión, aunque no tan pronunciada como las anteriores; esta vez el ingreso promedio de los hogares cayó en 2.5 por ciento.

La descripción del comportamiento del ingreso medio desde 1977 al 2000, permite afirmar que, en general, la serie construida con base en las ENIGH muestra una sincronía con las épocas de contracción y de expansión macroeconómica. Sin embargo, esto no es así en los lapsos marcados por los años 1984 a 1989 y 1998 al 2000.²² En efecto, entre 1984 y 1989 la economía mexicana prácticamente no creció, sin embargo, el cuadro muestra un alza significativa en el ingreso medio de los hogares. Una situación similar acontece entre 1998 y 2000: el aumento de los ingresos de las unidades familiares fue muy superior al crecimiento del Producto Interno Bruto. En ambos casos la discrepancia tiende a desaparecer si en lugar del ingreso monetario del hogar se observa la evolución del ingreso por perceptor. Esto se debe a que la tasa de variación del ingreso de los hogares no es directamente comparable con la del PIB, pues el primero está influido por el número de perceptores.

Hay que destacar que los ingresos monetarios de los deciles extremos, aquellos que incluyen a los hogares más pobres, y el que comprende a los grupos domésticos más acomodados, son los que han experimentado los cambios más palpables durante los últimos 25 años; mientras que los restantes si bien fluctúan, su rango de variación es sensiblemente menor. Esta característica de los ingresos medios lleva a sospechar que las variaciones de la desigualdad a lo largo del periodo estarán signadas en gran medida por la suerte que corren los hogares más pobres y los más ricos.

²² El efecto de las crisis sobre el ingreso medio no queda bien documentado por las ENIGH. Como ya se señaló en el texto, la comparación entre 1984 y 1977 subestima la caída del ingreso medio de los hogares después de la crisis de 1982; se sabe que entre 1977 y 1981 los ingresos aumentaron significativamente y que se redujeron violentamente a partir de agosto de 1982, de modo que la medición de 1984 sólo permite observar parte de la disminución originada por la crisis de 1982. La reducción después de la crisis petrolera de 1986 pasa desapercibida, pues la medición se realiza en un lapso de cinco años (1984 a 1989) periodo en que la reducción se compensó por los aumentos posteriores. Es claro que la comparación entre 1994 y 1996 está suficientemente acotada como para formarse una idea más o menos precisa de la caída en la capacidad de compra de la población.

LA INCIDENCIA DE LA POBREZA Y LA CONCENTRACIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO

En el cuadro 4 se presenta la participación relativa en el ingreso monetario de los deciles de hogares, ordenados según su ingreso *per capita*, para todos los años del periodo bajo consideración, sus correspondientes Coeficientes de Gini²³ y el número de perceptores por hogar.²⁴

El número de perceptores por hogar ha aumentado sistemáticamente de poco más de 1.5 en 1977 a 2.0, en 2002. Este incremento es producto de tres tendencias: *i*) mayor número de personas en edad de trabajar como consecuencia de la caída en la tasa de mortalidad y de la fecundidad (una de las fases de la transición demográfica) (Cabrera G, 1990: 251), *ii*) tendencia creciente en la participación laboral de las mujeres como resultado del proceso

Cuadro 4. *Participación porcentual en el ingreso monetario, número medio de perceptores, Índice de Gini, según deciles de hogares ordenados por el ingreso monetario per capita. México. 1977, 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002*

Deciles	1977	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000	2002
I	1.0	1.4	1.1	1.0	1.0	1.1	0.9	1.1	1.3
II	2.0	2.5	2.3	2.1	2.1	2.3	2.0	2.1	2.4
III	2.9	3.6	3.3	3.1	3.0	3.2	3.0	3.1	3.4
IV	4.0	4.6	4.4	4.0	3.9	4.1	4.0	4.1	4.4
V	5.2	5.8	5.5	5.1	4.9	5.2	5.2	5.2	5.5
VI	6.6	7.3	6.7	6.3	6.2	6.5	6.5	6.6	6.8
VII	8.5	9.2	8.5	8.1	8.0	8.2	8.2	8.3	8.5
VIII	11.6	12.0	11.0	10.8	10.5	10.9	10.9	10.8	11.1
IX	17.1	16.8	15.6	15.9	15.6	15.6	16.0	15.9	16.1
X	41.2	36.8	41.6	43.6	44.7	42.8	43.3	42.7	40.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Núm. Percep.	1.53	1.58	1.67	1.69	1.73	1.77	1.80	1.92	2.01
Gini	0.526	0.477	0.518	0.532	0.538	0.521	0.534	0.523	0.500

FUENTES: SPP, 1977, INEGI, ENIGH 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002.

²³ El Índice o Coeficiente de Gini es una medida estadística que resume el grado de desigualdad de una distribución. Si la variable está equitativamente distribuida el Índice toma el valor 0 y si hay total o absoluta concentración asume el valor 1: a mayor desigualdad mayor valor del Coeficiente de Gini.

²⁴ Estos índices se calcularon a partir de los datos agrupados y difieren de los reportados por el INEGI que emplea deciles de hogares ordenados por su ingreso total. También son distintos a los calculados Hernández Laos E. (2003: 103); en este último caso las fuentes de las divergencias son que: *i*) estudia la distribución del ingreso total y no del ingreso monetario como se hace en este trabajo, *ii*) usa deciles de "población" ordenados por ingreso total en lugar de ingreso *per capita* y *iii*) ajusta las cifras a cuentas nacionales, es decir, corrige los datos de las ENIGH de acuerdo con el ingreso que según dichas cuentas debiera quedar en manos de las personas.

de modernización y desarrollo de la economía que expandió las actividades económicas que emplean preferentemente mujeres (García B. y O. de Oliveira, 1990: 350) y *iii*) una de las estrategias que siguen los hogares pobres para capear las tormentas económicas, (González de la Rocha y Escobar 1986, González de la Rocha M., 1988; Oliveira O., 1988; Selby *et al.*, 1990; De Barbieri M. T., 1989; Cortés F. y R. M. Rubalcava, 1991; Tuirán R., 1993, González de la Rocha M., 1994: 136 a 139; Escobar A. y M. González de la Rocha, 1995; Hernández-Licona G., 1997: 547 a 560).

Por otra parte, el Coeficiente de Gini experimentó una disminución acentuada en 1984, en 1996 y en el 2002, y una reducción moderada en 2000. Entre 1977 y 1984 medió la crisis de 1982, aumentó la participación relativa de los ocho primeros deciles y cayó la del noveno y décimo. Si bien hubo una retracción en el ingreso promedio ésta afectó los deciles de la cúpula de la distribución. Una situación muy parecida se vuelve a vivir en el bienio 2000 a 2002 con la diferencia que esta vez hubo una reducción del ingreso promedio menos marcada, a la vez que aumentaron los de los primeros nueve deciles así como sus correspondientes participaciones relativas. Al mismo tiempo se observó una caída en los ingresos y en la participación porcentual de los hogares del décimo decil.

La crisis de diciembre de 1994 provocó una violenta reducción del ingreso (véase cuadro 3), que a diferencia de 1984 y 2002 fue seguida por una caída en todos los deciles sin excepción, que se combinó con mayores ganancias relativas de los ocho primeros deciles y una pérdida de significación en el décimo.

La reducción de la desigualdad en el año 2000 con respecto a 1998 se distingue sustancialmente de las anteriores pues ocurre, por primera vez en los últimos 25 años, acompañado por un crecimiento económico sustancial que tuvo lugar en el periodo 1996 al 2000, que llevó a un repunte sostenido de los ingresos de los hogares (véase cuadro 3). En el año 2000 la disminución de la concentración del ingreso se produjo por un leve aumento de la participación relativa de los siete primeros deciles, una tenue caída del octavo y noveno y una merma significativa del décimo.

En suma, en los cinco lustros considerados en este trabajo México experimentó cuatro caídas de la concentración del ingreso, tres a consecuencias de crisis económicas y una en épocas de expansión. El nivel mínimo de inequidad, medido por el Índice de Gini, se observa en 1984 año en que el coeficiente cae cerca de cinco décimas respecto de 1977; las reducciones en los años siguientes (1996, 2000 y 2002) son bastante más moderadas; del orden de uno y dos décimas.

Las conclusiones derivadas de la observación del comportamiento de los ingresos del primero y décimo deciles a lo largo del periodo se corroboran y refinan con el examen de sus participaciones relativas en el ingreso monetario total. En general y haciendo caso omiso de las participaciones relativas de 1984 (cuadro 4) se observa que el porcentaje del ingreso monetario que corresponde a cada decil presenta fluctuaciones leves excepto el del décimo. Con base a estos resultados se podría afirmar que en México el nivel que alcance la desigualdad en la distribución del ingreso monetario tiende a estar dominado por lo que acontece con la participación del decil en que se encuentran los hogares más adinerados de la muestra: crece cuando aumenta, disminuye cuando se reduce.²⁵

Esta regularidad adquiere su perfil propio en la caída que experimentó en 1984 comparado con 1977. En este periodo la desigualdad disminuyó no sólo porque cayó la porción del pastel en manos de los hogares de mayores ingresos sino también porque fue reforzada por el aumento significativo en las participaciones que les correspondieron a los ocho deciles inferiores, es decir, a los formados por los hogares más pobres. Esta excepción, registrada en años en que aún la política económica del país se estructuraba de acuerdo con la versión latinoamericana del modelo keynesiano, denominada *etapa de sustitución* de importaciones, de desarrollo orientado hacia adentro o de desarrollo estabilizador, contrasta notablemente con el comportamiento de la desigualdad en los años en que se pusieron en práctica las medidas de política económica derivadas del Consenso de Washington (Williamson J., 1990). Esta evidencia se podría constituir en un punto de partida para iniciar investigaciones acerca de los mecanismos que vincularían el cambio en el perfil de la desigualdad con las políticas económicas específicas propias de cada modelo económico.²⁶

El análisis de los ingresos monetarios y de la desigualdad, así como la evolución de ambas variables entre 1977 y el año 2002, permite dibujar una

²⁵ Los efectos de las contracciones económicas de la década de los ochenta, noventa y principios del 2000 quedaron plasmados en las ENIGH que fueron levantadas en 1984, 1996 y 2002. En todos estos casos se abatió la desigualdad por el desplome en la participación del decil más alto y se redujeron los ingresos medios. La combinación de ambos movimientos ha llevado a caracterizar estas situaciones como *equidad por empobrecimiento* (Cortés F. y R.M. Rubalcava, 1991 y Cortés F., 2000).

²⁶ Si el aumento en la desigualdad deriva de la adopción de la economía de libre mercado (Cornya G., 2004) y si es válida la relación que reza que a mayor desigualdad en la distribución del ingreso menor crecimiento económico (Hernández Laos E. y Parás M., 1989) entonces la pobreza tendería a crecer impulsada por los efectos ingreso y distribución aunque este último podría ser compensado por redistribuciones de ingreso "pro-pobres" inducidas por la política social.

panorámica bastante general de lo acontecido. Este cuadro se puede enriquecer con un análisis más detallado, examinando cómo han variado las aportaciones que hacen a la concentración del ingreso las diferentes fuentes en que abrevan los hogares para generar sus recursos económicos. Es posible generar evidencia empírica que permita saber con cuánto contribuyen a la desigualdad los pagos al factor trabajo, los ingresos generados por la explotación de negocios propios (renta empresarial), los ingresos provenientes de las rentas obtenidas por el capital en manos de los hogares (intereses, dividendos, alquileres de casas y terrenos, etc.) así como de las transferencias recibidas (por remesas originadas en el exterior o en el país, las entradas monetarias por becas y donativos provenientes de instituciones y por jubilaciones, pensiones e indemnizaciones).

Una vez que se conoce el aporte de cada fuente de ingreso al Índice de Gini es posible caracterizar su evolución a lo largo del tiempo. Este es el tema de la siguiente sección.

LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO MONETARIO SEGÚN FUENTES

El ingreso monetario que recibe cada hogar puede provenir de las remuneraciones al trabajo, la renta empresarial (ingresos por la explotación de negocios propios), de la renta de la propiedad o de las transferencias.

Ninguna de estas fuentes es exclusiva pues un hogar puede recibir entradas monetarias por una, dos, tres o las cuatro. A partir del hecho de que el ingreso monetario corriente que percibe un hogar resulta de la suma de los cuatro componentes señalados, aunque uno o más sean nulos, se puede calcular el aporte que hace cada una a la formación del Coeficiente de Gini.²⁷ Los resultados se muestran en el cuadro 5.²⁸

²⁷ La descomposición del Índice de Gini que se utiliza en este trabajo se debe a Leibbrandt, M. *et al.* (1996). En lo fundamental la contribución de cada fuente es igual a la combinación de la desigualdad en la distribución del ingreso dentro de cada una, de las correspondientes participaciones relativas y de las correlaciones de Gini que son coeficientes de correlación por rangos que reflejan el grado de coincidencia entre las distribuciones de los órdenes de los hogares según el ingreso monetario total y el de cada una de sus fuentes.

²⁸ Los valores de los Coeficientes de Gini de los cuadros 4 y 5 no son directamente comparables. En efecto, los del primero se calculan tomando en cuenta a toda la población, aunque la ordenación de las observaciones se hace con el ingreso por persona del hogar y no con el ingreso individual; mientras que los segundos se computan con base en los ingresos referidos a los hogares tomados como unidades, es decir, no agrupados en ningún tipo de categorías estadísticas.

LA INCIDENCIA DE LA POBREZA Y LA CONCENTRACIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO

Cuadro 5. *Descomposición del Índice de Gini según fuentes del ingreso monetario. México, 1977, 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000 y 2002*

<i>Fuentes</i>	1977	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000	2002
Remuneraciones al trabajo	0.370	0.284	0.282	0.316	0.369	0.324	0.310	0.332	0.328
Renta empresarial	0.126	0.128	0.163	0.167	0.130	0.136	0.161	0.132	0.114
Renta de la propiedad	0.008	0.024	0.029	0.009	0.010	0.014	0.016	0.011	0.020
Transferencias	0.026	0.030	0.030	0.028	0.019	0.029	0.036	0.041	0.029
Total	0.530	0.466	0.504	0.521	0.528	0.503	0.523	0.516	0.491

FUENTES: Cálculos propios a partir de las bases de datos de INEGI, bases de datos ENIGH 1977, 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000.

Una somera mirada al cuadro lleva a la conclusión que las remuneraciones del trabajo y la renta empresarial son las fuentes que hacen la contribución más importante al valor del Gini.

Las remuneraciones al trabajo incluyen a todas las personas que reciben un pago monetario en contrapartida a la venta de su fuerza de trabajo y la renta empresarial comprende a quienes obtienen un ingreso por la explotación de un negocio propio o la venta de un servicio prestado en calidad de autónomo. Investigaciones previas han mostrado que en esta fuente tienen un peso significativo los trabajadores por cuenta propia y los empresarios pequeños, con una participación menor de los patrones que emplean más de cinco trabajadores (Cortés F., 2000).

Del cuadro se desprende que son las variaciones en la contribución de las remuneraciones al trabajo las que signan el sentido del cambio en el coeficiente hasta el año 1998, sin embargo, la renta empresarial ha jugado un papel importante en la disminución del Índice de Gini en los años 2000 y 2002.

Según se ha visto un rasgo de la evolución de la desigualdad en México en los últimos 25 años ha sido su disminución en épocas de contracción económica. Así aconteció en el periodo 1977 a 1984, crisis de 1982 mediante; entre 1994 y 1996, lapso que comprende las consecuencias del “error de diciembre” y en el bienio 2000 a 2002 caracterizado por un retraimiento, del ingreso por persona, aunque no fue muy pronunciado. En las crisis de los años ochenta y noventa la caída de la concentración del ingreso se debió a una reducción en el aporte de las remuneraciones del trabajo; en la década del 2000 se originó en la renta empresarial.

La gráfica 5 muestra que en los años inmediatos posteriores a los tres periodos de retracción económica —1982, 1994/1995 y 2000/2002— se redujeron

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

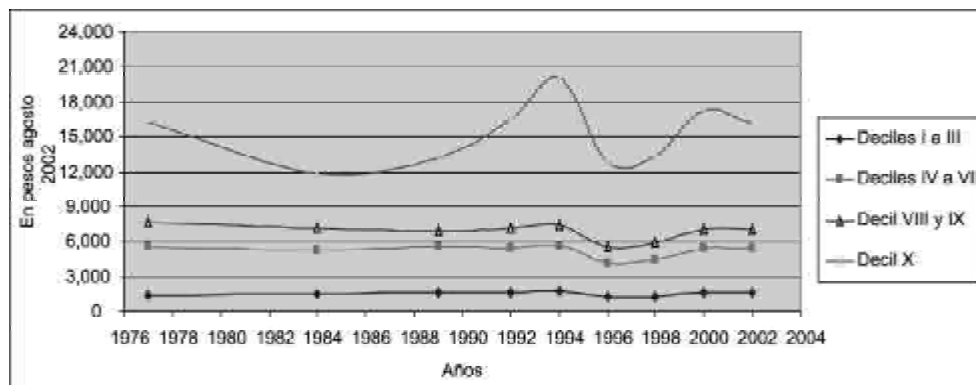
drásticamente los ingresos que percibieron los hogares del décimo decil por la venta de la fuerza de trabajo, sin embargo, en cada caso hubo especificidades.

En 1984 también cayeron las remuneraciones del noveno al cuarto deciles y los tres primeros gozaron de mayores entradas monetarias por este concepto. En 1996 la contracción salarial afectó a todos los hogares, sin embargo, fue mucho más marcada la del décimo. Durante el estancamiento del bienio 2000 a 2002 los asalariados del décimo decil vieron reducidos sus salarios y todos los demás gozaron de aumentos aunque leves. Pero hay que tomar en cuenta, como ya se ha señalado, no predominó el efecto remuneraciones del trabajo.

En la gráfica 6 destacan las fluctuaciones en los ingresos por la explotación de los negocios propios de los hogares del décimo decil. Inmediatamente después de la crisis de 1982, en 1984 la renta empresarial recibida por los hogares del décimo decil contrarrestó parcialmente la presión a la baja que ejercieron las remuneraciones del trabajo sobre la desigualdad en la distribución del ingreso. Se sumó en la crisis de 1994-1995 y en la retracción de 2000 a 2002, sin embargo, sólo en este último caso predominó sobre las remuneraciones del trabajo (cuadro 5).

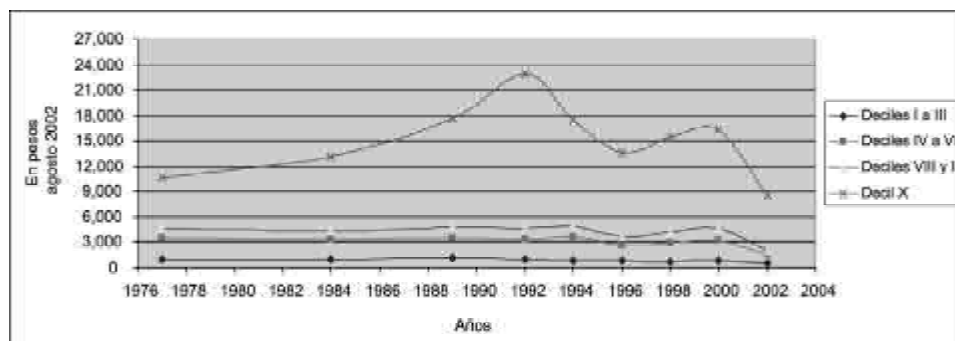
La cuantía de los pagos al factor trabajo recibidos por el décimo decil tienden a recuperarse en épocas de expansión lo que presiona a favor de aumen-

Gráfica 5. Evolución de las remuneraciones del trabajo, por hogar. México, 1977, 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000 y 2002



FUENTE: Cálculos propios con base en los datos de las ENIGH.

Gráfica 6. *Evolución de los ingresos por negocios propios, por hogar. México, 1977, 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000 y 2002*



FUENTE: Cálculos propios con base en los datos de las ENIGH.

tos en la desigualdad. El crecimiento en el Índice de Gini en el quinquenio 1984 a 1989, época de estancamiento, se debió fundamentalmente al aumento en el ingreso de los hogares del décimo decil por la explotación de negocios propios.

Los deciles de hogares agrupados según su ingreso enmascaran una diversidad de sectores sociales. Análisis realizados con los datos de las ENIGH (Cortés F. y R. M. Rubalcava, 1991; Cortés F., 2000: 57 - 75) han llevado a perfilar que en la escala más baja de la pirámide social (tres primeros deciles) predominan los hogares diseminados por el campo y en los pequeños poblados del país. A pesar de que en promedio están formados por casi seis personas cuentan, para su subsistencia, con muy pequeñas cantidades de dinero para enfrentar los gastos cotidianos las que completan con producción doméstica de autosubsistencia. En un mismo hogar es probable encontrar miembros que se dedican a labores agrícolas en calidad de jornaleros, a la producción artesanal, a las actividades comerciales, a la venta de servicios menores y al servicio doméstico.

Aquellos hogares clasificados entre el cuarto y séptimo deciles se localizan, preferentemente, en localidades de más de 2 500 habitantes y en promedio están constituidos por cinco personas. Con un magro ingreso por hogar, que no tiene un complemento significativo en la producción para autoconsumo, deben adquirir en el mercado todos los bienes necesarios para ga-

rantizar la reproducción biológica y social: alimentación, vivienda, vestuario, salud, educación, etc. La fuerza de trabajo de los hogares de estos sectores encuentra empleo en calidad de asalariados no agropecuarios, especialmente como trabajadores industriales, en los servicios personales y públicos (en los puestos más bajos de la organización estatal), como empleados domésticos, operadores de equipos de transportes, en las fuerza armadas y personal de protección y vigilancia; o bien como "cuenta propistas" en el comercio instalado, vendiendo bienes y servicios en calidad de ambulantes. De manera muy *laxa* los hogares de este estrato se podrían calificar como pertenecientes a la clase media baja que viven en pequeños pueblos, o bien en las zonas marginadas de las principales ciudades y que contando con muy escasos recursos monetarios deben alimentar un número respetable de bocas. El trabajo que desempeñan cubre un rango amplio que va desde la venta ambulante de productos, prestación de servicios menores (plomeros, tejedores de bejucos, ropavejeros, etc.) hasta algunos trabajadores de la educación y artistas.

Los hogares de clase media se encuentran en el octavo y noveno deciles. Preferentemente habitan en zonas urbanas, sus ingresos ascienden a una suma respetable, en comparación con el primero y segundo estratos y su tamaño está por debajo de la media nacional (sólo cuatro personas por hogar). Los miembros de estos hogares "se ganan la vida" realizando trabajos por cuenta propia y en actividades asalariadas no agrícolas. En este estrato destacan los trabajos "de cuello blanco" como oficinistas, comerciantes, vendedores y agentes de ventas, personal de control en las actividades fabriles y artesanales, en servicios personales y servicios públicos, así como profesionistas y técnicos. También hay algunos trabajadores de "cuello azul" relativamente bien remunerados que trabajan como operadores de equipo de transportes y trabajadores industriales. Es probable que éstos sean obreros especializados o bien personas que han prestado sus servicios durante muchos años de modo que tienen primas de antigüedad relativamente jugosas. También se encuentran miembros de las fuerza armadas.

En el último decil están los hogares de la clase media alta. Son de tamaño reducido y disponen de un ingreso respetable. Se desempeñan como empresarios y como asalariados no agropecuarios. En este estrato se encuentran profesionistas, ya sea que trabajen por cuenta propia o como asalariados, técnicos, trabajadores de la educación y artistas, funcionarios públicos o funcionarios privados, oficinistas y comerciantes, vendedores y agentes de ventas. Considerando en conjunto las características de este decil resulta evidente

que los profesionistas que están en él son aquellos que han alcanzado suficiente prestigio en su actividad independiente o bien están en altos puestos en las organizaciones en que prestan sus servicios, los funcionarios son los de la cúpula de la burocracia, los comerciantes son los establecidos, que operan o laboran en empresas con volúmenes significativos de capital, los vendedores y agentes de ventas probablemente son los asociados a las grandes firmas, etcétera.

Por último, debido a que las ENIGH están truncadas por la cola de la derecha (Cortés F. y R. M. Rubalcava, 1995; Cortés F., 2002) en esta descripción no aparecieron hogares realmente adinerados. De acuerdo con los análisis presentados en esta sección son los ingresos de la clase media alta los que explican las variaciones en la desigualdad.

Con base en estos antecedentes es posible sostener a modo de hipótesis que la relación entre crisis y disminuciones en los niveles de desigualdad se origina en la política de gasto fiscal que suele emplear el Estado mexicano para encarar las crisis económicas. Los recortes practicados al gasto fiscal no sólo reducen los ingresos reales de los funcionarios, sino también conllevan recortes de personal, afectando principalmente al décimo decil y a través de este mecanismo se reduce la concentración del ingreso. En épocas de crecimiento económico tiene lugar el proceso inverso lo que lleva a aumentos en la desigualdad en la distribución del ingreso. Se deberán realizar investigaciones en mayor profundidad para arrojar luz sobre el comportamiento de los ingresos del décimo decil, en particular de aquellos hogares que reciben ingresos por negocios propios, que ha dominado el cambio en la concentración del ingreso después de la crisis de 1994-1995. Es probable que por esta vía sea posible establecer la conexión entre la desigualdad en la distribución del ingreso, la pobreza, y el sector informal urbano.

CONCLUSIONES

El análisis de la información pone de relieve que: *i)* la evolución de la pobreza durante la década de los noventa estuvo relacionada más estrechamente a las fluctuaciones del PIB que a los cambios en la distribución del ingreso; la pobreza aumentó durante los años de contracción y disminuyó en épocas de crecimiento económico; *ii)* Sin embargo, al inicio de la década del 2000 la reducción de los índices de incidencia de la pobreza se originaron en una redistribución progresiva del ingreso que superó las tendencias al alza pro-

vocadas por el estancamiento económico del bienio 2000-2002 y, *iii*) los años de contracción económica han sido seguidos por disminuciones en la concentración del ingreso, excepto el bienio 1998 a 2000 en que simultáneamente hubo crecimiento y disminución de la desigualdad en la distribución del ingreso.

El análisis estadístico practicado a la incidencia de la pobreza en el bienio 2000 a 2002 llevó a concluir que: *i*) sólo la pobreza alimentaria rural, de capacidades urbana y las correspondientes mediciones nacionales experimentaron caídas que superan las fluctuaciones de azar. Las reducciones en la estimación puntual de la pobreza de patrimonio, alimentaria urbana y capacidades rural, en ese periodo, quizá se deban a errores de muestreo; *ii*) el factor responsable de la disminución de la pobreza alimentaria rural fue el ingreso monetario y de la pobreza de capacidades urbana lo fueron las remuneraciones del trabajo, la renta de la propiedad y la renta imputada por el uso de la vivienda propia. Sin embargo, en este texto se expusieron buenas razones para dudar de la confiabilidad de dicha renta y del alquiler imputado. Sin embargo, es necesario advertir, para evitar equívocos, que esta conclusión no significa que no hayan operado otros procesos en el abatimiento de la pobreza; sólo permite señalar que con la información disponible sólo es posible identificar el efecto de las fuentes señaladas, y *iii*) las dos conclusiones señaladas coinciden con las de Sedesol y las del Banco Mundial únicamente en lo relativo al efecto del crecimiento real en los pagos al trabajo dependiente. No hay suficiente información para calibrar el impacto de las remesas del exterior ni tampoco las transferencias del gobierno, en particular de los programas Oportunidades y Procampo.

El estudio de la evolución de la pobreza entre los asalariados mostró algunos procesos interesantes. En los hogares formados únicamente por trabajadores remunerados se observó que: *i*) hasta 1996 su proporción dentro del total de hogares se mantuvo relativamente estable y a partir de 1998 empezó a disminuir y *ii*) la pobreza exhibió el mismo perfil; su incidencia fue relativamente estable hasta 1996 y empezó a disminuir a partir de 1998. En los hogares que combinan remuneraciones del trabajo con otras fuentes se registró que: *i*) el porcentaje disminuyó después de 1998; antes de esa fecha no mostró fluctuaciones significativas, y *ii*) entre 1992 y 1996 la incidencia de la pobreza tuvo oscilaciones y a partir de 1998 inició un ascenso sostenido.

Estas tendencias son consistentes con la hipótesis de que las difíciles condiciones económicas que debieron encarar los hogares de asalariados después de la crisis de 1994-1995 los orillaron a diversificar sus fuentes de ingreso,

pero no fueron todos los que siguieron este camino, sino los de más bajos salarios, con menor productividad, con menos capital humano. La estrategia de supervivencia explicaría la disminución en la importancia relativa de los hogares de asalariados exclusivos, el aumento de aquellos que combinan fuentes de ingreso, la caída de la pobreza en los primeros y el aumento de la misma en los segundos. La reducción de la pobreza en los hogares formados únicamente por asalariados se debería a que los más pobres abandonaron la categoría; la pobreza en este grupo se habría reducido por efecto composición, y el aumento observado en los hogares que combinan fuentes de ingreso habría tenido su origen en los contingentes pobres que migraron del trabajo asalariado. La naturaleza de los datos no permiten ir más allá de este punto, la investigación de esta hipótesis requeriría recabar información de panel.

La regularidad observada: crisis económica seguida por disminuciones en la desigualdad se debió esencialmente a la reducción en la participación relativa del décimo decil, categoría en la que no se encuentran los miembros más ricos de la sociedad sino la clase media alta. Dicha regularidad se complementa con la tendencia al aumento en la concentración del ingreso en épocas de crecimiento económico que se explica principalmente por el aumento en la participación relativa del decil de los más adinerados incluidos en las muestras.

Es probable que estos comportamientos sean reflejo de la estrategia de reducir gastos fiscales en épocas de crisis y de aumentarlos sistemáticamente en años de expansión. La reducción del número de burócratas y de sus salarios, la baja generalizada de los salarios reales de los profesionistas, profesores, técnicos, etc., se reflejan en retracciones significativas en la parte del ingreso en manos de los grupos domésticos del décimo decil. En años de expansión la marea vuelve a subir aumentando la parte del ingreso que queda en manos de estos sectores tanto por crecimiento en los empleos como por mayores salarios reales.

Los cambios en la desigualdad en la distribución del ingreso monetario se originaron en las remuneraciones al trabajo hasta 1996, desde 1998 en adelante se debieron a lo que aconteció con los ingresos por negocios propios. Desde este último año hasta 2002 la contribución que hicieron los sueldos y salarios a la desigualdad se mantuvo relativamente constante mientras que el aporte decreciente de la renta empresarial a la concentración ha impulsado una caída sistemática. Aún más, el estudio mostró que fueron los hogares del décimo decil los que recibieron remuneraciones y renta empresarial los

que determinaron el comportamiento global de la desigualdad en la distribución del ingreso.

A pesar de que son muchas las interrogantes que surgen de estos resultados, convocando a la realización de investigaciones más detalladas, en estas conclusiones sólo se destacan las siguientes: *i*) ¿Qué modificaciones del mercado de trabajo explicarían la diversificación de las fuentes de ingreso después de la crisis de 1994-1995?, *ii*) ¿Qué aconteció con el ingreso por negocios propios post crisis? y *iii*) ¿Qué vinculaciones hay entre estos fenómenos y el crecimiento en los micronegocios o sector informal?

Para finalizar habría que señalar que si aún es válida la hipótesis de que la desigualdad inhibe el crecimiento económico entonces ésta sería el pivote que podría iniciar el círculo virtuoso “menor desigualdad, mayor crecimiento, menor pobreza”. La disminución de la concentración del ingreso tiene un efecto directo en la reducción de la pobreza (en los términos planteados en este trabajo) y otro indirecto a través del crecimiento económico que a su vez lleva a menor pobreza. Si se acepta la idea de que dada la globalización sólo es posible insistir en una economía de libre mercado, entonces la clave del crecimiento del país estaría en una política fiscal, con objetivos sociales claros, que privilegie el crecimiento económico sobre la estabilidad financiera (sin descuidarla) que redistribuya la asignación del ingreso primario, resultante de la operación del mercado libre, en favor de los pobres. Pero para satisfacer simultáneamente estas condiciones es necesario diseñar una política fiscal eficiente no sólo en la recaudación sino también en el gasto y despertar la conciencia de los sectores más favorecidos de que una sociedad menos desigual aumenta el bienestar de todos sus miembros.

BIBLIOGRAFÍA

- Aparicio Ricardo y Fernando Cortés (2004), “Un análisis comparativo de la muestras de la encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2000 a 2002”, en proceso de publicación.
- Aspe Pedro (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Banco de México (1987), *Informe anual 1986*, Banco de México, México.
- ____ (1988), *Informe anual 1987*, Banco de México, México, 1988.
- ____, *Informe anual 1995*, Banco de México, México, 1996.

- Boltvinik Julio y Enrique Hernández Laos (1999), *Pobreza y distribución del ingreso en México*, Siglo XXI, México.
- Cabrera Gustavo (1990), "Políticas de población y cambio demográfico en el siglo xx", en Centro de Estudios Sociológicos, *México en el umbral del milenio*, El Colegio de México, México.
- Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (2002), *Medición de la pobreza: variantes metodológicas y estimación preliminar*, Sedesol, serie documentos de investigación, México.
- Cornya Andrea G (2004), *Inequality, Growth and Poverty in an Era of Liberalization and Globalization*, UNI/WIDER/UNDP, Oxford.
- Cortés Fernando (2001), "El cálculo de la pobreza en México a partir de la encuesta de ingreso y gastos", *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 10.
- ____ (2003), *¿Disminuyó la pobreza? México 2000-2002*, en proceso de publicación.
- ____ y Rosa María Rubalcava (1991), *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento*, El Colegio de México, México.
- ____ y Rosa María Rubalcava (1995), *El ingreso de los hogares*, Serie Monografía Censales, vol. VII, INEGI/El Colegio de México/Instituto de Investigaciones Sociales, Aguascalientes, UNAM.
- ____, Daniel Hernández, Enrique Hernández Laos, Miguel Azékely Pardo, Hadid Vera Llamas (2002), *Evolución y características de la pobreza en México en la última década del siglo xx*, Sedesol, serie: Documentos de investigación, México.
- ____ (2000), *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica*, CIESAS, México D.F., Miguel Angel Porrúa.
- De Barbieri Teresita (1989), "La mujer", *Demos 2, carta demográfica sobre México*, México.
- De la Torre Rodolfo (2004), *Ingreso y gasto en la medición de la pobreza*, en proceso de publicación.
- De Oliveira Orlandina (1988), "El empleo femenino en tiempos de recesión económica: tendencias recientes", ponencia presentado al coloquio sobre fuerza de trabajo femenina urbana, UNAM México.
- Escobar Agustín y Mercedes González de la Rocha (1995), "Crisis, Restructuring and Urban Poverty in Mexico", en *Environment and Urbanization*, vol. 7, núm 1.
- García Brígida y Orlandina de Oliveira (1990), "Expansión del trabajo femenino y transformación social en México: 1950-1987", en Centro de Estudios Sociológicos, *México en el umbral del milenio*, El Colegio de México, México.

- González de la Rocha Mercedes (1988), *Economic Crisis, Domestic Reorganization and Women's Work in Guadalajara*, UCSD La Jolla/Ciesas Occidente.
- _____ (1994), *The Resources of Poverty: Women and Survival in a Mexican City*, Oxford Blackwell.
- _____ y Agustín Escobar Latapí (1986), "Crisis y adaptación social: hogares de Guadalajara", ponencia presentada en la III Reunión de la Sociedad Mexicana de Demografía, El Colegio de México.
- Hernández Laos Enrique (2003), "Distribución del ingreso y pobreza", en De la Garza Enrique y Carlos Salas (coordinadores), *La situación del trabajo en México, 2003*, Plaza y Valdés, México.
- Hernández Laos Enrique y Margarita Parás (1989), "México en la primera década del siglo XXI: las necesidades sociales futuras", en Blanco José y Gilberto Guevara Niebla, *Universidad, economía y proyecto nacional*.
- Hernández Licona Gonzalo (1997), "Oferta laboral familiar y desempleo en México. Los efectos de la pobreza", en *El Trimestre Económico*, vol. LXIV núm. (4), octubre-diciembre.
- INEGI (1993), *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares: ENIGH-1992*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- _____ (1995) *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares: ENIGH-1994*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- _____ (1997), *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares: ENIGH-1996*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- _____ (1999), *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares: ENIGH-1998*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- _____ (2001), *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares: ENIGH-2000*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- _____:-SPP (1990), *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares: (ENIGH-1984)*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- _____:-SPP (1992), *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares: (ENIGH-1989)*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- _____ (2003), *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares: ENIGH-2002*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- Leibbrandt, Murray, Cristopher D. Woolard Ingrid D. Woolard (1996), *The Contribution on Income Components to Income Inequality in South Africa: a Descomposable Gini Analysis*, LSMSWorkig Paper, núm. 125, World Bank, Washington.
- Lydall H. (1979), *A Theory of Income Distribution*, Oxford, Clarendon Press.

LA INCIDENCIA DE LA POBREZA Y LA CONCENTRACIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO

- Ravallion, M. (1992), "Poverty Comparisons: a Guide to Concepts and Methods", *LSMS, Working Paper 88*, The World Bank, Washington.
- Rubalcava, Rosa María (2000), *Necesidades, recursos y posibilidades: el ingreso de los hogares mexicanos en el periodo 1984-1994*, Ciesas Guadalajara.
- Selby Henry, Arthur D. Murphy, Stephen A. Lorenzen (1990), *The Mexican Urban Household: Organizing for Self-Defense*, University of Texas Press, Texas.
- SPP (s/f), *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares: ENIGH-1977*, México.
- Székely Miguel (1998), *The Economics of Poverty and Wealth Accumulation in Mexico*, McMillan, Londres.
- Székely Miguel y Erick Rascón (1994), *México 2000-2002: Reducción de la pobreza con estabilidad y expansión de programas sociales*, no publicado, México.
- Tuirán Rodolfo (1993), "Las respuestas de los hogares de sectores populares urbanos frente a la crisis: el caso de la Ciudad de México", en Béjar Navarro Raúl y Héctor Hernández Bringas, coordinadores, *Población y Desigualdad Social en México*, CRIM-UNAM, México.
- Williamson John (1990), "What Washington Means by Policy Reform?", en Williamson John (ed.) *Latin American adjustment. How much has happened?*, Institute for International Economics, Washington.

Ocupación e ingresos en México: 2000-2004

Carlos Salas¹
Eduardo Zepeda²

INTRODUCCIÓN

Este capítulo tiene como objetivo mostrar la evolución global reciente de varios fenómenos concurrentes, que se relacionan con la ocupación y los ingresos por trabajo. En primer lugar, daremos una explicación del reducido nivel de la tasa de desempleo, examinando la magnitud y las características del mismo. En segundo lugar presentaremos una imagen gruesa de la estructura y el dinamismo en la creación de empleo en México. Ambos fenómenos están ligados a partir de un tercer elemento que consiste en la importancia de las unidades económicas de menor tamaño. Estas últimas actúan como un mecanismo de creación de empleo, si bien precario, pero que resulta la única alternativa a la falta de ingresos y al desempleo. Por último, examinaremos la evolución de los ingresos por rama y ocupación y estudiamos las características ocupacionales de los jefes de los hogares más pobres.

No hacemos aquí un estudio detallado del problema ocupacional ya que hay otros capítulos en este libro que estudian sectores específicos, como son la agricultura, el comercio, los servicios, así como las características del trabajo según el sexo.

Para una visión de más largo plazo recomendamos la lectura de (Salas y Zepeda, 2003a) y (Salas y Zepeda, 2003b).

El punto de entrada a los problemas de empleo será el fenómeno del desempleo ya que es un tema de discusión constante. Para conseguir nuestro objetivo de explicar las razones que están detrás de su magnitud, se discuten primero algunos elementos conceptuales. Después se estudiará la dinámica de la creación de empleos y se argumentará por qué estos puestos de trabajo

¹ Carlos Salas, doctor en Exonomía, investigador del Colegio de Tlaxcala.

² Eduardo Zepeda, doctor en Economía.

muestran una creciente precarización; examinamos la conducta de los micronegocios y por último, se mostrará la evolución de los ingresos por trabajo, dando atención especial a los hogares más pobres.

EL DESEMPLEO EN MÉXICO

El problema ocupacional que más recibe atención en México es el desempleo abierto. Es visible el interés que despierta en todos los ámbitos el movimiento de la tasa de desempleo, pero a la vez también es claro que este fenómeno es poco comprendido por la opinión pública e incluso por funcionarios públicos del más alto nivel.

En su acepción común, el término *desempleo* o *desocupación* denota una condición de ausencia de trabajo y es en ese sentido que se puede hablar de cesantía, inactividad, desocupación o simplemente falta de trabajo. La literatura económica, no obstante, considera dos tipos de desempleo, *voluntario* e *involuntario*. Que existan dos acepciones distintas para la palabra *desempleo* no es extraño, ya que la noción de desempleado es relativamente reciente.³ Fue en 1910, durante la Conferencia Mundial del Desempleo celebrada en Ginebra, que se definió al trabajador desempleado como aquel que carece de empleo, percibido en la óptica de alguien que tiene derecho a tener un trabajo (Comte, 1995).

En un contexto de la teoría económica ortodoxa, el desempleo es siempre un acto voluntario, salvo por el caso del *desempleo friccional*.⁴ Este punto de vista se mantuvo en la teoría hasta el advenimiento de la Gran Depresión (Garraty, 1978), cuando millones de personas se vieron sin empleo en abierta oposición a sus deseos de permanecer trabajando. La noción de *desempleo involuntario* fue propuesta por Keynes en su Teoría General:

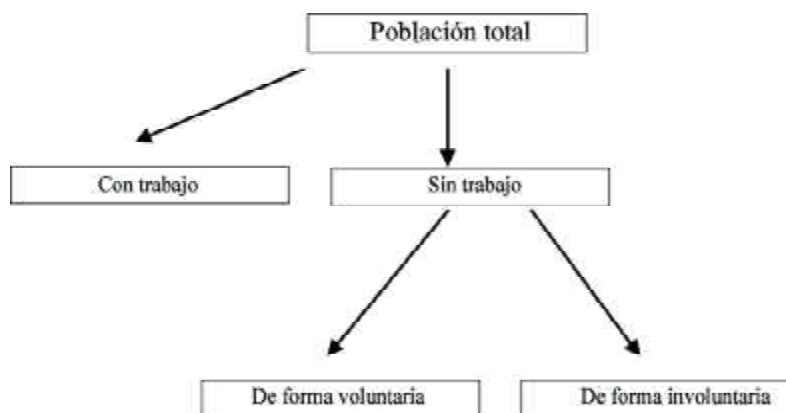
El desempleo involuntario (o *abierto*) ocurre cuando el número de puestos de trabajo disponibles (demanda) es menor que el número de personas que están en la búsqueda de un puesto de trabajo (oferta).

De acuerdo con esto la población se puede dividir según el siguiente esquema:

³ Según Garraty (1978) el término *unemployment* sólo se generaliza a fines del siglo XIX.

⁴ Esto es, el desempleo que ocurre cuando una persona cambia de trabajo de manera no instantánea (Hughes y Perlman, 1984).

Esquema 1. Población y desempleo



Fuente: Elaboración de los autores.

En 1954 se acordó una mayor precisión conceptual durante la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, cuando se propusieron las siguientes condiciones para considerar a una persona como *desempleado involuntario* o *en situación de desempleo abierto*:

- Estar sin trabajo
- Estar en disponibilidad inmediata para trabajar
- Estar en busca de un trabajo

La definición actual fue establecida como resultado de las Conferencias de 1982 y 1987,⁵ según las cuales el *desempleo abierto* se define como:

Aquellas personas, con una edad mayor a un referente especificado, quienes durante el periodo de referencia están:

- Sin trabajo (sea asalariado o cuenta propia), esto es, no trabajan siquiera una hora durante el periodo de referencia en actividades para el mercado (salvo el caso de la producción para autoconsumo que se realiza en la agricultura).

⁵ Para mayores detalles consultar (Hussmans *et al.* 1990).

Esquema 2. Población Económicamente Activa, ocupación y desempleo.



Fuente: Elaboración propia de los autores.

- Disponibles para trabajar de inmediato.
- Buscando trabajo de manera concreta (13° y 14° Conferencias Internacionales de Estadísticos del Trabajo).

Se consideran como económicamente no-activos aquellos quienes no tienen trabajo, ni están en una situación de desempleo abierto. Entre otras cosas, esto implica considerar no-activo a quien realiza trabajo doméstico sin remuneración en un hogar (sea cónyuge, hijo, hija, familiar de la casa). De esto se deriva un esquema más preciso de la población:

Hasta aquí la definición es relativamente clara, sin embargo la necesidad de evaluar la evolución de la situación laboral de un individuo a lo largo de un cierto periodo conduce, potencialmente, a diversos problemas.

Uno de ellos es el hecho de que dentro de un intervalo una misma persona puede pasar del empleo al desempleo o a la no-actividad. No obstante lo que se debe resaltar es que ambas condiciones no pueden ocurrir simultáneamente. En otras palabras, las superposiciones en la condición de actividad son imposibles en un mismo momento.⁶

Otras objeciones tienen que ver con la manera en que la OIT define tanto el desempleo abierto como el propio empleo, la cual deja de lado algunos fenó-

⁶ Contrástese esta afirmación con los enunciados de Freyssinet (1998) y Comte (1995).

menos. Aquí nos ocupamos de dos en particular: la existencia (Comte, 1995) dentro de la población inactiva de un cierto porcentaje de personas (llamadas *desalentadas*) que aun requiriendo de un empleo, no hacen una búsqueda activa ya que saben (o suponen) que no hay posibilidad de encontrarlo; así como la existencia de algunos trabajadores que laboran jornadas reducidas en contra de su voluntad, que aunque no están desempleados pero tampoco están plenamente ocupados dado que sus jornadas se podrían incrementar y con ello el valor del producto que generan. Al tomar en consideración ambos fenómenos se da origen a una sobrestimación de la escasez de puestos de trabajo (Mendonça y Hoffmann, 1999).

Recordemos que el concepto de *desempleo abierto* (involuntario) busca identificar el desequilibrio existente entre puestos de trabajo ofrecidos y puestos de trabajo demandados, a un cierto nivel de remuneraciones (Bosworth, 1996). En este contexto los trabajadores desalentados se pueden ver como una oferta potencial, puesto que si las personas no buscan un empleo es que deben poseer algún medio de subsistencia, de otra manera buscarían cualquier tipo de actividad que les proporcione un ingreso que les permita siquiera sobrevivir (incluyendo actividades no legales). Esta es una forma de justificar la nula consideración teórica que se hace de ambos fenómenos dentro de la categoría de desempleo abierto o involuntario tal y como se define actualmente.

La discusión anterior es ciertamente compleja, pero necesaria para entender el fenómeno del desempleo en México, tema al que dedicamos los párrafos siguientes.

El primer punto a destacar es que en México hay dos tipos de registro sobre los niveles de empleo: los registros administrativos del IMSS y los registros de censos y encuestas que levanta el INEGI. Ambos tienen universos de referencia distintos. El IMSS cubre sólo a los trabajadores del sector privado que son derechohabientes de los servicios del Instituto, mientras que los censos y encuestas del INEGI son levantadas en los hogares y cubren a personas que laboran en los sectores público y privado.

El segundo punto es que, por la definición de la OIT que es usada también por el INEGI, la pérdida de puestos de trabajo que se reporta en los registros del IMSS no puede ser considerada como un indicador del nivel de desempleo abierto. Esto hace que las cifras del INEGI sean las que mejor muestren la magnitud del problema de desempleo involuntario, ya que el proceso de levantamiento de la Encuesta Trimestral de Empleo sigue criterios aceptados internacionalmente. De hecho, a partir de enero del 2005 se comenzó la aplicación de un nuevo cuestionario para la Encuesta, la cual también cambió de

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

nombre por el de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo,⁷ y que traerá como resultado un leve aumento en el cómputo de los niveles de desempleo abierto, debido, en particular al tratamiento que se dará a los iniciadores de un trabajo, quienes ahora van a ser considerados como desocupados. Pero a pesar de los cambios, queda siempre en el aire la pregunta: ¿por qué son tan bajas las tasas de desempleo en el país?

Para responder a esta pregunta comencemos por analizar las características de quienes están en el desempleo abierto. Se trata en su mayoría de personas jóvenes (más del 50% son menores de 25 años), con escolaridad un poco encima de la media nacional (más del 50% tiene estudios de nivel medio y superior). En un gran porcentaje no son jefes de familia (el 80%). Si bien la tasa de desempleo ha crecido a lo largo del periodo 2000-2004, no ha llegado a alcanzar los niveles récord que se observaron después de la crisis de 1995-1996.

La duración promedio del desempleo es menor a cinco semanas, lo que muestra el carácter friccional del desempleo abierto en México. Es decir, se trata de un desempleo temporal que ocurre en los momentos en que una persona pierde un trabajo y busca activamente otro. Esto se origina en el hecho de que estas personas en condiciones de desempleo abierto pueden contar con ayuda familiar para sobrevivir en el periodo en el que se encuentran sin empleo. Es importante señalar que se ha demostrado que en su mayoría, quienes pasan de estar desempleados a estar ocupados, entran al sector de microunidades, es decir, unidades económicas con cinco o menos trabajadores, incluidas unidades de una sola persona (Salas, 2003). Más adelante se vuelve sobre el tema de las microunidades.

Sin embargo, el cuadro 1 muestra un hecho preocupante. Entre el segundo trimestre del 2000 y el segundo trimestre del 2004, el volumen absoluto del desempleo casi se duplicó y la duración promedio del desempleo también aumentó. Las cifras muestran también que la cantidad de los ceses y el fin de trabajos temporales están aumentando. Así, algunas de las percepciones comunes sobre el desempleo se verifican en la estadística del INEGI, si bien el monto del desempleo abierto está por debajo de lo esperado. Esto es debido a que en los últimos años, el desempeño de la economía fue poco satisfactorio y por tanto se genera una idea muy difundida, no sólo en los medios

⁷ Para una descripción detallada de los cambios de la Encuesta véase INEGI, 2005. Estos cambios adecuan la medición del empleo y del desempleo a los estándares uniformes de la OCDE.

OCUPACIÓN E INGRESOS EN MÉXICO: 2000-2004

Cuadro 1. Población desocupada abierta según motivo para dejar el trabajo y duración del desempleo

<i>Segundo trimestre 2000</i>						
	<i>Total</i>	<i>Desocupados sin experiencia</i>	<i>Cese</i>	<i>Trabajo temporal terminado</i>	<i>Insatisfacción con el trabajo</i>	<i>Otros motivos</i>
Total Duración del desempleo	659.388	82.651	151.450	122.286	120.632	182.369
1 - 4 semanas	59%	44%	56%	62%	65%	62%
5 - 8 semanas	16%	18%	16%	15%	16%	16%
9 y más semanas	25%	38%	28%	23%	19%	22%
<i>Segundo trimestre 2004</i>						
	<i>Total</i>	<i>Desocupados sin experiencia</i>	<i>Cese</i>	<i>Trabajo temporal terminado</i>	<i>Insatisfacción con el trabajo</i>	<i>Otros motivos</i>
Total Duración del desempleo	1.092.692	143.866	313.744	209.806	151.070	274.206
1 - 4 semanas	59%	54%	55%	64%	64%	60%
5 - 8 semanas	14%	13%	16%	11%	17%	14%
9 y más semanas	27%	33%	29%	26%	19%	26%

FUENTE: Encuesta Trimestral de Empleo, INEGI.

masivos de comunicación, sino también entre la opinión pública de que las cifras del desempleo abierto deberían ser mucho mayores. Sin embargo debemos señalar que éstas no son tan grandes debido a la necesidad que tienen, quienes pierden su trabajo, por conseguir lo más rápidamente posible otro empleo, ya que como hemos referido en otras ocasiones, en México el desempleo abierto es un lujo que muy pocos se pueden dar.

Pasamos ahora a examinar las cifras de creación de empleos para después responder a esta interrogante.

LA CREACIÓN DE EMPLEO

Vamos a examinar el monto y la estructura del empleo que fue creado entre el 2000 y el 2004. Entre el segundo trimestre del 2000 y el segundo del 2004 se crearon 2 millones 803 mil 908 puestos de trabajo, de los cuales el 54% fueron trabajos asalariados; el 4% fueron patrones y el 43% fueron empleos por cuenta

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

propia (véase cuadro 2). La tasa de asalariamiento disminuyó levemente, al pasar del 69.4% al 68.3% debido al aumento relativo en el número de trabajadores por cuenta propia.

En cuanto a la estructura sectorial, ésta se mantuvo relativamente constante, aunque destacan la pérdida de 191 714 puestos de trabajo en las actividades agropecuarias y de poco más de 300 mil puestos en las actividades manufactureras. El primer proceso es el resultado combinado de las fuerzas que se pusieron en acción a partir de 1994, después de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El otro proceso resulta del estancamiento de la industria manufacturera, en particular de las actividades maquiladoras para la exportación a Estados Unidos. Cabe señalar que, en los últimos cuatro años, mientras México perdía mercados en aquel país, China continuaba su vigoroso esfuerzo por capturar una mayor porción del mercado norteamericano. Todo esto en ausencia de un acuerdo de libre comercio entre ambos países.

Surgen ahora una importante serie de cuestiones relacionadas al tipo de empleo creado en la manufactura en general y la maquila en especial. Los salarios en la maquila son inferiores casi en un 40% a los que se pagan en la gran manufactura (Salas y Zepeda, 2003a). Un estudio de Bendesky *et al.* (2004) muestra que la maquila tiene una productividad estancada y niveles tecnológicos medios muy precarios. De ahí se puede inferir que la maquila está inserta en una trampa de baja productividad y destrezas reducidas, que

Cuadro 2. Cambios absolutos y porcentuales en la posición en el trabajo

Indicador	2000	2004	Cambio total	Participación porcentual en el cambio
	II	II		
Población ocupada por:				
Posición en el trabajo:	39.502.155	42.306.063	2.803.908	
Trabajadores asalariados	24.936.975	26.453.462	1.516.487	54%
Patrón	1.674.537	1.783.744	109.207	4%
Trabajador por cuenta propia	9.283.219	10.480.299	1.197.080	43%
Trabajador sin pago	3.595.819	3.573.893	-21.926	-1%
Otros trabajadores	11.605	14.665	3.060	0%

FUENTE: Encuesta Trimestral de Empleo, INEGI, segundo trimestre, 2000 y 2004.

OCUPACIÓN E INGRESOS EN MÉXICO: 2000-2004

Cuadro 3. Cambio total y porcentual del empleo por rama de actividad

	2000	2004	Cambio total	Participación porcentual en el cambio
Sector y rama de actividad económica:	39,502.155	42,306.063	2,803.908	
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	7,129.595	6,937.881	-191.714	-11%
Industria extractiva y de la electricidad	348.315	409.196	60.881	4%
Industria de la transformación	7,659.182	7,350.670	-308.512	-18%
Construcción	2,561.048	2,741.769	180.721	11%
Comercio	6,939.278	8,147.672	1,208.394	70%
Restaurantes y hoteles	1,870.628	2,358.947	488.319	28%
Comunicaciones y transportes	1,755.061	1,888.703	133.642	8%
Servicios profesionales y financieros	1,501.027	1,716.990	215.963	13%
Servicios sociales	3,415.528	3,894.419	478.891	28%
Servicios diversos	4,395.481	4,881.111	485.630	28%
Gobierno	1,763.024	1,816.169	53.145	3%

FUENTE: Encuesta Trimestral de Empleo, INEGI, segundo trimestre, 2000 y 2004.

se sustenta en los bajos salarios. De hecho, las estadísticas muestran cómo disminuyó el número de las empresas maquiladoras a partir de 2000, lo que evidencia que varias empresas están saliendo del país hacia otros lugares con salarios inferiores a los de México.

Estos resultados deben ser ahora estudiados en términos de las características de los puestos de trabajo asalariados que se crearon en el periodo en cuestión.

El primer punto que destaca es que el 62% de los puestos de trabajo asalariados que se generaron entre esos dos puntos en el tiempo no tiene prestaciones sociales. Tal proceso nos habla inmediatamente de un posible y acentuado proceso de precarización del empleo. Para explorar este fenómeno ahora examinamos el tipo de contrato. El 49% de los asalariados tenían contratos de tipo verbal. Esto significa que 13% de los trabajadores con contratos permanentes no disponen de prestaciones sociales. Todos los hechos reseñados apuntan hacia un proceso de precarización en el empleo.

Ahora bien, si pasamos a investigar donde se crearon puestos de trabajo de acuerdo con el tamaño de las unidades económicas aparece otra faceta más de la precarización: el 72% del total de puestos de trabajo se creó en microunidades (esto es, unidades económicas con hasta cinco trabajadores), pero el 54% del trabajo asalariado nuevo, se ubica en este tipo de unidades,

las cuales, como veremos enseguida, se caracterizan por los bajos ingresos, baja productividad y escaso nivel tecnológico.

En resumen, la creación de empleos entre 2000 y 2004 tuvo un relativo dinamismo, ya que, en promedio, anualmente se crearon aproximadamente 700 mil puestos de trabajo. Sin embargo, se debe observar que tal ritmo es inferior al ocurrido en la década de los años noventa, el cual fue de aproximadamente un millón de puestos de trabajo por año. Es de notar, como se vio en los párrafos anteriores, que una parte significativa de estos nuevos empleos se caracteriza por la precariedad.

Ahora sí estamos en condiciones de responder a la pregunta inicial del texto, relativa a la magnitud reducida de la tasa de desempleo abierto.

El mecanismo que explica los bajos niveles de desempleo abierto es el siguiente: para un significativo número de trabajadores, el empleo por cuenta propia o como asalariado en micronegocios es la única opción real de trabajo, ya que las empresas de mayor tamaño crean una cantidad relativamente baja de puestos de trabajo, en comparación con el número de demandantes del mismo. Frente a la alternativa de no conseguir empleo o, las personas se insertan en el sector de micronegocios, obteniendo así un ingreso que en general es reducido.

De esta manera el sector de las microunidades actúa como una suerte de esponja que absorbe y retiene a un grupo importante de trabajadores, tema sobre el cual volveremos más adelante en el texto.

Adicionalmente, otro elemento que también ayuda a explicar el bajo nivel de la tasa de desempleo es la migración a Estados Unidos, la cual se realiza básicamente de forma ilegal y se estima en aproximadamente 400 mil personas anualmente (Passel, 2005). Es importante destacar que después de 1994 el ritmo de la migración se acentuó de manera notable. Así, la migración se ha convertido en un elemento adicional para disminuir la presión que los nuevos entrantes ejercen sobre los puestos de trabajo.

LOS MICRONEGOCIOS, DINAMISMO Y ESTRUCTURA

Se usa el término de *unidad económica* o *negocio*, para evitar la asociación implícita de entidad regulada o registrada que tiene el concepto de *empresa*. Esto es debido a la naturaleza misma de las unidades económicas de tamaño más reducido. En segundo lugar, la idea de unidad económica como una entidad que se dedica a la producción o distribución de bienes y servicios (mercancías

OCUPACIÓN E INGRESOS EN MÉXICO: 2000-2004

todos ellos), permite considerar unidades donde hay un solo empleado (negocios unipersonales).

Por su multiplicidad de acepciones, evitamos el uso del término *sector informal urbano*, observando además que casi todas las definiciones del concepto (salvo aquellas que lo definen en términos regulatorios o legales) se refieren, directa o directamente, a unidades “pequeñas”.

Las microunidades, esto es, las unidades económicas con cinco o menos trabajadores representan un grupo de actividades que, si bien, se concentran en el comercio y en los servicios, también tienen una presencia significativa en las actividades manufactureras, como lo muestran los cuadros 4 y 5, donde se puede observar la importancia sectorial de las microunidades y su contribución al empleo total.

Es en los pequeños establecimientos donde se concentra una importante proporción de trabajo no-asalariado. Sin embargo, por otro lado se observa que en la realidad coexisten unidades que no emplean trabajo asalariado, con unidades pequeñas que combinan trabajo asalariado y no asalariado. Esto último es particularmente cierto en el caso del comercio, aunque no es un fenómeno exclusivo de él.

En el caso de la industria de transformación, únicamente el 38% de la fuerza de trabajo labora en microunidades. Lo anterior se debe a la presencia de micronegocios dedicados, en su mayoría, a la producción de bienes de con-

Cuadro 4. Estructura porcentual por tamaño según rama

<i>Rama</i>	<i>Total</i>	<i>1 persona</i>	<i>2 a 5 personas</i>	<i>6 a 10 personas</i>	<i>11 a 15 personas</i>	<i>16 a 50 personas</i>	<i>51 personas y mas</i>
Total	100.0	20.4	36.3	5.6	2.1	6.1	29.3
Actividades agropecuarias	100.0	24.0	62.5	6.1	1.2	2.1	3.9
Industria extractiva, de transformación y electricidad	100.0	12.1	21.4	6.1	2.4	8.7	49.0
Construcción	100.0	15.2	55.6	8.2	2.2	8.0	10.7
Comercio	100.0	24.5	42.1	5.8	2.4	6.4	18.7
Comunicaciones y Transportes	100.0	18.9	38.3	3.1	2.6	9.6	27.4
Administración Pública y Defensa	100.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	99.9
Servicios financieros, profesionales y sociales	100.0	7.8	10.8	5.0	3.0	9.1	64.3
Servicios personales	100.0	39.3	41.8	5.8	2.1	4.5	6.5
No especificado	100.0	7.8	10.5	8.2	3.5	18.7	47.2

FUENTE: Cálculos propios a partir de INEGI, ENE, segundo trimestre 2003.

Cuadro 5. *Participación de los micronegocios en el empleo urbano*

<i>Porcentajes</i>	
<i>Año</i>	<i>Porcentaje en Micronegocios</i>
1990	40.3
1991	40.0
1992	41.5
1993	42.3
1994	42.2
1995	44.4
1996	44.5
1997	43.7
1998	42.8
1999	42.1
2000	40.8
2001	41.6
2002*	43.7
2003	44.1
2004	44.9

*Desde el 2002 el número de ciudades en la ENEU se redujo a 32.

FUENTE: INEGI, ENEY, 2004.

sumo no duradero, para los cuales las economías de escala o el tamaño del mercado no son decisivos. Al conjunto de los servicios corresponde una proporción del empleo en unidades muy pequeñas mayor que la de la industria, pero menor a la correspondiente al comercio. La magnitud del empleo concentrado en unidades mayores se explica por la presencia en este sector de actividades como la administración pública, los servicios educativos, los servicios financieros, que se caracterizan por un tamaño medio de establecimiento muy superior a cinco personas.

Hay otro hecho importante de la conducta de las microunidades y se refiere a su carácter anticíclico: su participación en el empleo total crece cuando decae el ritmo de crecimiento del PIB y disminuye cuando éste aumenta. De ahí se puede inferir otra notable característica del sector: su capacidad de absorber una importante cantidad de trabajo excedente, al tiempo que mantiene un núcleo relativamente estable de participantes en ese tipo de actividades.

OCUPACIÓN E INGRESOS EN MÉXICO: 2000-2004

Sin embargo, como ahora comprobaremos, las características de la estructura de las microunidades son, en general, precarias.

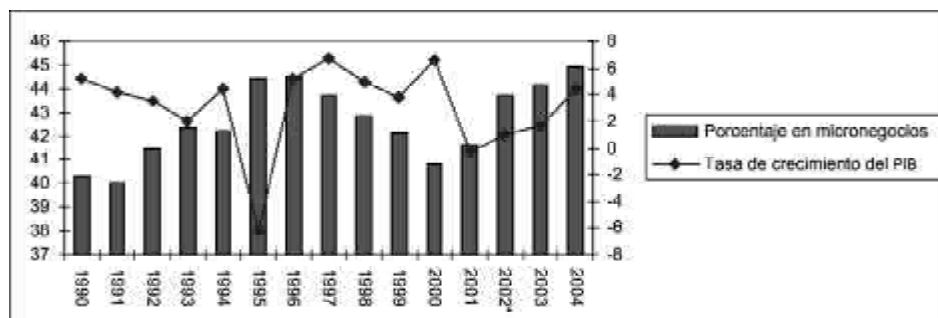
Para comenzar, examinaremos la contribución de estas unidades al PIB total, así como la productividad del trabajo empleado en estas actividades.

La importancia de las microunidades en cuanto a la creación de empleos contrasta con su escasa contribución al producto nacional, debido a que el limitado acceso a recursos productivos que las caracteriza se traduce en una productividad del trabajo considerablemente inferior a la que se logra en las unidades de mayor tamaño.

Recientemente, el INEGI actualizó sus estimaciones de la importancia de las actividades de muy pequeña escala en la actividad económica nacional para el periodo 1998-2002. Sin embargo los datos desagregados por sector económico no se refieren a la participación de las microunidades en el valor agregado sectorial, sino en el valor total de la producción. De cualquier manera, el cuadro 6 deja ver la importancia de este tipo de actividades para el conjunto de la economía, así como su peso relativo en la producción mercantil llevada a cabo en los hogares.

En general, estas actividades son de baja productividad y observan una tendencia al decrecimiento de ésta, como se infiere de una menor proporción de estas actividades en el producto total, al tiempo que el empleo generado en estas unidades tiende a crecer. Usando las cifras de la participación del sector de microunidades en el PIB total y las estimaciones de la participación del

Gráfica 1. *Porcentaje de trabajadores en micronegocios y tasa de crecimiento del PIB*



Fuente: Elaboración propia a partir de la ENEY, INEGI.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 6. Participación del sector de micronegocios en la economía

<i>Participación porcentual del subsector de micronegocios</i>	1998	2002
En el Valor Agregado Bruto de la Economía	12.7	12.2
En la Producción Total de la Economía	9.8	10.0
En la Producción Total de los Hogares	3.8	37.1
<i>Participación porcentual de los micronegocios en la producción total</i>	1998	2002
Total	9.8	10
Industria manufacturera	5.5	5.5
Construcción	11.2	11.0
Comercio, restaurantes y hoteles	20.6	20.8
Transporte, almacenaje y comunicaciones	10.3	9.8
Servicios comunales, sociales y personales	18.4	16.7

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, 2000.

sector en el empleo urbano, se puede verificar que la productividad del trabajo en el sector es cuatro veces menor que la de la economía en su conjunto.

No obstante lo anterior y debido al enorme volumen de empleo concentrado en ellas, la contribución del sector de micronegocios a la economía nacional rebasa la del sector agropecuario.

Adentrémonos en la estructura de las microunidades, comenzando por el tamaño medio de las mismas. Según se puede apreciar en el cuadro 7, la mayor parte de quienes conforman estas unidades son trabajadores por cuenta propia, seguidos de trabajadores asalariados y de patrones. Es de observar el hecho de que el tamaño medio de las unidades es de tan sólo 1.47 trabajadores. Más de la mitad de los establecimientos no disponen de un local. Como veremos en breve, lo anterior está acompañado de una reducida inversión (cuadro 8), la cual oscila entre los niveles reducidos de la construcción y los del transporte. Es importante destacar que los niveles de activos de la manufactura de pequeña escala son más reducidos que los niveles correspondientes al transporte. Con todo, el valor de los activos es muy reducido en términos relativos.

Como se puede ver en el cuadro 9, la ganancia es también muy reducida, ya que las cifras reportadas oscilan entre 3.1 y 4.2 salarios mínimos de la época. Se debe destacar el hecho de que esa ganancia, en el caso de los trabajadores por cuenta propia debe repartirse entre quienes le ayudan, en su mayoría trabajadores familiares no remunerados.

OCUPACIÓN E INGRESOS EN MÉXICO: 2000-2004

Cuadro 7. Población ocupada por tamaño de establecimiento, según posición en el trabajo

Totales y estructura porcentual

Número de trabajadores	Total	Posición en el trabajo				
		Patrón	Trabajador por su cuenta	Socio	Asalariado	No asalariado
Total	6.299.680	590.436	3.824.164	236.358	1.119.727	528.995
Un trabajador	52.8	0.0	87.0	0.0	0.0	0.0
Dos trabajadores	20.1	43.7	9.8	43.3	23.1	51.3
Tres trabajadores	12.8	32.0	2.1	15.7	31.7	27.3
Cuatro trabajadores	6.1	11.0	0.8	26.7	14.1	12.7
Cinco trabajadores	4.4	7.9	0.2	5.7	15.6	6.6
Seis trabajadores	2.2	3.7	0.0	3.3	8.8	1.8
Siete a 10 trabajadores	1.0	1.3	0.0	0.8	4.3	0.3
11 a 16 trabajadores	0.6	0.4	0.0	4.4	2.3	0.0

FUENTE: Cálculos propios a partir de INEGI, ENAMIN, 2002.

Cuadro 8. Negocios con ganancias según tengan o no activos y valor promedio de los activos según rama de actividad

Rama de actividad	Negocios sin activos	Negocios con activos	Valor promedio de los activos
Total	441.376	3.787.244	57.503.6
Manufacturas	7.503	468.767	103.001.5
Construcción	5.216	281.435	20.388.5
Comercio	198.770	1.246.064	46.498.9
Transporte	7.475.0	214.793	111.341.9
Servicios	222.412.0	1.576.185	51.962.4

FUENTE: INEGI, ENAMIN, 2002.

En la siguiente sección nos ocuparemos de examinar las diferencias de ingresos por rama y tamaño.

Cuadro 9. *Negocios con ganancia, por promedio de ganancia mensual, según rama de actividad*

<i>Rama de actividad</i>	<i>Total negocios</i>	<i>Promedio de ganancias mensuales</i>	<i>Ganancia/Salario mínimo</i>
Total	4.285.921	4068.6	3.4
Manufacturas	478.684	4485.3	3.7
Construcción	287.993	4665.7	3.9
Comercio	1.470.159	3740.8	3.1
Transporte	227.423	5080.4	4.2
Servicios	1.821.662	4002.9	3.3

FUENTE: Cálculos propios a partir de INEGI, ENAMIN, 2002.

INGRESOS POR TRABAJO

Otro elemento que ha recibido considerable atención son los ingresos por trabajo, ya que se ha argumentado insistentemente que éstos han crecido en forma significativa. Como se puede apreciar en el cuadro 10, las tasas de crecimiento medio anual son relativamente modestas y a pesar del crecimiento de los ingresos, los niveles apenas y consiguen recuperar la pérdida acumulada en la segunda mitad de la década de los noventa (Salas y Zepeda, 2003a:68).

Adicionalmente hay que señalar que el cuadro 10 presenta las cifras para el ingreso promedio, lo que significa que los potenciales beneficios del crecimiento del ingreso no están distribuidos de manera uniforme entre la población, ya que es bien sabido que la dispersión de ingresos en general y de salarios en particular es relativamente grande (Salas y Zepeda, 2003a:73). A esta afirmación también la respalda la dispersión que se puede observar en los ingresos por trabajo según se dividan por rama de actividad o por ocupación específica, tal como lo muestran los cuadros 10 y 11.

Ahora vamos a examinar, de una manera preliminar, la relación entre pobreza y empleo. Nuestro objetivo es identificar el tipo de patrón laboral que se asocia más frecuentemente con la pobreza. Para ello utilizamos la Encuesta de Ingreso y Gasto de los Hogares 2002 de INEGI y observamos las características laborales de los jefes de los hogares, clasificándolos según el tipo de posición en el trabajo principal del jefe de hogar y de la rama en que se

OCUPACIÓN E INGRESOS EN MÉXICO: 2000-2004

Cuadro 10. Ingresos por hora trabajada por rama de actividad

<i>Rama de actividad</i>	2000	2004	<i>Tasa media de crecimiento anual</i>
Total	17.72	19.12	2%
Actividades agropecuarias	9.04	8.18	-2%
Explotación de minas y canteras	18.08	17.71	-1%
Extracción y refinamiento de petróleo	40.11	42.59	2%
Industria de la transformación	17.20	18.46	2%
Electricidad	27.61	31.79	4%
Construcción	15.51	19.48	6%
Comercio	16.38	17.03	1%
Hoteles, restaurantes y similares	14.18	16.85	4%
Transportes y servicios conexos	19.83	19.96	0%
Comunicaciones	31.73	26.23	-5%
Alquiler de inmuebles y servicios financieros y profesionales	32.06	30.54	-1%
Otros servicios	20.53	23.84	4%
Administración pública y defensa	24.31	25.52	1%
Trabajadores en Estados Unidos	66.01	65.26	0%
No especificado	18.16	11.42	-11%

FUENTE: Cálculos propios a partir de tabulaciones especiales de la ENE, segundo trimestre 2000 y 2004.

Cuadro 11. Ingresos por hora trabajada por ocupación

<i>Rama de actividad</i>	2000	2004	<i>Tasa media de crecimiento anual</i>
Total	17.72	19.12	2%
Profesionales, técnicos y personal especializado, trabajadores de la enseñanza, del arte y espectáculos	37.64	39.73	1%
Funcionarios públicos y administradores privados	70.62	65.24	-2%
Oficinistas	23.61	25.26	2%
Comerciantes y vendedores	15.65	16.59	1%
Empleados en servicios, trabajadores domésticos	11.18	13.79	5%
Fuerzas armadas, protección y vigilancia	11.81	13.51	3%
Operadores de transportes	17.35	18.41	1%
Trabajadores en el sector agropecuario	8.74	7.86	-3%
Trabajadores en actividades industriales	14.71	17.28	4%
No especificado	9.14	18.49	19%

FUENTE: Cálculos propios a partir de tabulaciones especiales de la ENE, segundo trimestre 2000 y 2004.

ocupa, así como de su edad y educación. El análisis distingue entre zonas urbanas y rurales. La identificación de los pobres la hacemos a partir de la línea más baja de pobreza definida por el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza de Sedesol (al cual denominaremos en lo subsiguiente como CT), y que se ha dado en llamar como línea de pobreza alimentaria. Dichas líneas equivalen a 672 pesos mensuales en zonas urbanas y a 495 pesos mensuales en zonas rurales, a precios de 2002.

Esta aproximación al tema de empleo y pobreza tiene virtudes y limitaciones. Entre sus mayores virtudes se tiene la utilización de la ENIGH, que es la encuesta que brinda la mejor estimación del ingreso de los hogares. La información sobre ingresos contenida en esta encuesta se obtiene mediante visitas repetidas a los hogares, en las cuales se responde a cuestionarios detallados. Aun cuando es el gasto de los hogares y no su ingreso el que se considera como mejor indicador para medir la pobreza, la estimación de ingreso de la ENIGH se puede considerar como significativamente mejor a la que se logra con las encuestas laborales. La decisión de centrar la atención sobre la pobreza de los hogares tiene la virtud, a diferencia de la pobreza de los individuos, de retener en el análisis la unidad básica de organización social. La decisión anterior tiene la inconveniencia de que en la mayoría de los casos la participación laboral es individual. Así, uno podría pensar que un mejor camino sería comparar el ingreso laboral con una línea de pobreza individual. Sin embargo, ello también tiene sus inconvenientes. En cualquier caso se está comparando algo que refiere fundamentalmente al ámbito familiar, como es la pobreza, con algo que refiere a acciones mayoritariamente de los miembros de una familia como individuos: el trabajo. Si se adoptara el enfoque de usar la pobreza de individuos y el ingreso al trabajo de los individuos independientemente de su lazo familiar, se estaría comparando inevitablemente algún tipo de estimación de línea de pobreza individual derivada siempre del grupo familiar —el caso más sencillo es la pobreza *per capita* por familia— con el ingreso laboral individual.

Una segunda limitación del enfoque refiere a que nos preguntamos por las características laborales del jefe de familia, por un lado, y clasificamos a éstas en pobres o no pobres a partir del ingreso total de los hogares y no exclusivamente por el ingreso laboral. Esto que podría ser tomado como una inconsistencia grave, en realidad no lo es tanto: el ingreso total de las familias pobres se integra principalmente a partir del ingreso laboral. Otra limitante es que caracterizamos laboralmente a los hogares con base en el trabajo principal del jefe del mismo; es decir, dejamos de lado la rica infor-

mación respecto a las características laborales de otros miembros de la familia y, aunque menos importante, dejamos de lado también la información laboral relativa a un segundo trabajo, cuando así es el caso. La inconveniencia es clara, sobre todo si se toma en cuenta que un determinante clave de la pobreza de las familias es el número de personas en edad de trabajar que cuentan con empleo.

Otro tipo de limitación del enfoque se refiere a los datos utilizados. Dada la riqueza y profundidad de la información recabada por la ENIGH, el tamaño de la muestra es inevitablemente menor. La ENIGH 20002 presenta información para aproximadamente 17 mil hogares. Esto dificulta efectuar estimaciones más o menos confiables para ciertos cortes fundados en las características sociodemográficas de los jefes de familia, y que han probado ser de gran utilidad en el análisis de mercados de trabajo. Corresponderá a otros trabajos mostrar la solidez del análisis que aquí se presenta de manera preliminar, pero que, no obstante, juzgamos útil para comprender las interrelaciones entre mercados de trabajo y pobreza.

POBREZA, EMPLEO Y TIPO DE ÁREA

Como es bien sabido, la incidencia de la pobreza es mayor entre los hogares rurales que entre los urbanos, y nuestras estimaciones reproducen muy de cerca los cálculos del *CT*. Como es de esperar, la incidencia de la pobreza es superior entre los hogares cuyo jefe se encontraba inactivo que en aquéllos donde el jefe estaba ocupado. El patrón comparativo de la incidencia de la pobreza en los hogares con jefe desempleado no es, sin embargo, tan sencillo. En los hogares urbanos, la incidencia más alta de la pobreza ocurre entre los hogares cuyo jefe está desempleado, en el orden de 2.5 a 3 veces más que entre los hogares con jefe inactivo o ocupado. Pero, por el contrario, en las áreas rurales, la incidencia de la pobreza en los hogares con jefe desempleado es claramente menor que la de hogares con jefes ocupados e incluso un tanto menor que la de hogares con jefes inactivos.⁶ Contrario a lo que se podría pensar, estas diferencias de ingresos entre los hogares pobres y no po-

⁶ Las implicaciones de estos resultados no deben ser exageradas. Estamos frente a un problema que se deriva del periodo de referencia de la ENIGH, que es de un mes, como se puede inferir a partir del hecho de que las tasas de desempleo calculadas a partir de la ENIGH (0.7% para zonas urbanas y 1.5% para áreas rurales) son significativamente menores que las estimadas a partir de encuestas laborales.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

bres no parecieran originarse, de manera significativa, en diferencias en el número de mayores de 12 años que desempeñan un trabajo productivo. El número de ocupados cambia del área urbana al área rural, pero es muy similar entre pobres y no pobres dentro de cada una de estas áreas (véase cuadro 12).⁹ De conformidad con lo esperado, aunque solamente en las áreas rurales, los jefes de hogares pobres tienden a trabajar menos horas por semana que los no pobres, en el orden de un 10% (véase cuadro 13). Finalmente, dejamos sentado que nuestras estimaciones confirman el bien conocido hecho de que la incidencia de la pobreza disminuye con el grado de escolaridad del jefe de familia.

INCIDENCIA DE POBREZA Y LA RAMA DE EMPLEO

Las actividades agropecuarias y la construcción son algunas de las actividades principales donde los pobres tienden a concentrarse, lo cual aplica tanto para las áreas rurales como para las urbanas, pero sobre todo en el contexto de estas últimas. Ello no sólo se debe a que, en general, estas son ramas con alta concentración de empleos. Se debe también a que la pobreza pernea entre sus trabajadores. En las áreas urbanas la incidencia de la pobreza, o proporción de familias con ingresos por debajo de ésta línea, es 50% más elevada en estas actividades que la media, mientras que en las rurales su incidencia no es mayor al 32% de la incidencia media. Las diferencias no acaban aquí, por supuesto, pues la importancia del empleo en actividades agropecuarias es mucho más grande en el medio rural. En cualquier caso, lo anterior quiere decir que el acceso del jefe de familia a un empleo en un ramas diferentes a la agropecuaria y de la construcción significa una mejoría en los ingresos del hogar tal que el riesgo de pobreza se vuelve sensiblemente menor, lo cual ocurre sobre todo en las áreas rurales. Efectivamente, la incidencia de la pobreza en familias cuyos jefes trabajan en actividades diferentes a estas dos se reduce entre un 25 y 33% en las zonas urbanas y en alrededor de un 50% en las rurales.

El acceso a un empleo en la manufactura, siempre por parte del jefe de familia, reduce la incidencia de la pobreza tanto en el medio rural como en el urbano, pero la disminución es mucho menor en las ciudades. El jefe de familia de

⁹ El número de mayores de 12 años en el hogar y, sobre todo, el tamaño del hogar, varía efectivamente dependiendo de la condición de pobreza del mismo.

OCUPACIÓN E INGRESOS EN MÉXICO: 2000-2004

Cuadro 12 . Incidencia de pobreza según condición de actividad, rama, posición en el trabajo y nivel educativo

	Urbano		Rural	
	% pobres	Proporción %	% pobres	Proporción %
Inactivo	9.8	18.9	21.3	10.3
Activo	8.2	81.1	30.1	89.7
ocupado	8.1	78.2	30.2	89.3
Desempleado	24.2	2.9	19.9	0.4
Total	8.5	100.0	28.9	100.0

	Urbano		Rural	
	% pobres	Proporción %	% pobres	Proporción %
No trabajó	6.0	8.3	13.2	2.8
Agropecuarias	13.5	30.8	37.9	73.6
Extractivas	2.2	0.3	4.6	0.1
Manufactura ligera	8.2	9.6	13.5	3.1
Manufactura pesada	5.6	4.1	14.1	0.9
Construcción	13.9	13.4	30.4	8.4
Comercio	6.8	13.7	15.3	4.6
Servicios educativos, salud, profesionales, gobierno	6.9	16.3	17.2	5.7
Transportes y otros servicios	4.9	3.6	8.7	0.7
Total	8.5	100.0	28.9	100.0

	Urbano		Rural	
	% pobres	Proporción %	% pobres	Proporción %
Empleados agropecuarios sin calificación	47.6	6.5	47.3	27.3
Empleados no agropecuarios sin calificación	7.0	42.1	16.7	14.7
Cuenta propia profesional	-	-	-	-
Cuenta propia no profesional	12.4	25.7	35.7	42.0
Empleados funcionarios	-	-	6.4	0.2
Patrón micro (menos de seis empleados)	1.9	1.0	14.0	2.3
Otro patrón (más de cinco empleados)	0.1	0.0	30.3	0.5
No remunerado	5.2	0.4	30.5	0.6
Otros, protección y vigilancia	10.1	24.2	21.0	12.4
Total	8.5	100.0	28.9	100.0

	Urbano		Rural	
	% pobres	Proporción %	% pobres	Proporción %
Sin instrucción, primaria incompleta o técnica sin requisito de primaria	17.6	49.4	35.8	72.4
Primaria completa, secundaria incompleta o técnica	9.7	27.2	27.4	20.9
Secundaria completa o dos años de enseñanza media superior o técnica	6.3	18.4	13.3	5.4
Preparatoria completa, estudios superiores o técnica con preparatoria completa	1.6	5.1	4.7	1.3
Total	8.5	100.0	28.9	100.0

FUENTE: Cálculos propios a partir de INEGI, ENIGH, 2002.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 13. Horas semana trabajadas por área urbana y rural

	Urbano			Rural			Total		
	No pobre hrs-trab-sem	Pobre hrs-trab-sem	Total hrs-trab-sem	No pobre hrs-trab-sem	Pobre hrs-trab-sem	Total hrs-trab-sem	No pobre hrs-trab-sem	Pobre hrs-trab-sem	Total
Ocupado (media)	47.8	47	47.8	44.3	39.8	42.9	46.3	41.4	45.5
Ocupado (dev.est.)	0	0.02	0	0.01	0.01	0.01	0	0.01	0

FUENTE: Cálculos propios a partir de INEGI, ENIGH, 2002.

un total equivalente a 14% de las familias pobres urbanas trabaja en la manufactura, pero sólo el 4% en las zonas rurales. Distinguiendo entre manufactura ligera y pesada, se puede observar que el acceso a un trabajo en la manufactura ligera de las ciudades casi no disminuye la incidencia media de la pobreza urbana, mientras que el acceso a un trabajo en la manufactura pesada la reduce en un 35%. Por su parte, en las zonas rurales, la reducción de la incidencia de la pobreza respecto a su media es de casi 50% en ambos

Cuadro 14. Incidencia de pobreza por nivel educativo, según rama

	Hasta primaria incompleta	Hasta secundaria incompleta	Secundaria completa-preparatoria incompleta	Preparatoria completa- superior
Urbano				
Agropecuarias	18.7	6.7	4.3	12.7
Extractivas	0.0	3.3	0.0	4.2
Manufactura ligera	15.3	8.2	0.6	9.9
Manufactura pesada	6.5	5.3	3.3	7.8
Construcción	22.4	10.0	2.4	10.9
Comercio	12.0	6.7	2.1	7.3
Servicios educativos, salud, profesionales, gobierno	21.0	5.5	0.6	10.4
Transportes y otros servicios	8.8	5.3	1.8	7.9
Total				
Rural				
Agropecuarias	39.4	40.3	28.0	4.7
Extractivas	4.0	0.8	9.1	5.7

FUENTE: Cálculos propios a partir de INEGI, ENIGH, 2002.

tipos de manufactura. Lo anterior sugiere que la obtención de un trabajo en la manufactura de las ciudades sólo disminuye el riesgo de pobreza si se trata de la manufactura pesada, en el medio rural cualquier tipo de manufactura disminuye el riesgo; como ya se dijo, la disponibilidad de este tipo de trabajos es mucho menor en las zonas rurales. Finalmente, detengámonos en las actividades de comercio. Alrededor de un 16% de los jefes de familia de hogares pobres urbanos se emplean en este sector, mientras que sólo el 6% lo hace en zonas rurales. La reducción de la incidencia de la pobreza es de un 20% respecto a la respectiva media en el caso urbano y de 50% en las zonas rurales.

El número de horas trabajadas por los jefes de familia pobres es frecuentemente menor que el de los no pobres; pueden llegar a ser inferiores en 10 horas por semana, aunque nunca por debajo de las 30 horas por semana (excepto para el trabajo urbano agropecuario). Sólo en contados casos los jefes de familia pobres trabajan más horas que los no pobres: en actividades agropecuarias los pobres urbanos trabajan 14 horas contra 3 de los no pobres y, en las zonas rurales, 34 contra 26 horas, respectivamente. Los pobres urbanos en actividades insuficientemente clasificadas trabajan 58 horas a la semana contra 53 de los no pobres. En la manufactura pesada y en la construcción los pobres urbanos laboran el prácticamente el mismo número de horas que los no pobres. Algo semejante sucede, aunque en menor medida, entre los jefes de familia que desempeñan en servicios profesionales, gubernamentales, educativos y de salud. El hecho de que para estas mismas actividades del entorno rural los pobres trabajen menos horas habla del poco dinamismo de estos mercados laborales.

POBREZA Y TIPO DE OCUPACIÓN

La condición de trabajador asalariado tiene implicaciones diferentes en términos de la incidencia de la pobreza según se trate de áreas urbanas o rurales. En las urbanas, la incidencia de la pobreza entre los trabajadores asalariados es muy alta entre los agropecuarios, pero no así entre los asalariados no agropecuarios; entre estos últimos, dado su gran peso, la incidencia de la pobreza es muy semejante a la media. En el medio rural sucede algo semejante, pero el hecho de contar con un trabajo asalariado no agropecuario reduce significativamente la incidencia de la pobreza respecto a la media rural. Tanto en el entorno urbano como el rural, el trabajador por cuenta

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

propia enfrenta un riesgo menor de pobreza que el asalariado agropecuario, pero mayor que el asalariado noagropecuario. Si se considera que el trabajador rural por cuenta propia se ocupa principalmente en actividades agropecuarias, entonces estamos hablando aquí de que el hecho de contar con tierras disminuye la incidencia de la pobreza, así como el tener recursos económicos para contratar unos cuantos empleados la reduce aún más.

Visto desde el ángulo de la posición en el trabajo, el número de horas laboradas es menor para los pobres en casi todas las categorías, con dos excepciones: la primera refiere a los trabajadores sin mayores calificaciones que se desempeñan como empleados —asalariados— en las ciudades, tanto en actividades agropecuarias como de otro tipo; aunque se debe anotar que la diferencia no es muy grande pues equivale a dos horas más por semana; la segunda categoría aqueja a los patrones rurales pobres, de cualquier tamaño de negocio, que “invierten” entre dos y cuatro horas más que sus contrapartes no pobres.

La escolaridad y la rama de actividad muestran un patrón claro que subraya la importancia de las condiciones de desempeño del trabajo y la incidencia de la pobreza. Se pueden comprobar tres tendencias generales:¹⁰ primero, la incidencia de la pobreza es mayor en las áreas rurales que en las urbanas, independientemente de la escolaridad o de la rama de actividad; segundo, tanto en el entorno urbano como en el rural, la incidencia de la pobreza disminuye con el aumento en la escolaridad del jefe de familia; tercero, una vez tomado en cuenta la escolaridad y el grado de urbanización, los trabajadores en las actividades manufactureras tienen una incidencia menor de la pobreza, mientras que en las actividades agropecuarias o en la construcción es de las más altas.

Estos datos también permiten identificar instancias en las cuales la escolaridad, la rama de actividad y el tipo de área se combinan para determinar patrones interesantes en la incidencia de la pobreza. En primer lugar destaca que la incidencia de la pobreza no sólo es mayor para los trabajadores con menos educación, sino que además entre éstos varía dentro de un rango amplio, de 10 a 20 % en zonas urbanas y de 20 a 40 % en las rurales; segundo, el paso de primaria incompleta a primaria completa o secundaria incompleta

¹⁰ El análisis de dejar de lado el dato sobre la incidencia de la pobreza de más de 40% para los trabajadores rurales de la construcción con preparatoria completa o educación superior como un dato que se origina en el escaso número de entrevistas realizadas para este tipo de trabajadores.

implica una mejoría más o menos clara en las zonas urbanas, sobre todo para los trabajadores en servicios educativos, de salud, etc., y en la construcción; lo anterior significa que las actividades agropecuarias se convierten en aquellas donde la incidencia de la pobreza es la más alta, y tercero, contrario a lo anterior, este paso en la escala educativa no define una mejoría tan nítida en las zonas urbana: a) la incidencia de la pobreza varía dentro de un rango de 10 a 40 %, en parte por que hay nuevas observaciones, pero no sólo por ello, b) las actividades agropecuarias continúan siendo las que observan la mayor incidencia de la pobreza.

BIBLIOGRAFÍA

- Comte, Maurice (1995), "Três Milhões de desempregados", en Besson, Jean Louis (Organizador), *A ilusão das estatísticas*, UNESP, São Paulo, pp. 95-111.
- Freyssinet, Jacques (1998), "Definición y medición del desempleo", en Gautié, Jérôme y Julio César Neffa (comps.), *Desempleo y políticas de empleo en Europa y Estados Unidos*, Lumen/Humanitas, Buenos Aires, pp. 21-38.
- Garraty, A. John (1998), *Unemployment in History. Economic Thought and Public Policy*, Harper & Row, Nueva York.
- Hughes, James; R. Perlman (eds.) (1984), *The Economics of Unemployment: a Comparative Analysis of Britain and the United States*, Cambridge University Press, 1984.
- Hussmans, Ralf, Mehran F. y Verma V. (1990), *Surveys of Economically active Population, employment, Unemployment and Underemployment: an ILO Manual on Concepts and Methods*, International Labour Office, Ginebra.
- INEGI Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2005, Una nueva encuesta para México, INEGI, Aguascalientes, 2005.
- Keynes, M. John (2003), *La teoría general de la ocupación, el empleo y el dinero*, 4ª edición (corregida y aumentada), Fondo de Cultura Económica, México.
- Mendonca, Sergio y Marise Hoffmann (1999), "Pesquisa de Emprego e Desemprego-PED: inovações metodológicas", en DIEESE-CESIT *Emprego e Desenvolvimento Tecnológico: Processos de Integração Regional*, DIEESE, São Paulo, pp. 279-308.
- OIT, Resoluciones de la Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo, OIT, Ginebra, 1966.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Salas, Carlos y Eduardo Zepeda (2003a), "Empleo y salarios en el México contemporáneo", en de la Garza, Enrique y Carlos Salas (coords.), *La situación del trabajo en México, 2003*, Plaza y Valdés, México.

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

La productividad en México: origen y distribución (1960-2002)

Enrique Hernández Laos¹

INTRODUCCIÓN

Después de varias décadas de crecimiento económico acelerado, cuando México transitó por un proceso de industrialización por la vía de la sustitución de importaciones (ISI) desde principios de los cincuenta, registró un severo retroceso a principios de los ochenta. Producto de continuos y repetidos errores en el manejo macroeconómico de la economía, y de la acumulación paulatina de desequilibrios internos y externos que se gestaron en las décadas previas, el país habría de sufrir en los ochenta una prolongada etapa de crisis recesivas, agravada por la instrumentación de políticas de ajuste y estabilización. Los procesos tendientes a la restauración de los desequilibrios macroeconómicos del país pusieron de manifiesto la necesidad de impulsar una ambiciosa agenda de cambios estructurales en la economía mexicana, con el objeto de acelerar su inserción en condiciones “eficientes” a las corrientes internacionales de comercio, capital y tecnología.

Para la segunda mitad de los ochenta se habrían iniciado las modificaciones estructurales de la economía nacional, a través de procesos acelerados —y, por qué no decirlo, atropellados— de apertura comercial, liberalización financiera y privatización de activos públicos, esto es, procesos orientados a dar mayores espacios de acción al capital privado —incluyendo, por supuesto al transnacional— y un mayor impulso a la asignación de recursos a través del sistema de precios de la economía. Con ello se habría de reducir considerablemente el papel protagónico que en las décadas previas había desempeñado el Estado mexicano. Los procesos de transformación estructural de nuestra economía se habrían de continuar a lo largo de la década de los noventa, y para algunos analistas tales procesos no habrían sido concluidos

¹ Profesor-Investigador de los programas de doctorado en Economía Social y en Ciencias Económicas. Universidad Autónoma Metropolitana, México.

en su totalidad hasta la fecha, esto es, a lo largo del primer lustro del nuevo siglo.

Como quiera que sea, uno de los argumentos más importantes que se esgrimieron para impulsar tan ambiciosa agenda de cambio estructural, y que permitiría a México enfrentar los desafíos de la globalización en marcha a escala mundial, era la necesidad, la urgencia, de acrecentar los estándares de eficiencia y productividad de nuestro aparato productivo.

Los rezagos de productividad y eficiencia —se argumentaba— obedecían a décadas de una deficiente asignación de recursos provocada por el proceso sustitutivo de importaciones y por la activa participación del Estado mexicano en nuestra economía. La nueva orientación del aparato productor hacia el exterior reclamaba —se insistía— del acrecentamiento de los estándares de eficiencia y productividad de las diversas actividades económicas del país, lo cual permitiría en el mediano plazo aumentar los niveles de ingreso *per capita* y, en un mayor horizonte prospectivo, acrecentar los niveles de bienestar de la población a través de la gradual —pero sistemática— disminución de los índices de pobreza.

Lo anterior era necesario porque la productividad es uno de los factores determinantes del crecimiento económico de largo plazo de los países. El otro factor estriba en la capacidad de acumulación de los recursos productivos; mientras para ambos, los recursos y la eficiencia en su aprovechamiento constituyen las fuerzas impulsoras del crecimiento económico. De ahí la importancia de examinar la evolución de los niveles medios de productividad de la economía mexicana en un contexto de largo plazo, con especial énfasis en las tendencias más recientes. Este tema se aborda en el presente artículo.

Con ese fin, consideramos necesario establecer una periodización para el análisis que tenga en cuenta los principales rasgos de nuestro desarrollo en las últimas décadas. En primer lugar, consideraremos el largo periodo de desarrollo sustitutivo de importaciones, en el que la economía nacional estuvo fundamentalmente orientada al abastecimiento del mercado interno, y que por disponibilidad de información concretaremos en la etapa comprendida entre 1960 y 1981. Esa etapa la diferenciamos del periodo siguiente comprendido entre 1982 y 1987, años que se caracterizaron por tendencias recesivas prolongadas y por la puesta en marcha de las diversas reformas estructurales a lo largo del extenso periodo de estabilización y ajuste. Por último, a partir de 1988 —año en que se restablece moderadamente el crecimiento de la economía con una nueva orientación al exterior— se podría distinguir una última etapa, durante la cual, y pese a todas las vicisitudes de

LA PRODUCTIVIDAD EN MÉXICO: ORIGEN Y DISTRIBUCIÓN (1960-2002)

los noventa, extendemos por disponibilidad de información hasta los primeros años del nuevo siglo, esto es, hasta el año 2002.

El propósito del análisis es presentar un bosquejo, un examen de grandes trazos, sobre la evolución de la productividad en México a lo largo de las últimas cuatro décadas, bajo la periodización mencionada. Como más adelante veremos, mediante la aplicación de un sencillo esquema de contabilidad del crecimiento económico, estaremos en condiciones de determinar, no sólo las tendencias de la productividad laboral de nuestra economía, sino también de descomponer su crecimiento en sus dos elementos principales: el efecto del proceso de acumulación de capital por hombre ocupado, del efecto de las mejoras derivadas en la eficiencia con que se utilizan los recursos, reflejado por el crecimiento de la llamada *productividad total de los factores* (PTF).

Esa diferenciación permite contestar, además, dos cuestiones de considerable relevancia económica: *a)* ¿es el mejoramiento de la PTF resultado de ahorros en los insumos de mano de obra o de ahorros en los insumos de capital productivo?, y *b)* ¿cómo se reparten las mejoras de la PTF entre los trabajadores y los propietarios de los medios de producción? La primera cuestiona el *origen* factorial de la PTF, en tanto que la segunda aborda la discusión sobre el *destino* o distribución de los beneficios que se derivan de las mejoras de la productividad multifactorial.

El contenido del artículo es por demás sencillo. En la siguiente sección se procede a discutir —de manera sencilla— los conceptos básicos que subyacen al análisis de la productividad, y se deja para los anexos que se presentan al final del artículo las elaboraciones técnicas relativamente más complejas. La tercera sección aborda, por su parte, el análisis de las tendencias de la productividad en México, y examina las “fuentes” del crecimiento de la misma, tanto a escala nacional como de diversos sectores de la economía mexicana. La cuarta sección examina, a su vez, tanto el origen factorial como la distribución de las ganancias de la PTF en México en los diversos periodos de análisis. La última sección recoge, en forma sumaria, las principales conclusiones de los exámenes precedentes y busca derivar algunas implicaciones de política económica.

LA PRODUCTIVIDAD Y SU MEDICIÓN

La productividad es un concepto que por necesidad asocia el producto obtenido con los medios o recursos utilizados para lograrlo. Implícito en el concepto,

por lo tanto, anidan los problemas referidos a su medición. No es este el lugar para discutir en detalle estos tópicos. Baste decir que, en términos generales, es posible cuantificar el desempeño de productividad a muy diferentes niveles de agregación sectorial y factorial. En la escala más sencilla, la productividad se mide a nivel de producto específico (en términos físicos) por unidad de insumo: por ejemplo, toneladas de carbón por hora-hombre empleada en la producción. A medida que se trasciende la unidad física del producto, y se considera, por ejemplo, la producción de toda una rama productiva —o de la economía nacional por ejemplo— se debe recurrir a la valuación de productos heterogéneos a través de sus respectivos precios, los cuales deben permanecer constantes a lo largo del periodo de análisis.²

De manera similar, cuando se incluye en las mediciones de productividad no sólo un insumo homogéneo —como el caso de las horas hombre— sino varios insumos simultáneamente, se busca cuantificar la llamada *productividad multifactorial*, la cual reclama de la agregación de diferentes insumos productivos, como por ejemplo es la medición del producto por unidad de insumos primarios, es decir, capital y trabajo, medición a la que suele llamársele *productividad total de los factores* (PTF).³ Los procedimientos metodológicos para lograrlo de manera satisfactoria reclaman, en la mayoría de los casos, de numerosos supuestos sobre el comportamiento de los agentes productivos, tanto en los mercados de productos como de factores. Tampoco entraremos aquí a esta discusión, sólo diremos que en el Anexo 1, al final del artículo, sugerimos un procedimiento metodológico que busca obviar la mayoría de los supuestos comunes en este tipo de mediciones de la PTF.

Formulada de esta manera, es posible entonces “descomponer” la tasa de crecimiento medio anual de la productividad del trabajo, en sus dos elementos principales: *a)* la parte que obedece a la acumulación de capital físico por hombre ocupado, y *b)* la parte que deriva de una utilización más eficiente de los recursos, y que es cuantificada por la evolución de la PTF. A ambos productos de esta descomposición se les denomina *fuentes del crecimiento de la productividad*, y su interés radica en que los factores que determinan cada uno de estos componentes provienen de muy diferentes fuerzas causales en la economía.

En efecto, en tanto el crecimiento de la cuantía de los insumos de capital por hombre ocupado está determinado por los procesos de acumulación de

² Kendrick (1961); Hernández Laos (1973).

³ Para una excelente explicación conceptual y de la medición de la productividad véase: OECD (2001, capítulo 2).

capital, el crecimiento de la PTF está condicionado por numerosos factores ligados a la *eficiencia* con la que utilizan los recursos productivos en la economía. La bibliografía reciente denomina al primero como el efecto *acumulación*, en tanto que al segundo se le reconoce como el efecto *asimilación* (Collins y Bosworth, 1996).⁴

Independientemente de los factores determinantes de cada uno de esos efectos, resulta conveniente concentrar la atención en el efecto *asimilación*, es decir, el fenómeno de la productividad multifactorial. En efecto, a consecuencia de los incrementos en la PTF es posible generar en el sistema económico una *masa* o ganancia de productividad, que resulta del ahorro simultáneo de insumos de capital y de trabajo por unidad de producto. Mediante un planteamiento sencillo —y bajo algunos supuestos— es posible separar el ahorro de ambos insumos, lo cual constituye lo que hemos denominado el *origen factorial* de la PTF, que da idea del sesgo ahorrador de uno u otro tipo de insumo productivo. Simultáneamente, y a través del sistema de precios relativos de productos y de factores, esa *masa* o *ganancia* de productividad se reparte entre los agentes que la generan, y es apropiada por los trabajadores y/o por los empresarios capitalistas dueños de las explotaciones productivas. A este último proceso le denominamos *destino* o *apropiación* de las ganancias de la productividad multifactorial, lo cual en términos llanos apunta a señalar quiénes son los beneficiarios de los incrementos de la productividad total de los factores en la economía: los obreros, los empresarios o ambos.⁵ En el anexo 2, al final del artículo, se detalla el procedimiento técnico que da lugar a estos planteamientos.

⁴ El efecto *acumulación* deriva de la capacidad del sistema económico para acrecentar el acervo de capital fijo reproducible por obrero ocupado y, por lo tanto, está ligado a factores macroeconómicos relacionados con las tasas de ahorro interno y de inversión y con la entrada de capital externo entre otros factores. El efecto *asimilación*, por el contrario, está relacionado con el grado de eficiencia con que se utilizan los recursos productivos, lo cual está determinado por un sinnúmero de factores tales como el grado de utilización de la capacidad instalada, la eficiencia media con que labora la fuerza de trabajo, la eficiencia con que la economía asigna los recursos entre sectores y actividades, la eficiencia con la que operan los mercados de factores y la capacidad de generación y absorción de conocimientos tecnológicos entre otros. Desde una perspectiva más amplia, y en un contexto de largo plazo, la bibliografía más reciente apunta como factores relevantes a las limitantes institucionales de los países, en muchos casos derivadas de profundas raíces históricas, geográficas y sociales. Véase: North (1992) y Hall y Jones (1999). Para un recuento actualizado de los diferentes factores determinantes de la PTF consúltese a Hulten (2000).

⁵ Obviamente, cuando los incrementos de la PTF son negativos, las “pérdidas” de productividad se tendrán que repartir de alguna manera entre los agentes productivos.

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD EN MÉXICO

Como cualquier fenómeno económico, la medición de la productividad es muy sensible a la información utilizada en su cuantificación. Con fines de análisis de largo plazo y su desagregación sectorial en México, en este artículo utilizamos dos estimaciones alternativas de productividad, que se basan en información estadística diferente. Las estimaciones son las siguientes:

- *Estimación 1:* utiliza como información del producto la evolución del valor agregado a precios constantes de 1980; como insumo de mano de obra utiliza la evolución de la fuerza de trabajo nacional Población Económicamente Activa (PEA), en tanto que los insumos de capital fijo reproducible se basan en nuestras estimaciones de los acervos de capital fijo del país, calculados con el método del inventario perpetuo, que acumula la inversión bruta fija anual y aplica una tasa anual de depreciación del 6 por ciento.⁶
- *Estimación 2:* la evolución del producto también corresponde a la del valor agregado a precios constantes de 1980. Sin embargo, como insumos de mano de obra utiliza la evolución del número de puestos remunerados en la economía,⁷ y los insumos de capital se basan en estimaciones de los acervos de capital fijo reproducible (a precios de 1980) realizadas por el Banco de México.⁸ Dada la posibilidad de desagregación de esta información, su utilización también permite la estimación de tendencias en la productividad a escala sectorial.⁹

La primera estimación tiene un carácter más general, en la medida en que toma en cuenta la productividad de toda la fuerza de trabajo de la economía

⁶ Esta medición de los acervos de capital fijo incluye tanto los de carácter privado como los de origen público (infraestructura), y dentro de los primeros incorpora el capital residencial existente en la economía. Para una discusión del método y la presentación de los cálculos véase el Anexo de Hernández Laos (2004).

⁷ Correspondiente al concepto de Personal Ocupado Remunerado que presenta el Sistema de Cuentas Nacionales de México (INEGI).

⁸ Banco de México, *Acervos de capital fijo*, información contenida en medios electrónicos. Esta fuente provee información para el periodo 1960-1999. El cálculo de los acervos para los años 2000-2002 consiste en extrapolaciones realizadas por nosotros mediante la aplicación de técnicas autoregresivas aplicadas a series de tiempo.

⁹ Excepto los sectores agropecuarios y generación de electricidad, para los cuales no se cuenta con información de acervos de capital del Banco de México.

LA PRODUCTIVIDAD EN MÉXICO: ORIGEN Y DISTRIBUCIÓN (1960-2002)

y de todo el acervo de capital existente (público y privado) incluyendo el capital residencial. Se trata de un indicador grueso de la eficiencia de la planta productiva, tomando en cuenta *todos* los recursos disponibles de mano de obra y de capital con que cuenta el país en un momento dado. La segunda estimación, por el contrario, es más refinada, toda vez que considera que sólo y la cuantía del acervo de capital público y privado de carácter residencial, y sólo toma en cuenta el capital directamente productivo que opera en las unidades de explotación.

Tomando en cuenta lo anterior, en el cuadro 1 se ofrece información sobre las tasas de crecimiento medio anual de ambas estimaciones de la productividad nacional. Resulta claro que durante el largo periodo de la ISI la productividad media del trabajo se habría acrecentado a tasas singularmente elevadas, equivalentes a 3.2% anual, y en ese crecimiento coinciden ambas estimaciones. Sin embargo, las "fuentes" de tal crecimiento difieren en ambos casos, toda vez que la *estimación 1* sugiere que todo el crecimiento de la

Cuadro 1. México. Las "fuentes" del crecimiento de la productividad laboral a nivel nacional, con base en dos aproximaciones estadísticas diferentes, 1960-2002 (Tasas de crecimiento medio anual, por cientos)

Estimación / Concepto	1960-1981	1981-1987	1987-2002	1960-2002
<i>Estimación 1:</i>				
Productividad laboral (q)	3.2	-4.0	0.3	1.1
Intensidad de capital (bk)	3.8	-0.2	2.1	2.6
Productividad total de los factores (p)	-0.7	-3.7	-1.7	-1.5
<i>Estimación 2:</i>				
Productividad laboral (q)	3.2	-0.3	1.1	1.9
Intensidad de capital (bk)	2.5	0.1	1.6	1.8
Productividad total de los factores (p)	0.7	-0.4	-0.5	0.1

NOTA: La estimación 1 se refiere a la economía nacional. La información de los insumos de mano de obra está aproximada por el crecimiento de la Población Económicamente Activa y la de los acervos de capital se deriva de estimaciones propias resultado de la aplicación del método del inventario perpetuo a la formación bruta de capital fijo anual con depreciación anual del 6 por ciento.

La estimación 2 excluye los sectores agropecuarios y eléctrico; los insumos de mano de obra se aproximan por el crecimiento del personal remunerado de las cuentas nacionales, y los de capital por la evolución de los acervos de capital fijo neto a precios constantes estimados por el Banco de México (1960-1999) y con estimaciones propias para los últimos años de las series (2000-2002).

FUENTE: Cálculos propios con base en la metodología y fuentes explicados en el Anexo.

productividad laboral habría que atribuirlo totalmente al proceso de acumulación de capital, y que la PTF no sólo no se habría acrecentado, sino que se habría reducido a una tasa equivalente al -0.7% medio anual. La *estimación 2*, si bien sugiere la preponderancia del proceso de acumulación de capital, apunta a que la PTF habría contribuido —si bien marginalmente— al crecimiento de la productividad laboral, a una tasa anual promedio de +0.7% medio anual.

A pesar de las diferencias, ambas estimaciones ponen de manifiesto que, a lo largo del prolongado proceso de sustitución de importaciones seguido por el país durante los sesenta y setenta, la sistemática —y acelerada— expansión de la productividad media del trabajo habría obedecido preferentemente al acentuado proceso de acumulación de capital por hombre ocupado en la economía, y sólo en una parte no muy significativa —si acaso— habría obedecido al mejoramiento de la eficiencia con que se utilizan los factores productivos. No cabe duda, así, que la industrialización “hacia adentro” seguida durante esas décadas por la economía mexicana habría tenido un carácter marcadamente *extensivo*, poniendo de manifiesto la precaria eficiencia en la asignación de los recursos que se derivó del proceso de sustitución de importaciones.

Agotado ese proceso, y como consecuencia de los desequilibrios internos y externos acumulados durante los setenta, la economía sufriría un colapso de productividad durante la mayor parte de los ochenta (gráfica 1). En términos del producto por hombre activo el desplome habría sido mayúsculo, equivalente a -4% anual entre 1981 y 1987, y aún considerando sólo el personal remunerado el colapso habría sido significativo, aunque de menor cuantía equivalente a -0.3% anual. Ambas estimaciones dejan en claro que durante esos años la acumulación de capital por hombre ocupado virtualmente se habría estancado, por lo que el poco favorable desempeño de la productividad laboral habría obedecido al colapso de la PTF en la economía nacional (cuadro 1).

Sólo sería a partir de la introducción de las profundas reformas estructurales de finales de los ochenta que la productividad laboral habría recuperado su crecimiento, si bien a tasas por demás modestas. En efecto, entre 1987 y el año 2002 el producto por hombre activo habría aumentado apenas a 0.3% medio anual, en tanto que el producto por trabajador remunerado lo habría hecho al 1.1% anual, esto es, ambas tasas considerablemente menores que las registradas por la economía mexicana durante los sesenta y setenta. En las dos estimaciones —y con mayor o menor intensidad— ese crecimiento

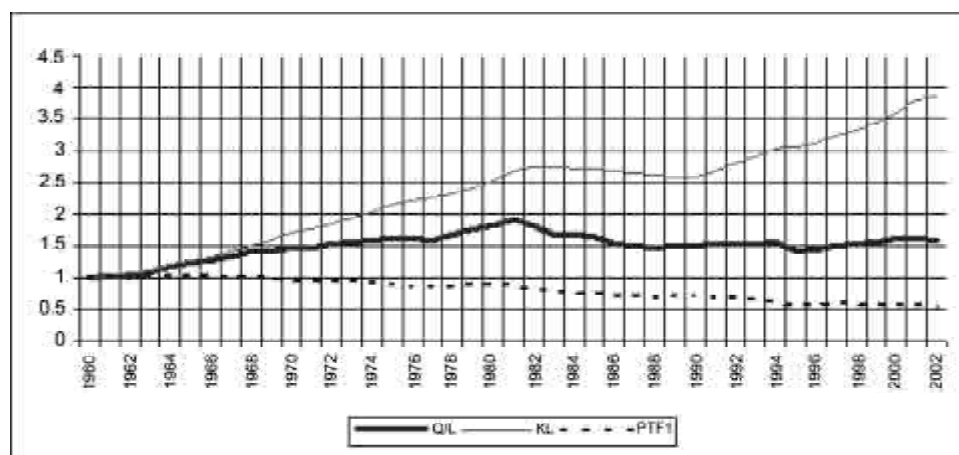
LA PRODUCTIVIDAD EN MÉXICO: ORIGEN Y DISTRIBUCIÓN (1960-2002)

habría obedecido, de nuevo, a la reanimación del proceso de acumulación de capital por trabajador, en tanto que las condiciones medias de eficiencia del aparato productivo habrían continuado deteriorándose de manera sistemática, como lo muestran las tasas negativas de crecimiento de la PTF en las dos casos (cuadro 1).

De resultar acertadas, estas estimaciones pondrían de manifiesto un muy severo problema de productividad en la economía mexicana en la actualidad, mismo que se habría prolongado cuando menos a lo largo de las dos últimas décadas. La productividad laboral habría dejado de ser un elemento dinamizador de la economía nacional, y ello a consecuencia no sólo del rezaño en los procesos de acumulación de capital por trabajador, sino también —y de manera destacada— por los crecientes estándares de ineficiencia en la asignación y utilización de los recursos productivos en la economía (gráficas 1 y 2). Por lo menos hasta principios del nuevo siglo, no parecería que las profundas reformas estructurales introducidas en la economía mexicana en los últimos tres lustros hubiesen impulsado activamente la productividad nacional, como algunos analistas (y políticos) esperaban.

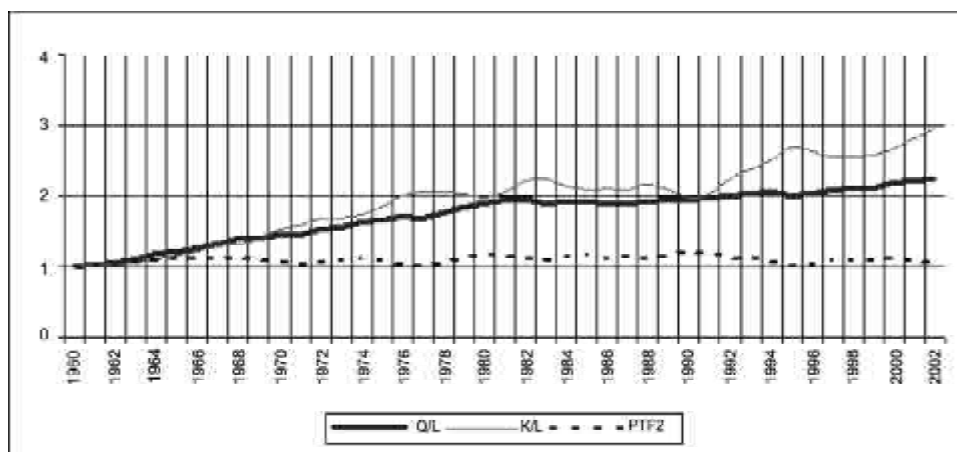
Un sinnúmero de factores han contribuido de manera innegable a este deterioro, entre los que se destacan la continua aplicación de políticas

Gráfica 1. México. Economía Nacional. Evolución de la productividad del trabajo (Q/L), la intensidad de capital (K/L) y de la productividad total de los factores (PTF1) (1960-2002)



FUENTES: Cálculos con los totales nacionales según la metodología explicada en el texto.

Gráfica 2. México. Economía Nacional. Evolución de la productividad del trabajo (Q/L), la intensidad de capital (K/L) y de la productividad total de los factores (PTF2) (1960-2002)



FUENTE: Cálculos con los totales nacionales según la metodología explicada en el texto.

recesivas de orden macroeconómico, el limitado crecimiento de la demanda interna y los insuficientes efectos de la externa para impulsar la economía, las notables deficiencias en la acumulación de capital físico y humano, la limitada eficiencia en la operación de los mercados financieros y laborales, la ausencia de una política científica y tecnológica propia y, en un entorno de más amplio espectro, los notorios rezagos en la adaptación de diversas instituciones que, si bien fueron funcionales a la economía sustitutiva de importaciones, dejaron de serlo en un ambiente de mayor apertura externa y globalización.¹⁰

El deterioro más reciente de la productividad de nuestra economía, sin embargo, no ha sido homogéneo. El cuadro 2 desagrega la *estimación 2* para diversos sectores económicos y subsectores manufactureros. Se puede apreciar con claridad que el desplome de la productividad laboral (producto por

¹⁰ Hemos estudiado con detenimiento en otra parte todos estos fenómenos, por lo que para una discusión en detalle remitimos al lector a la consulta de Hernández Laos (2005). Explicaciones complementarias se encuentran en: Banco Mundial (1998) y Hernández Laos, Garro y Llamas (2000).

LA PRODUCTIVIDAD EN MÉXICO: ORIGEN Y DISTRIBUCIÓN (1960-2002)

Cuadro 2. Las “fuentes” del crecimiento de la productividad laboral en México con base en la estimación 2^{1/} por sectores económicos, 1960-2002, tasas de crecimiento medio anual (porcentajes)

Sector de actividad	1960-1981			1981-1987			1987-2002			1970-2002		
	q	bk	p	q	bk	p	q	bk	p	q	bk	p
1. Agricultura, silvicultura, caza y pesca	2.5			0.2			1.5			1.8		
2. Minería	3.8	2.9	0.9	-0.8	1.7	-2.5	4.1	4.7	-0.6	3.2	3.4	-0.1
3. Industria Manufacturera	2.8	1.4	1.4	0.5	-0.3	0.8	2.5	1.2	1.3	2.4	1.1	1.3
3.1 Alimentos, bebidas y tabaco	1.7	0.8	0.9	0.2	-2.6	2.8	2.7	4.5	-1.7	1.9	1.6	0.2
3.2 Textiles, vestido y cuero	3.3	1.3	2.0	-1.0	-1.5	0.6	0.8	-1.5	2.3	1.8	-0.1	1.9
3.3 Madera y sus productos	2.2	1.7	0.6	2.4	-4.7	7.1	1.7	-0.6	2.3	2.1	0.0	2.1
3.4 Imprenta y editoriales	3.0	1.0	2.0	1.6	0.5	1.2	2.4	1.9	0.5	2.6	1.2	1.3
3.5 Químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico	4.5	1.4	3.2	1.5	-1.7	3.2	2.4	1.2	1.2	3.3	0.9	2.5
3.6 Minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo	3.3	1.8	1.5	1.0	-1.5	2.5	3.2	2.6	0.6	2.9	1.6	1.3
3.7 Industrias metálicas básicas	2.4	1.4	0.9	2.9	0.6	2.3	8.0	4.3	3.7	4.4	2.3	2.1
3.8 Productos metálicos, maquinaria y equipo	3.1	0.6	2.5	-0.3	3.6	-3.9	3.8	0.5	3.3	2.9	1.0	1.9
3.9 Otras industrias manufactureras	-1.1	1.1	-2.2	-6.9	-2.6	-4.2	-0.9	-3.0	2.1	-1.9	-0.9	-1.0
4. Construcción	1.9	-0.1	2.0	-1.2	-2.0	0.7	-2.4	-0.2	-2.2	-0.1	-0.4	0.3
5. Electricidad, gas y agua	5.8			3.1			0.9			3.6		
6. Comercio, restaurantes y hoteles	4.3	10.2	-5.9	-2.0	-1.3	-0.7	0.1	-1.2	1.3	1.9	4.5	-2.6
7. Transporte, almacenaje y comunicaciones	2.4	2.0	0.4	-1.7	1.1	-2.8	2.2	2.6	-0.4	1.7	2.1	-0.4
8. S. Financieros, seguros, act. inmobiliarias y de alquiler	0.3	0.1	0.2	1.1	0.6	0.5	2.1	4.2	-2.1	0.7	1.3	-0.6
9. S. Sociales comunales y personales	1.2	1.4	-0.2	0.2	-0.4	0.6	0.0	-0.1	0.2	0.6	0.6	0.0
Total (2)	3.2	2.5	0.7	-0.3	0.1	-0.4	1.1	1.6	-0.5	1.9	1.8	0.1

1/ Con base en información de personal remunerado de cuentas nacionales como aproximación al crecimiento de los insumos de mano de obra, y estimaciones de los acervos de capital fijo neto del Banco de México como base para calcular la evolución de los insumos de capital.

FUENTE: Cálculos propios con la metodología y fuentes explicadas en el Anexo.

trabajador remunerado) en los ochenta obedeció de manera general a la caída del proceso de acumulación de capital en casi todas las actividades económicas del país. Pero también resulta evidente que para el periodo más reciente (1987-2002) el deterioro de la productividad multifactorial no habría sido sectorialmente generalizado, toda vez que la mayor parte de los sectores transables de la economía¹¹ habrían registrado crecimientos positivos de

¹¹ Es decir, aquellos que pueden ser comerciados en los mercados internacionales.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

su PTF, en especial los manufactureros.¹² Por el contrario, el deterioro de la PTF se puede ubicar preferentemente en los sectores no transables como la construcción, el transporte, almacenamiento y comunicaciones y en el sector de los servicios financieros, en tanto que el abultado sector de otros servicios habría registrado un virtual estancamiento de su PTF.

ORIGEN Y DISTRIBUCIÓN DE LAS GANANCIAS DE PRODUCTIVIDAD

¿Cuál es el origen factorial del comportamiento seguido por la PTF? ¿Quiénes han sido los beneficiarios de su crecimiento en los sectores en los que éste ha sido positivo? ¿Quiénes los perdedores? ¿Guardan alguna proporción los aportes factoriales con la participación de las ganancias de productividad? Esos aspectos se examinan a continuación.

La productividad multifactorial refleja el ahorro de recursos primarios (trabajo y capital) por unidad de producto generado. Por ello, como ya se mencionó, es posible —mediante el álgebra sencilla que se detalla en el anexo 2— hacer una estimación, un cálculo, de la cuantía de los recursos que se “ahorran” por efecto del acrecentamiento de la PTF. Ese “ahorro” constituye una “ganancia” de productividad, misma que se puede expresar en términos monetarios. Esa ganancia de productividad está constituida con la cuantía de los ahorros de capital y de trabajo alcanzados en el proceso productivo, el análisis de lo cual permite identificar el monto absoluto de cada uno de los factores productivos “ahorrados” a consecuencia del mejoramiento de los estándares de productividad.

A su vez, las ganancias de productividad se distribuyen entre los factores productivos —trabajo y capital— en la forma de aumentos en los salarios reales y/o aumentos en los beneficios reales de las empresas. El análisis de este último aspecto permite, por lo tanto, identificar a los beneficiarios del aumento de la productividad. Por último, la comparación entre la aportación de cada factor a las ganancias de productividad, con la cuantía de su apropiación, permite identificar las transferencias que se registran entre los

¹² En algunos subsectores manufactureros el crecimiento de la PTF habría sido notablemente acelerado en los últimos años, en especial en casos como el de las industrias metálicas básicas, y el de productos metálicos, maquinaria y equipo, subsector este último que participa activamente en las exportaciones mexicanas. Dentro de las manufacturas, sólo la producción de alimentos, bebidas y tabaco habría registrado un retroceso sistemático de sus condiciones medias de productividad multifactorial.

LA PRODUCTIVIDAD EN MÉXICO: ORIGEN Y DISTRIBUCIÓN (1960-2002)

trabajadores y los empresarios, como consecuencia de las diferencias que se registran entre su aportación y su participación en las respectivas ganancias de productividad.

El cuadro 3 presenta, a escala nacional, la cuantía de las ganancias de productividad, su origen factorial, su distribución entre asalariados y capitalistas y, de la comparación entre origen y distribución, es posible calcular la magnitud de las transferencias generadas entre ellos.¹³

De acuerdo con esas estimaciones, a lo largo de la última parte del periodo de sustitución de importaciones (1970-1981),¹⁴ el aumento de la PTF en la economía nacional habría permitido un ahorro de recursos primarios del orden de 85 mil millones de pesos (mmdp) a precios de 1980.¹⁵ Ese ahorro habría sido totalmente de mano de obra (122 mmdp), toda vez que, a consecuencia de la disminución de la productividad media del capital, se habría incurrido en un “desahorro” de ese tipo de insumos (-37 mmdp).¹⁶ En ese periodo, sin embargo, y como consecuencia del sistemático aumento de los salarios reales, los asalariados se habrían apropiado una parte mayor de las ganancias de productividad (266 mmdp), con lo que habrían logrado una transferencia neta de recursos de los capitalistas del orden de 144 mmdp. Los empresarios, por el contrario, a lo largo de este periodo no habrían participado directamente en forma alguna en las ganancias de la PTF, y por el contrario, a través del otorgamiento de salarios reales crecientes, habrían transferido a los trabajadores una parte más que proporcional que lo que les habría correspondido por efecto de su participación en las ganancias de PTF.¹⁷

Los años críticos de los ochenta verían condiciones muy diferentes en relación con la generación y distribución de las ganancias de PTF. Como ésta habría disminuido, entre 1982 y 1987 se habría registrado una “pérdida” de productividad multifactorial, equivalente a -63 mmdp, a la cual habría contribuido casi totalmente la disminución de la productividad media del capi-

¹³ Estos cálculos se basan en la *estimación 2* de la evolución de la PTF.

¹⁴ Por disponibilidad de información, el análisis se circunscribe sólo al periodo 1970-2002.

¹⁵ Todas las cifras absolutas (mmdp) que se mencionan en este apartado están valuadas a precios constantes de 1980.

¹⁶ En términos académicos, lo anterior mostraría que en ese periodo el llamado “cambio tecnológico”, medido por la evolución de la PTF, habría mostrado un marcado sesgo ahorrador de mano de obra, esto es, no habría tenido las características de “neutralidad” que suelen atribuirse a este tipo de mediciones.

¹⁷ En términos teóricos, lo anterior sólo estaría sugiriendo que la tasa de beneficio de los capitalistas habría tendido a decrecer a lo largo de la última fase del periodo sustitutivo de importaciones.

tal (-57 mmdp) y sólo en una fracción poco significativa la pérdida de la productividad media del trabajo asalariado (-6 mmdp). Sin embargo, la instrumentación de las severas políticas estabilizadoras a lo largo de esos años, que tendieron a reducir de manera sistemática los salarios reales de la economía, habrían tenido como consecuencia una pérdida de ingresos reales para los asalariados del orden de -643 mmdp; es decir, el costo del ajuste habría recaído sobre los trabajadores en términos mucho más que proporcionales a la pérdida de productividad multifactorial de la economía (cuadro 3). De esta manera, los empresarios capitalistas habrían recibido transferencias positivas de una cuantía muy elevada, del orden de los 637 mmdp, los cuales habrían sido aportados por la clase trabajadora.¹⁸ La pugna distributiva que presencié el país en esos años habría sido, así, de proporciones mayúsculas, en la cual la totalidad del ajuste habría recaído sobre los hombros de la clase trabajadora mexicana.¹⁹

Las pérdidas de productividad multifactorial registradas a partir de 1988 habrían sido de carácter mucho mayor, equivalentes a cerca de -580 mmdp. El origen factorial apunta a ahorros positivos en los insumos laborales (345 mmdp) frente a enormes desahorros en los insumos de capital (-933 mmdp): el deterioro de la productividad multifactorial habría que ubicarlo, así, en una sistemática reducción de las condiciones medias de productividad del capital fijo reproducible utilizado en la economía.²⁰

¹⁸ Estas tendencias son totalmente compatibles con los efectos de las políticas de ajuste y estabilización sobre la distribución funcional del ingreso en México detectados por nosotros en una investigación previa (Hernández Laos, 1998).

¹⁹ Las transferencias recibidas por los empresarios, de la cuantía señalada, habrían servido para financiar –a través de la inflación y del sistema impositivo– una parte del pago del servicio de la deuda externa. Otra parte habría aumentado los beneficios empresariales, una fracción de los cuales habría sido aplicada, muy probablemente, para enfrentar las cuantiosas pérdidas derivadas de la obsolescencia de sus plantas y equipos que resultaron inapropiadas para las nuevas condiciones reinantes en la economía. La obsolescencia de activos se habría presentado como consecuencia de la apertura externa y de los cambios radicales en los precios clave de la economía: el aumento en el tipo de cambio real, el encarecimiento del crédito y el notable abaratamiento de la mano de obra nacional. El costo de ese reemplazo se habría aplicado –si es que se aplicó– a la *reconversión* industrial de finales de los ochenta y principios de los noventa.

²⁰ Se invierte más, pero la inversión adicional genera una cuantía limitada de valor agregado por unidad adicional de capital invertido. En términos técnicos ello estaría indicando que la economía mexicana ha registrado en los últimos quince años una relación marginal capital-producto (ICOR) creciente, como consecuencia –entre otros factores– de la escasa integración del sector exportador mexicano de manufacturas con el resto de la economía doméstica (Banco Mundial, 2000). De ser acertada esta consideración, el carácter de *enclave* de nuestro sector exportador sería responsable –al menos en parte– tanto del precario desempeño de productividad como de las recientes tendencias hacia una mayor desigualdad en la distribución del ingreso (Hernández Laos y Velázquez Roa, 2003).

LA PRODUCTIVIDAD EN MÉXICO: ORIGEN Y DISTRIBUCIÓN (1960-2002)

Cuadro 3. México. Origen y distribución de las ganancias de la productividad total de los factores, 1970-2002, economía nacional (miles de millones de pesos de 1980)

Concepto	1967-1981	1982-1987	1988-2002	1967-2002
	<i>Origen</i>			
1. Trabajo	122.2	-5.8	345.4	461.8
2. Capital	-37.3	-57.2	-933.2	-1 027.7
Productividad total de los factores (p)	84.9	-63.0	-587.8	-565.9
	<i>Distribución</i>			
3. Asalariados	266.3	-642.9	298.9	-77.7
4. Capitalistas	-181.3	579.9	-886.7	-488.1
	<i>Transferencias (distribución-origen)</i>			
5. Trabajo (3) - (1)	144.1	-648.7	-46.5	-539.5
6. Capital (4) - (2)	-144.1	648.7	46.5	539.5

FUENTE: Cálculos propios con base en la metodología y fuentes explicados en el Anexo.

Sin embargo, los asalariados —a través del aumento del salario real— se habrían apropiado de una fracción positiva de la productividad laboral generada, en una cuantía equivalente a cerca de 300 mmdp en el periodo,²¹ lo que habría permitido a los empresarios capitalistas no incurrir en la pérdida total derivada de la reducción de la PTF, a la cual habrían aportado una cuantía equivalente a 887 mmdp. De esta manera, en el periodo 1987-2002 se habría registrado una transferencia neta de recursos de los asalariados a los empresarios por una cuantía equivalente a los 47 mmdp (cuadro 3).

Por último, vale apuntar que en el contexto de las tres últimas décadas (1970-2002), la economía mexicana habría registrado una pérdida acumulada de productividad multifactorial del orden de los -566 mmdp, la cual habría sido mayor de no haberse acrecentado la productividad laboral en 462 mmdp, que neutralizó de alguna manera la notable disminución de la pro-

²¹ En un extenso análisis microeconómico de más de tres mil empresas mexicanas encontramos que en los años noventa el crecimiento de los salarios reales se correlaciona con el crecimiento de la productividad laboral, pero no en términos generales, ya que tal vinculación es más sólida y estadísticamente significativa en las industrias en las cuales la presencia sindical es mayor. Para mayores detalles véase: Hernández Laos (2001).

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

ductividad media de los insumos de capital que, en términos consolidados fue mayor de los -1000 mmdp. Pese al acrecentamiento de la productividad media de la mano de obra, los asalariados no sólo no habrían participado en el mismo, sino que habrían contribuido con una reducción de sus ingresos reales por -78 mmdp, en tanto que los capitalistas habrían resentido una parte mayor de tal pérdida, del orden de los 490 mmdp. En forma neta, es decir, comparando las aportaciones con la participación de las ganancias de productividad, habrían sido los trabajadores los grandes perdedores de tres décadas de deterioro productivo, en la medida en que habrían transferido a los capitalistas una cuantía equivalente a los -540 mmdp (cuadro 3).

Así, el costo de ineficiencia y del deterioro de las condiciones medias de la productividad multifactorial lo habría pagado la clase trabajadora del país a lo largo de los últimos treinta años, en la medida en que, a pesar del aumento en la productividad media del trabajo, como clase los asalariados mexicanos no habrían tenido participación alguna en forma consolidada. Los capitalistas, por su parte, y pese a haberse apropiado de la totalidad de las ganancias de la productividad laboral, también habrían incurrido en cuantiosas pérdidas, a consecuencia del deterioro de la productividad multifactorial. Es decir, ambas clases habrían perdido, como consecuencia del enorme descuido en que incurrió el país al permitir el deterioro sistemático de las condiciones medias de eficiencia en el aprovechamiento de los recursos productivos del país. El juego resultó, a fin de cuentas, en una situación de “pierde-pierde”, cuando pudo haber sido de “gana-gana” si la productividad multifactorial se hubiese acrecentado de manera sistemática a lo largo de los últimos treinta años.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

En resumen, el panorama trazado anteriormente pone de manifiesto algunas tendencias relevantes en el desempeño de productividad de la economía mexicana en las últimos cuatro décadas. En efecto, el desarrollo del país mediante el proceso sustitutivo de importaciones (1960-1981), si bien acrecentó la productividad media del trabajo a tasas muy satisfactorias, ese mejoramiento del producto por trabajador se habría logrado como consecuencia del notable proceso de acumulación de capital que alcanzó el país, proceso en el cual además de la inversión privada, la pública habría registrado acrecentamientos de consideración, no sólo en obras de infraestructura, sino

también por la participación directa del Estado en actividades productivas en muy diversos sectores económicos. Sin embargo, considerado en su conjunto, el crecimiento económico de esos años habría descuidado de manera notable los estándares de eficiencia y productividad, al registrar un “efecto asimilación” cercano a cero o de carácter negativo.

Por otra parte, los últimos años del desarrollo sustitutivo de importaciones habrían presenciado el desplome de la productividad nacional (1981-1987), a consecuencia principalmente del colapso que registró el país en el proceso de acumulación de capital, al tener que hacer frente a un oneroso servicio de la deuda externa que mermó notablemente las capacidades de ahorro interno y de formación bruta de capital doméstico, en una coyuntura en la que el acceso al financiamiento externo fue prácticamente inexistente.

El parcial arreglo del servicio de la deuda hacia finales de los ochenta y principios de los noventa, aunado a la apertura comercial y financiera del país, y a consecuencia también del acelerado proceso privatizador de activos públicos y del esfuerzo desregulador del capital externo, la economía nacional retomó parcialmente el crecimiento económico en los siguientes años. En ese proceso, la productividad laboral de la economía mexicana habría contribuido parcialmente, reanudando su crecimiento, pero a tasas por demás precarias, muy por debajo del crecimiento que había alcanzado durante los sesenta y los setenta. La información presentada sugiere, con toda claridad, que el incipiente crecimiento de la productividad laboral de los últimos años (1988-2002) habría sido consecuencia exclusivamente del esfuerzo realizado en la acumulación de capital por hombre ocupado, en el cual el impulso recayó no sólo en mayores tasas de ahorro doméstico, sino que en parte importante derivó de las mayores entradas de capital externo y, hasta cierto punto, de la paulatina disminución de los pagos por el servicio de la deuda externa, producto de las menos astringentes condiciones prevalecientes en los mercados internacionales de capital.

Sin embargo, ese mayor esfuerzo de “acumulación” se vio severamente limitado por la continuación del deterioro de las condiciones medias de eficiencia y productividad en la asignación y utilización de los recursos productivos. Simplemente, la economía nacional registra, desde hace dos décadas, estándares cada vez menores de productividad multifactorial, que limitan de manera perversa los esfuerzos del crecimiento económico de México. La información sugiere, sin embargo, que no es en los sectores de bienes transables en donde parece ubicarse el deterioro de la eficiencia productiva nacional —especialmente no lo es en las manufacturas— sino en los sectores

preferentemente no transables, como es el caso de la construcción y de los diversos servicios.

Repasemos, por último, lo concerniente al origen factorial de las ganancias de productividad, así como su distribución entre trabajadores y capitalistas. El recuento contable muestra que, a lo largo del periodo de industrialización por sustitución de importaciones, los asalariados habrían generado y se habrían apropiado de la totalidad de las ganancias de la productividad multifactorial, en tanto que la clase capitalista habría transferido parte de sus ingresos a los trabajadores por la vía de una paulatina —o si bien no pronunciada— disminución de su tasa promedio de beneficios.

Por el contrario, en las últimas etapas sustitutivas, cuando la economía nacional presenció las profundas y repetidas crisis recesivas, tanto el origen factorial como la distribución de las ganancias de productividad se vieron radicalmente modificados. Las pérdidas de productividad multifactorial incurridas entre 1982 y 1987 habrían sido, fundamentalmente, a consecuencia del deterioro de la productividad media de los insumos de capital. Sin embargo, a través de las severas reducciones de los salarios reales, la clase trabajadora no sólo habría disminuido sus ingresos en proporción a la pérdida de productividad, sino que habría transferido cuantiosas sumas adicionales de recursos a los capitalistas. Los ochenta habrían presenciado, así, una aguda pugna distributiva asociada a un enorme costo económico y social para los asalariados.

En los últimos tres lustros (1988-2002), las pérdidas resultantes por la disminución de la productividad multifactorial habrían sido de mayores dimensiones. El origen habría que buscarlo en el deterioro sistemático de la productividad media del capital, toda vez que la economía habría registrado ahorros positivos en la cuantía de los insumos de mano de obra. En términos distributivos, los asalariados habrían participado con una parte del aumento de su productividad media, pero habrían transferido a los capitalistas la otra parte. Observamos, así, que pese al severo deterioro de los salarios reales que se registra hoy en día, los asalariados continúan transfiriendo parte de sus ganancias de productividad a los empresarios como clase.

En el contexto de las últimas tres décadas, la contabilidad consolidada da cuenta de las notables repercusiones que habría tenido el sistemático deterioro de la productividad multifactorial de México. En lugar de generarse un excedente repartible entre los asalariados y los capitalistas, lo que tuvo que compartirse fueron las pérdidas incurridas por las ineficiencias observadas en la asignación y utilización de los recursos productivos. En el proceso, la

LA PRODUCTIVIDAD EN MÉXICO: ORIGEN Y DISTRIBUCIÓN (1960-2002)

clase trabajadora habría resentido mayores pérdidas en proporción a su contribución a las mismas. La clase empresarial, aunque amortiguó parte de esas pérdidas con transferencias procedentes de los asalariados, habría resentido también cuantiosas pérdidas en el proceso. Ambas clase habrían perdido: México habría perdido a consecuencia del deterioro productivo de nuestra economía.

De todo lo mencionado, resulta claro que no es posible que el crecimiento económico de México continúe por el mismo sendero de desarrollo "extensivo", descuidando la eficiencia con la que se usan los escasos recursos productivos con que cuenta el país. Se requiere, por necesidad histórica, revertir esos patrones ineficientes de acumulación, y otorgar una mayor importancia al crecimiento de la productividad en la agenda de los grandes problemas nacionales. Las posibilidades de acrecentar el crecimiento económico dependen en buena medida de ello, y resulta claro que el fenómeno tiene profundas implicaciones para la distribución del ingreso y la riqueza.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial (1998), *Mexico. Enhancing Factor Productivity Growth*. Country Economic Memorandum, Reporte núm. 17392-ME.
- Banco Mundial (2000), *Mexico. Exports Dynamics and Productivity. Analysis of Mexican Manufacturing in the 1990s*, Reporte núm. 19864-ME.
- Collins, S.M. y B.P. Bosworth (1996), "Economic growth in East Asia: Accumulation versus Assimilation", en *Brookings Papers on Economic Activity*, núm. 2, pp. 135-191.
- Halevi, N., E. Kleiman y D. Levhari (1965), "The Relationship Between two Measures of Total Productivity. A Note", en *Review of Economics and Statistics*, septiembre.
- Hall, R. y Ch. Jones (1999), "Why do Some Countries Produce so Much More Output per Worker than Others?", *Quarterly Journal of Economics*, febrero.
- Hernández Laos, E. (1973), *Evolución de la productividad de los factores en México*, Ediciones Productividad, México.
- ____ (1985), *La productividad y el desarrollo industrial de México*, Fondo de Cultura Económica, México.
- ____ (2001), "The Growth of Real Wages and Productivity in Mexico: A Microeconomic Approach", en *Incomes and Productivity in North America*.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

- Papers from the 2000 Seminar*, Commission for Labor Cooperation, North American Agreement on Labor Cooperation, Washington.
- _____ (2004), "Convergencias y divergencias entre las economías de México y Estados Unidos en el siglo xx", *Investigación económica*, vol. LXIII, núm. 250, octubre-diciembre.
- _____ (2005), *Productivity Performance of the Mexican Economy*, United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Viena.
- _____ Laos, E., N. Garro Bordonaro e I. Llamas (2000), *Productividad y mercado de trabajo en México*, UAM-Plaza y Valdés, México.
- Hernández Laos, E. y J. Velázquez Roa (2003), *Globalización, desigualdad y pobreza. Lecciones de la experiencia mexicana*, UAM-Plaza y Valdés, México.
- Hulten, Ch. R. (2000), "Total Factor Productivity: A Short Biography", NBER, Working Paper 7471, Cambridge, Mass.
- Kendrick, J. (1961), *Productivity Trends in the United States*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- North, D. (1992), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- OECD (2001), *OECD Productivity Manual: A Guide to the Measurement of Industry-level and Aggregate Productivity Growth*, OECD Statistics Directorate, National Accounts Division, París.
- Solow, R.M. (1956), "Technical Progress and Productivity Change", reimpresso en A. Sen, *Growth Economics*, Selected Readings, Harmondsworth, Penguin Books.

Anexo 1

La productividad y las “fuentes” de su crecimiento

a) Cálculo de la productividad total de los factores (PTF)

Partimos de de la definición contable, válida para cualquier sector o industria, así como a nivel nacional:

$$Y_0 = W_0 + U_0 \quad (1)$$

donde Y_0 expresa el valor agregado neto; W_0 expresa la remuneración a los asalariados y U_0 los beneficios netos generados en la economía. Descomponiendo cada una de esas magnitudes en sus componentes de *quántum* y de precio se tiene:

$$Q_0 * p_0 = [w_0 * L_0] + [r_0 * K_0] \quad (2)$$

en donde Q_0 es el *quántum* de producción; p_0 es el precio unitario del valor agregado neto; w_0 mide el salario promedio por obrero ocupado en la industria; r_0 expresa la tasa promedio de beneficio neto de la industria y K_0 mide el valor de los acervos de capital fijo neto utilizados en el sector o rama manufacturera. Todas las magnitudes anteriores se refieren al periodo base del análisis.

Dividiendo entre Q_0 se tiene:

$$p_0 = w_0 * [L_0 / Q_0] + r_0 * [K_0 / Q_0] \quad (3)$$

Definiendo $A_0 = [L_0 / Q_0]$ y $B_0 = [K_0 / Q_0]$ entonces:

$$p_0 = [w_0 * A_0] + [r_0 * B_0] \quad (4)$$

Esta ecuación expresa el precio promedio del valor agregado neto en el período base de comparación. Ahora bien, si se valúa el producto en el año t a los precios del periodo 0 se obtiene:

$$Q_t * p_0 = Q_t * [w_0 * A_0] + [r_0 * B_0] = [w_0 * A_0 * Q_t] + [r_0 * B_0 * Q_t]$$

Dado que $Q_t = [K_t / B_t] = [L_t / A_t]$, sustituyendo se sigue:

$$Q_t * p_0 = [w_0 * (A_0 / A_t) * L_t] + [r_0 * (B_0 / B_t) * K_t] \quad (5)$$

Los cocientes (A_0 / A_t) y (B_0 / B_t) representan respectivamente, el inverso de la evolución de los requerimientos de mano de obra y de capital fijo por unidad de valor agregado; es decir, miden los cambios en la productividad parcial del trabajo y del capital respectivamente. Expresando esta evolución a través de la variable π como a continuación se tiene:

$$\pi_L = (A_0 / A_t); \text{ y } \pi_K = (B_0 / B_t)$$

Sustituyendo en la ecuación previa se llega a:

$$Q_t * p_0 = [w_0 * \pi_L * L_t] + [r_0 * \pi_K * K_t] \quad (6)$$

Es posible demostrar que, bajo algunos supuestos plausibles, se puede construir un índice de la PTF (π) como un promedio ponderado de la productividad media del capital (π_K) y de la productividad media de la mano de obra (π_L).²²

De ahí que la ecuación anterior se pueda expresar como:

$$Q_t * p_0 = \pi * [w_0 * L_t] + [r_0 * K_t] \quad (7)$$

Dividiendo y multiplicando por L_0 y K_0 :

$$Q_t * p_0 = \pi * [w_0 * L_0 * L_t / L_0] + [r_0 * K_t / K_0] = \pi * [W_0 * (L_t / L_0) + U_0 * (K_t / K_0)]$$

Dividiendo por: $Q_0 P_0 = Y_0$ se tiene:

$$Q_t / Q_0 = \pi * [(W_0 / Y_0) * (L_t / L_0) + (U_0 / Y_0) * (K_t / K_0)] \quad (8)$$

De donde se sigue que el índice de la PTF en el año "t" (π_t) es igual a:

$$\pi_t = [Q_t / Q_0] / [\alpha * (L_t / L_0) + \beta * (K_t / K_0)] \quad (9)$$

²² Véase Hernández Laos (1985), pp. 152-154.

LA PRODUCTIVIDAD EN MÉXICO: ORIGEN Y DISTRIBUCIÓN (1960-2002)

donde:

Q_t y Q_0 representan el índice de volumen del PIB al costo de los factores de la industria, en el periodo t y 0 respectivamente.

L_t y L_0 son respectivamente, el índice de los insumos de mano de obra en el periodo t y 0 .

K_t y K_0 son respectivamente el índice de los acervos netos de capital fijo reproducible, valuados a precios constantes, en el periodo t y 0 .

$\alpha = (W_0/Y_0)$ es la ponderación de los insumos de mano de obra en los insumos totales (igual a la vez a la participación de las remuneraciones de los asalariados en el valor agregado al costo de los factores en el año base).

$\beta = (U_0/Y_0)$ es la ponderación de los insumos de capital en los insumos totales (e igual a $1-\alpha$).

El significado intuitivo del índice de PTF alcanzado es sencillo: expresa una relación entre productos e insumos. Es decir, relaciona el índice de crecimiento del valor agregado (valuado a precios constantes) con un índice de crecimiento de los insumos primarios (ponderados de acuerdo con su participación en el valor agregado del año base). En su formulación se evitan los supuestos convencionales que suelen plantearse en la medición de las "fuentes del crecimiento" como en los enfoques de Solow (1957) y Kendrick (1961), a pesar de que el resultado alcanzado es idéntico al formulado por este último autor.²³

b) Las "fuentes" del crecimiento de la productividad

Conocida la evolución de la productividad total de los factores (PTF) es posible descomponer el crecimiento de la productividad laboral en sus dos "fuentes" principales: el derivado de la acumulación de capital y el derivado del crecimiento de la PTF.

Partimos de la ecuación (9), la que expresamos de la siguiente manera:

$$[Q_t / Q_0] = \pi_t * [\alpha * (L_t / L_0) + \beta * (K_t / K_0)] \quad (10)$$

²³ La formulación que ofrecemos presenta un esquema estrictamente contable en donde la PTF expresa aquella parte de la evolución de la productividad media ponderada del trabajo y del capital físico reproducible que es independiente del proceso de profundización del capital por hombre empleado. El crecimiento de la PTF así calculado deriva de diferentes factores además de los procesos de asimilación tecnológica. Finalmente, dada la linealidad de la formulación, nuestro desarrollo no se encuentra sujeto a las dificultades implícitas en la agregación (econométrica) de funciones no lineales de producción.

Dividiendo ambos lados de la ecuación (10) por el índice de crecimiento de los insumos de mano de obra $[L_t / L_0]$ se obtiene:

$$[Q_t / Q_0] / [L_t / L_0] = \pi_t * [\alpha + \beta * [(K_t / K_0) / (L_t / L_0)]] \quad (11)$$

El lado izquierdo de (11) expresa el índice de crecimiento de la productividad laboral (QL), en tanto que la expresión $[(K_t / K_0) / (L_t / L_0)]$ señala el índice de crecimiento del acervo de capital por unidad de mano de obra (KL):

$$QL = \pi_t * [\alpha + \beta * KL] \quad (12)$$

Es a partir de la ecuación (12) que se pueden identificar las “fuentes del crecimiento” de la productividad laboral. Basta con diferenciar esa ecuación respecto a su evolución en el tiempo para llegar a la siguiente igualdad en términos dinámicos:²⁴

$$q = (\beta * k) + \pi \quad (13)$$

En donde: q representa la tasa de crecimiento media anual de la productividad del trabajo; β expresa la participación de los ingresos no salariales en el producto del año base de dicha industria; k representa la tasa media anual de crecimiento de los acervos de capital fijo por hombre ocupado, y π expresa la tasa media anual de crecimiento de la PTF durante el período examinado. El término $(\beta * k)$ expresa la contribución de la intensificación de capital por hombre ocupado al crecimiento de la productividad laboral, en tanto que π cuantifica la contribución del crecimiento de la productividad multifactorial al mencionado crecimiento de la productividad del trabajo. Lo importante, como se analiza en el texto, es que ambos fenómenos responden a causas diferentes, por lo que interesa conocer su contribución relativa.

²⁴ Que equivale a la igualdad de Solow (1956) y a la implícita en el método de Kendrick (1961). Cabe hacer notar, sin embargo, que Halevi, Kleiman y Levhari (1965) han demostrado que esta transformación dinámica sólo es válida para variaciones anuales relativamente pequeñas, tanto del producto como de los insumos primarios, de manera que puedan ser ignorados los términos de segundo orden por lo pequeño de su magnitud.

Anexo 2

Origen y destino (apropiación) de las ganancias de la productividad total de los factores (PTF)

a) Origen factorial de la productividad total de los factores

El origen factorial de la productividad total de los factores (PTF) sólo se puede estimar en términos incrementales. Para ello se requiere estimar la "masa" de ganancias (o pérdidas) derivadas de la PTF, la cual resulta de la diferencia entre el producto y los insumos totales utilizados en el periodo t . Ello puede aproximarse partiendo de la ecuación (7) expresada en el anexo 1:

$$Q_t = \pi * [w_0 * L_t + r_0 * K_t] \quad (14)$$

Restando la cuantía de los insumos totales a en ambos lados de (14) se obtiene:

$$Q_t - [w_0 * L_t + r_0 * K_t] = \pi * [w_0 * L_t + r_0 * K_t] - [w_0 * L_t + r_0 * K_t]$$

$$\sigma_t = (1 - \pi) * [w_0 * L_t + r_0 * K_t] \quad (15)$$

de donde se deriva que si π es mayor, igual o menor que 1, las ganancias de la PTF representadas por σ serán iguales, mayores o menores que cero. Para estimar las aportaciones factoriales a las ganancias de PTF (σ) se calcula el valor de éstas en dos momentos dados en el tiempo: en el periodo base (0) y en el periodo corriente (t):

$$\sigma_0 = P_0 * Q_0 - [(w_0 * L_0) + (r_0 * K_0)]$$

$$\sigma_t = P_t * Q_t - [(w_t * L_t) + (r_t * K_t)]$$

de donde se sigue que:

$$P_0 * Q_0 = [(w_0 * L_0) + (r_0 * K_0)] + \sigma_0 \quad (16)$$

$$P_t * Q_t = [(w_t * L_t) + (r_t * K_t)] + \sigma_t \quad (17)$$

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

dato que por definición $\sigma_0 = 0$, y dividiendo las anteriores ecuaciones por $(P_0 * Q_0)$ y por $(P_0 * Q_t)$ respectivamente se obtiene:

$$1 = [(w_0 * L_0)/(P_0 * Q_0)] + [(r_0 * K_0)/(P_0 * Q_0)]$$

$$1 = [(w_0 * L_t)/(P_0 * Q_t)] + [(r_0 * K_t)/(P_0 * Q_t)] + [\sigma_t / P_0 * Q_t]$$

igualando las dos ecuaciones anteriores y reordenando los términos se llega a la siguiente expresión:

$$\sigma_t = [(w_0 * L_0) * ((P_0 * Q_t)/(P_0 * Q_0)) - w_0 * L_t] + [(r_0 * K_0) * ((P_0 * Q_t)/(P_0 * Q_0)) - r_0 * k_t]$$

que expresa las aportaciones factoriales a la PTF. En donde:

$[(w_0 * L_0) * ((P_0 * Q_t)/(P_0 * Q_0)) - w_0 * L_t]$ indica las aportaciones de los insumos de trabajo a las ganancias de productividad total de los factores.²⁵ Por el contrario, el término:

$[(r_0 * K_0) * ((P_0 * Q_t)/(P_0 * Q_0)) - r_0 * k_t]$ indica las aportaciones de los insumos de capital a la productividad total de los factores.²⁶

b) Destino (*apropiación*) de las ganancias de productividad multifactorial

Las ganancias de la PTF son repartidas entre los factores productivos a través del sistema de precios relativos que operan a través de los distintos mercados. Adoptamos de John Kendrick (1961: 130) la forma de calcular dicha distribución. Para ello definimos:

$$P_0 * \delta Q = \text{incremento real del producto entre el periodo } t \text{ y el periodo } 0;$$

$$w_0 * \delta L = \text{incremento de los insumos de mano de obra entre ambos periodos};$$

²⁵ El primer término expresa la cantidad de insumos de mano de obra que se hubieran requerido en el periodo t para generar el producto en ese período si la productividad media del trabajo hubiese permanecido igual a la del periodo base. El segundo término del paréntesis expresa la cantidad de insumos de mano de obra que realmente se necesitó para generar el producto en el periodo t . La diferencia entre ambos términos expresa, así, el ahorro en insumos de trabajo debido a la elevación de la productividad media de éste.

²⁶ Aquí se aplica el mismo razonamiento que en el caso de los ahorros de mano de obra, pero referidos a los ahorros en los insumos de capital.

LA PRODUCTIVIDAD EN MÉXICO: ORIGEN Y DISTRIBUCIÓN (1960-2002)

$r_0 * \delta K$ = incremento de los insumos de capital, también entre ambos períodos;
 σ_t = ganancias de productividad entre el periodo t y el periodo 0 . En donde:

$$P_0 * \delta Q = (w_0 * \delta L) + (r_0 * \delta K) + \sigma_t$$

De manera similar, definimos en términos incrementales la distribución del producto:

$\delta(Y/P)$ = incremento del producto en términos reales;

$\delta(W/P)$ = incremento de la nómina salarial en términos reales, y

$\delta(U/P)$ = incremento del superávit de operación en términos reales. En donde también:

$$\delta(Y/P) = \delta(W/P) + \delta(U/P)$$

Dado que, por definición: $P_0 * \delta Q = \delta(Y/P)$, se sigue que:

$$\sigma_t = [\delta(W/P) - w_0 * \delta L] + [\delta(U/P) - r_0 * \delta K] \quad (18)$$

en donde:

$[\delta(W/P) - w_0 * \delta L]$: expresa la diferencia entre los aumentos en la nómina salarial en términos reales y los incrementos en los insumos de mano de obra utilizados, y

$[\delta(U/P) - r_0 * \delta K]$: expresa la diferencia entre los aumentos en el superávit de operación en términos reales y el incremento de los insumos de capital.

En palabras del propio Kendrick (1961: 105): "El exceso del incremento del ingreso real actual sobre los incrementos de los insumos de mano de obra proporciona una medida de la participación del trabajo en las ganancias totales debidas a la productividad. El mismo razonamiento es válido para los insumos de capital". El mismo autor hace notar que: "...un factor puede apropiarse más del total de los incrementos en productividad si el ingreso real por unidad del otro factor es decreciente en el período considerado" (*ibid.*:130).

Condiciones de vida de los trabajadores

Cirila Quintero Ramírez¹

El objetivo de este artículo es presentar algunos de los principales indicadores en torno a las condiciones de vida de los trabajadores mexicanos en el periodo 2000-2004. Los apartados que integran la exposición son alimentación, vestido, vivienda, salud, educación y recreación. El capítulo está basado en la compilación y ordenación de información estadística generada por distintas instancias gubernamentales relativas a estos temas.² Asimismo, previo a la exposición de la información estadística, el trabajo trata de insertarla en un contexto —histórico— más amplio, con el objetivo de enlazar las cifras con una evolución anterior y una situación económica actual. Antecedentes a la exposición estadística, algunas notas sobre la distribución del presupuesto en los hogares mexicanos.

ALGUNAS NOTAS SOBRE LAS CONDICIONES DE VIDA DE LOS TRABAJADORES

Las condiciones de vida de los trabajadores, particularmente las materiales, se insertan en la denominada *reproducción social de la fuerza de trabajo*. Entendida como las condiciones sociales que un trabajador necesita para reproducirse a sí mismo y a su familia. Pues como De Oliveira y Salles (2000) han mencionado:

En lo que se refiere a la reproducción de los individuos y sus familiares, hay que destacar la diferencia entre la *manutención*, que se relaciona con la renovación diaria de la capacidad del trabajador mediante la satisfacción de sus necesidades de alimentación, vestido, vivienda, transporte, salud y otros, y la *reposición* del trabajador que se refiere a su susti-

¹ Doctora en Sociología por el Colegio de México, investigadora titular de El Colegio de la Frontera Norte, Dirección Regional de Matamoros. Correo electrónico: cquintero@riogrande.net.mx

² Los programas generados por las empresas y los sindicatos sobre estos rubros no están contemplados en este capítulo, dado la dificultad para encontrar una sistematización de los mismos.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

tución al retirarse de la población activa. Para reponerse generacionalmente el trabajador requiere los medios necesarios para criar a sus hijos y satisfacer sus necesidades materiales (De Oliveira y Salles, 2000: 629).

Desde esta postura, los indicadores presentados en este capítulo cubrirán el apartado de manutención. En un principio la cobertura de estas necesidades básicas tiene una relación directa con el salario para los trabajadores en esta condición, dado que este pago recibido debería cubrir las necesidades materiales y de reproducción biológica del trabajador, como lo estipula la Ley Federal del Trabajo (LFT), en su Artículo 90, que dice: “El salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el *orden material, social y cultural y para proveer a la educación obligatoria* de los hijos” (Colección Laboral, 2001: 21).

Sin embargo, es evidente que el Estado juega un papel importante en la satisfacción de estas necesidades, dado la creación de instancias que apoyan al trabajador en cuando a la protección de su salario, el mismo Artículo 90 expresa: “...se considera de utilidad social el establecimiento de instituciones y medidas que protejan la capacidad adquisitiva del salario y faciliten el acceso de los trabajadores a la obtención de satisfactores” (Colección Laboral, 2001: 21). La protección en la capacidad adquisitiva no sólo abarcaría la adquisición de servicios básicos, sino el apoyo brindado a través de instituciones para la salud y la vivienda. Entre estas instituciones para el caso mexicano estarían el Fonacot, ayuda en la compra de bienes muebles, el Seguro Social y el ISSSTE para la salud, y el Infonavit y el Foviste para la vivienda.

El apartado siguiente muestra los principales rubros en los que los hogares mexicanos distribuyen su presupuesto.³ La mayor parte de los puntos coinciden con los apartados que tradicionalmente se han asignado a la reproducción social de la fuerza de trabajo.

LA DISTRIBUCIÓN DEL PRESUPUESTO EN LOS HOGARES

Los presupuestos están integrados por el denominado *mínimo vital*, es decir, lo que una familia necesita para vivir, eliminando todo gasto que no reconoce como esencial, aunque la definición de *necesidad esencial* puede ser muy

³ Una parte importante de las reflexiones están basadas en la distribución del presupuesto considerado por el Banco de México (1995).

CONDICIONES DE VIDA DE LOS TRABAJADORES

subjetiva.⁴ Las necesidades también derivan de una cultura, de una posición social e incluso de necesidades creadas por el mercado. En el caso de México, la distribución del presupuesto de sus habitantes, ha sido evaluada por el Banco de México, al calcular el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC),⁵ el cual tiene como objetivo “estimar la evolución de los precios de una canasta de bienes y servicios que en promedio consumen las familias en un periodo determinado” (Banco de México, 1995: 3).

En la elaboración del INPC se consideran: los bienes y servicios que las familias compran; la proporción dedicada a cada rubro; las zonas en donde viven los consumidores; los establecimientos donde compran y las marcas y presentaciones de cada bien que prefieren los consumidores. Estos rubros pretenden cubrir la mayor parte de factores que participan en el consumo de los mexicanos.

De acuerdo al Banco de México, las familias “distribuyen su gasto preponderantemente entre 313 bienes y servicios genéricos”.⁶ En 1995, los 20 productos y servicios genéricos más importantes eran: vivienda, pasajes de autobús urbano, gasolina, pasaje de autobús foráneo, automóvil, servicios de cantina, servicios de restaurante, leche pasteurizada, electricidad, pollo en piezas, servicio telefónico, carne molida de res, tortillas, servicio doméstico, bistec de res, servicio de lonchería, pasajes de microbuses o peseros, gas doméstico, refrescos envasados y huevo, (Banco de México, 1995: 4).

A partir de 1988, el Banco de México formuló una lista de 84 productos y servicios genéricos, denominada *canasta básica*,⁷ para calcular el Índice de Precios de la Canasta Básica (IPCB). En 1989, la misma institución realizó una ponderación de cada producto, de acuerdo a los resultados de la ENIGH de 1989, las ponderaciones fueron las siguientes:

⁴ Las necesidades también pueden variar de acuerdo a la estructura de la familia (nuclear, ampliada, etc.), a su etapa de maduración (familia joven, familia madura, etc.), o si el jefe de familia es hombre o mujer.

⁵ El INPC fue iniciado en 1927, se calculaba con base a la observación mensual de 16 productos alimenticios en la ciudad de México. En 1995, se recopilaban 170 mil precios, provenientes de la investigación de cuatro veces al mes de los precios de 27 140 productos alimenticios y dos veces al mes los precios de 30 720 productos no alimenticios, en 46 ciudades del país.

⁶ Definidos éstos como la caracterización más elemental de un producto que demanda el consumidor, por ejemplo todas los tipos de galletas forman el producto genérico: galletas

⁷ Se entiende por canasta básica un conjunto de bienes y servicios indispensables y necesarios para que una familia satisfaga sus necesidades básicas de consumo. Esta canasta está constituida por 80 productos, entre los que se encuentran: alimentos, abarrotes, medicinas, transporte y pago de servicios públicos, como la luz, el gas y el teléfono (www.profeco.gob.mx).

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 1. Ponderación del gasto de hogares en México (1989)

<i>Producto/Servicio</i>	<i>Porcentaje (%)</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	29
Vivienda	22
Transporte	15
Educación y Esparcimiento	8
Salud y cuidado personal	7
Ropa, calzado y accesorios	7
Muebles, aparatos y enseres domésticos	6
Restaurantes y similares; y otros servicios	6

FUENTE: Banco de México, 1995: 5

Un análisis más detallado de los rubros de gasto de los hogares en los años recientes, muestra cambios interesantes en cuanto a la distribución del ingreso monetario de un hogar. De acuerdo a datos de la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares para 2000 y 2002, la distribución por rubros fue la siguiente:

Cuadro 2. Distribución porcentual del ingreso monetario de hogares por grandes rubros, 2000 y 2002*

<i>Concepto**</i>	<i>2000</i>	<i>2002</i>
Alimentación	29.9	30.7
Transporte	17.8	18.9
Educación y esparcimiento	17.3	15.0
Artículos para cuidado personal	9.1	9.5
Vivienda	8.3	9.7
Artículos de limpieza para el hogar y enseres menores	8.2	6.9
Vestido y calzado	5.8	6.1
Salud	3.6	3.1
Total	100.0	100.0

FUENTE: Datos ENIGH, 2000, pág. 199 y ENIGH, 2002, pp. 163-64.

* Los porcentajes fueron calculados sobre un gasto monetario total de 369 millones 322 mil 232 pesos para 2000 y 425 millones 440 mil 026 pesos para 2002.

** Los conceptos fueron abreviados. Los nombres completos son: Alimentos y bebidas consumidas dentro y fuera del hogar; transporte, adquisición, mantenimiento y accesorios para vehículos y comunicaciones; servicios y artículos de educación y esparcimiento, paquetes turísticos y para fiestas, hospedaje y alojamiento; Artículos para cuidado personal: artículos y servicios para el cuidado persona, accesorios y efectos personales, otros gastos diversos y transferencias; vivienda, servicios de conservación energía eléctrica y combustibles; artículos y servicios para la limpieza y cuidados de la casa, enseres domésticos, muebles, cristalería, utensilios domésticos y blancos; vestido y calzado, y cuidados médicos y conservación de la salud.

CONDICIONES DE VIDA DE LOS TRABAJADORES

Del cuadro anterior, llama la atención la importancia que ha ido adquiriendo los rubros de transporte y educación y esparcimiento, asimismo, resulta importante la disminución en el porcentaje dedicado a la salud. Finalmente, la ENIGH mostró la diferencia que existe entre el ingreso y la cantidad dedicada a cada rubro, dependiendo si el jefe del hogar es hombre o mujer, como lo muestra el cuadro 3:

Cuadro 3 .Gasto promedio mensual de los hogares por sexo del jefe de familia y grandes rubros, 2002 (pesos corrientes)

Concepto	Hombre	Mujer
Alimentos	1855	1515
Vestido y calzado	442	372
Vivienda	599	528
Limpieza del hogar	431	313
Cuidados médicos	321	213
Transporte y comunicaciones	1274	905
Educación y esparcimiento	1221	1047
Cuidado personal	566	496
Total	6038	4660

FUENTE: *www.inegi.gob.mx*, estadísticas por tema, ENIGH ingreso, 2002.

* La diferencia en el número de unidades (millones y miles de pesos) entre 1992 y los años posteriores se debe a la reforma en el tipo de cambio que creó el nuevo peso, vigente a partir del 1 de enero de 1993.

INDICADORES DE LAS CONDICIONES DE VIDA DE LOS TRABAJADORES

Este apartado delinea algunos de los rubros de las condiciones de vida de los trabajadores; se concentra especialmente en el análisis de los factores que constituyen su manutención, cómo sería alimentación y vestido, vivienda, salud y educación y esparcimiento.

ALIMENTACIÓN, VESTIDO Y BIENES MUEBLES⁸

Sin duda, la alimentación es el rubro principal que absorbe la mayor parte del ingreso del trabajador. De acuerdo a los especialistas, existe una relación

⁸ El rubro de alimentación no se refiere únicamente a la población trabajadora sino que se refiere al consumo promedio que realizan los hogares mexicanos.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

inversa entre gasto alimentario e ingreso recibido, esto es que “la proporción del gasto alimenticio en el presupuesto (obrero) aumenta cuando el ingreso disminuye” (Chombart, 1985: 330). En el caso mexicano, la reducción del poder adquisitivo ha tenido un impacto importante, especialmente para los productos de la denominada *canasta básica*. Entre los productos considerados en el rubro de alimentación estimado por el Banco de México, se encuentran los siguientes alimentos: pan, tortillas y cereales, carnes, pescados y mariscos, leche, derivados de leche y huevo, aceite y grasas comestibles, frutas y hortalizas, azúcar, café y refrescos envasados y otros alimentos (Banco de México, 1995: 6). Las estadísticas más recientes muestran como principales conceptos de la alimentación de los hogares, los siguientes:

En el caso particular de los trabajadores, resulta evidente que la pérdida del poder adquisitivo de los salarios ha tenido un impacto importante en la adquisición de los productos que constituyen la canasta básica. De acuerdo a los especialistas, de la devaluación de 1994 a mayo de 2003, el salario mínimo había perdido el 49.5% de su poder adquisitivo. Más particularmente de diciembre de 2000 a mayo de 2003, el costo de la canasta básica se había incrementado en 30.3%, mientras que el salario se había incrementado en un 15.1% (CIMAC Noticias, 2003).

La insuficiencia salarial para adquirir los bienes básicos es evidente, ya que de acuerdo a distintos cálculos para adquirir la canasta básica indispensable, un trabajador necesitaría ganar cuatro salarios mínimos al día.

La proporción de salarios necesarios para adquirir la canasta básica no ha variado mucho lo que va del sexenio de V. Fox. En el año 2002, se estimaba

Cuadro 4. *Distribución porcentual de los principales rubros de alimentación dentro del hogar, 2000 y 2002*

Concepto	2000	2002
Carnes	23.0	23.7
Cereales	16.9	17.7
Leche y sus derivados	13.7	13.2
Verduras	11.4	11.7
Bebidas alcohólicas y no alcohólicas	10.8	10.2

FUENTE: ENIGH 2000, pág. 208; ENIGH 2002, p. 172.

* Únicamente se tomaron los porcentajes de los cinco productos que absorbieron más presupuesto. El total de los productos registrados es de 14.

CONDICIONES DE VIDA DE LOS TRABAJADORES

que la canasta básica costaba 158.96 pesos, en 2003, se necesitaban 164 pesos, ambos representaban cuatro salarios mínimos al día o 30 horas diarias de trabajo. Los cálculos fueron bastante congruentes con lo estimado por la ENIGH de 2000, cuando expresó que el gasto promedio mensual de un hogar era 5 254 pesos y para el 2002, esta cantidad se había elevado a 5 763 pesos, (www.inegi.gob.mx. Estadísticas por tema, ingreso y gasto).

El cuadro 4 menciona otros rubros que son importantes en el consumo de los trabajadores: el referente al vestido y calzado, y la adquisición de bienes muebles y enseres domésticos para los hogares trabajadores. De acuerdo, a las estadísticas de la ENIGH, el gasto por concepto de vestido y calzado fue de 5.8% en el año 2000, y 6.1% en el 2002; en tanto por concepto de adquisición de bienes, muebles, enseres menores y artículos para la limpieza y cuidado del hogar, se dedicó el 8.2% en el 2000 y el 7.0% en el año 2000.

Cómo una ayuda a este tipo de consumo, el gobierno mexicano creó el Fondo de Fomento y Garantía para el consumo de los trabajadores (Fonacot), el 2 de mayo de 1974, el cual fue creado como una institución que intentaba proteger la capacidad adquisitiva y facilitar a los trabajadores el acceso a los satisfactores que como jefes de familia, requieren en el orden material, social y cultural, (www.fonacot.gob.mx). Los objetivos de Fonacot, según declaraciones de sus dirigentes, no han cambiado en la actualidad, “seguimos ofreciendo la tasa de interés más baja del mercado y entre los usuarios de nuestro sistema crediticio destacan aquellos de menores ingresos...”, (www.fonacot.gob.mx). Las comisiones que el Fonacot cobra por el financiamiento, fluctúan entre el 0.03% y el 0.05 por ciento.

Dos de los rubros que apoya este organismo es la adquisición de ropa y compra de línea blanca y artículos electrónicos.⁹ En lo referente al rubro de ropa y calzado, apoya la adquisición de ropa, calzado para dama, caballero, niños y bebés, así como la adquisición de uniformes escolares y uniformes deportivos. Los productos financiados pueden ser de producción nacional o de importación.

Sin duda, el apoyo principal del Fonacot al consumo de los trabajadores es mediante el financiamiento para la compra de bienes muebles y otros enseres para el hogar. Dentro de este rubro, el organismo apoya la adquisición de

⁹ Aunque más conocido por apoyar en el consumo de bienes muebles, el Fonacot tiene líneas de crédito que pueden ayudar en la adquisición de productos y servicios tan variados como artículos escolares, de computación, aparatos auditivos y ortopédicos, herramientas, maquinaria menor, materiales para la construcción y equipamiento de casa, cursos de capacitación y formación educativa, servicios automotrices y formación educativa, servicios funerarios y servicios turísticos.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

productos electrónicos, enseres menores para el hogar, línea blanca y muebles. El Fonacot, sigue constituyendo un recurso importante para la adquisición de distintos productos por parte de un número importante de trabajadores. De acuerdo a la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS), este organismo entregó los siguientes créditos en los últimos años.

Cuadro 5. Número e importe de los créditos otorgado por el FONACOT y personas beneficiadas, (2000-2004)

Año	Créditos	Importe*	Beneficiados
2000	228,613	1,212,866.6	1,028,759
2001	248,670	1,423,121.4	1,119,015
2002	351,642	2,314,813.4	1,582,389
2003	413,597	2,762,387.1	1,861,187
2004**	353,507	2,509,748.8	1,590,782

FUENTE: *www.stps.gob.mx*.

* En miles de pesos, no incluye intereses.

** Datos a septiembre de 2004

Los créditos fueron otorgados para comprar muebles, línea electrónica y línea blanca. Entre el periodo de 2000 y agosto de 2004, Fonacot financió la adquisición de 877 mil muebles, 556 mil artículos de línea blanca, 721 mil productos electrónicos y 121 mil piezas de vestido y calzado, (*www.stps.gob.mx*). El importe utilizado en el financiamiento de estos productos, se detallan en el siguiente cuadro:

Cuadro 6. Importe de artículos financiados por Fonacot por tipo de rubro (2000-2004). Miles de pesos

Año	Muebles	Línea blanca	Línea electrónica	Ropa*
2000	402,917	237,799	273,710	47,744
2001	378,661	309,620	321,308	59,032
2002	567,579	483,894	530,465	73,437
2003	642,929	506,230	519,274	89,235
2004**	540,293	433,499	466,891	57,866

FUENTE: *www.stps.gob.mx*

* Incluye calzado

** Datos a septiembre de 2004.

CONDICIONES DE VIDA DE LOS TRABAJADORES

El cuadro muestra cómo Fonacot sigue siendo una fuente financiadora importante para adquirir muebles y artículos electrónicos de muchos trabajadores. A continuación, se describen algunas características en torno a la vivienda de los trabajadores en los años recientes.

VIVIENDA

En México, parte de la reproducción social de la fuerza de trabajo asalariada ha sido asumida por el Estado, ya sea mediante el apoyo a su consumo, con instituciones como la recién mencionada, o bien mediante el financiamiento de algunos servicios básicos de la clase trabajadora. Uno de esos servicios es la vivienda. La obligación de los patrones para dotar de viviendas cómodas e higiénicas se estipuló en el artículo 123 de la Constitución Mexicana de 1917. Esta dotación fue absorbida por el gobierno, primero a través del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), que tenía entre sus funciones proporcionar vivienda a sus derechohabientes, luego mediante el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (Fovi), como “institución promotora de la construcción y mejora de la de la vivienda de interés social para otorgar créditos a través de la banca privada” (Serna *s.f.*: 1).

Posteriormente, en 1972, con la reforma del Artículo 123 de la Constitución se obligó a los patrones, mediante aportaciones, a constituir un Fondo Nacional de la Vivienda y a establecer un financiamiento que permitiera otorgar crédito barato y suficiente para la adquisición de la misma. Con esta finalidad se creó el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit), el 24 de abril de 1972. Actualmente, la obligación con la dotación de viviendas a los trabajadores se estipula en el Artículo 136 de la LFT, el cual expresa: “Toda empresa agrícola, industrial, minera o de cualquier otra clase de trabajo, está obligada a proporcionar a los trabajadores habitaciones cómodas e higiénicas. Para dar cumplimiento a esta obligación, las empresas deberán aportar al Fondo Nacional de Vivienda el cinco por ciento sobre los salarios de sus trabajadores a su servicio” (Colección Laboral, 2002: 36).

La misma LFT, en su Artículo 137 estipula que el objetivo del Infonavit será crear sistemas de financiamiento que permitan a los trabajadores obtener crédito barato y suficiente para adquirir en propiedad habitaciones cómodas e higiénicas. También los préstamos serán para la construcción, reparación o mejoras de sus casas habitación. El organismo estaría administrado por un

organismo tripartido integrado por un Gobierno Federal, de los trabajadores y los patrones.

Como un complemento de la creación del Infonavit, en mayo de 1972 se creó en adición a la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores el Servicio del Estado (ISSSTE), el Fondo de la Vivienda del ISSSTE (Fovissste), para los trabajadores del Apartado B, es decir los trabajadores del Estado. Más tarde otras empresas paraestatales, crearían sus fondos de vivienda para sus trabajadores, aunque apoyados también con recursos gubernamentales, tal fue el caso de Pemex y la CFE.

Finalmente, en esta consideración de la importancia de la vivienda, en 1983, el derecho a la vivienda se elevó a rango constitucional y se estableció como una garantía individual. Hasta los ochenta, la política de vivienda fue por intervención directa del Estado, en cuanto a construcción y financiamiento y aplicación de subsidios indirectos, con tasas de interés menores a los del mercado. A partir de los noventa, se inició la consolidación de organismos nacionales de vivienda como entes financieros. El discurso político sobre la vivienda, a partir de los noventa, la ha reconocido como uno de los ejes de la política social, debido a que constituye "un elemento fundamental del bienestar de la familia al proporcionar seguridad y sentido de pertenencia e identidad" (Serna, *s.f.*: 1).

A pesar del interés estatal en dotar de vivienda a los trabajadores. La oferta siempre ha estado muy por encima de la demanda. En 1995, por ejemplo, el INEGI, estimó que había un déficit de 2.8 millones de vivienda, el 47% de las viviendas contaban con dos o menos habitaciones, y 4.6 millones de vivienda presentaban "condiciones inadecuadas de habitabilidad" (Serna, *s.f.*:2). El déficit acumulado de vivienda alcanzó los 6 millones en 1999. Aparte del rezago, un problema central que ha existido en la dotación de viviendas era el bajo ingreso que existía entre los trabajadores. Debido al importante porcentaje que se sitúa en la categoría de hasta dos salarios mínimos, estaban limitados en cuanto al acceso a un financiamiento para vivienda. En junio del 2002, se hicieron algunas modificaciones en torno a la entrega de casas por parte del Fovissste, el cual sería mediante préstamos hipotecarios, asignados en dos convocatorias por año; estos créditos se asignarían mediante sorteos públicos. Además de dotar de casas, el Programa Nacional de Vivienda generaría nuevas fuentes de empleo, mediante la construcción de inmuebles, de acuerdo a sus estimaciones, en el 2002, se acercaría a la cifra de 2 millones y medio de personas que estaban trabajando en la construcción de vivienda (Presidencia de la República, 6 de junio de 2002). A pesar de las

CONDICIONES DE VIDA DE LOS TRABAJADORES

buenas predicciones, los resultados parecen no haber cubierto las expectativas iniciales. De acuerdo con las estadísticas del Infonavit, entre el año 2003 y 2004 se ejercieron los siguientes créditos.

Cuadro 7. Créditos Infonavit ejercidos por tipo de apoyo (2003-2004)

<i>Tipo de apoyo</i>	2003 *	2004**
Vivienda tradicional	242 283	156 958
Vivienda económica	55 453	51 405
Apoyo Infonavit	2 264	6 425
Total	300 000	214 856***

FUENTE: *www.infonavit.gob.mx*, créditos ejercidos 2003-2004.

* Datos diciembre 2003

** Datos hasta octubre de 2004.

*** Incluye 68 créditos por cofinanciamiento.

A pesar de haber rebasado sus metas para el año, según sus dirigentes, el número de créditos habían estado alejados de los 375 000 anuales que se había estimado daría el Instituto por año. Lo mismo acontecía en los otros sectores. Los 750 mil créditos por año, no fue más que un proyecto. De acuerdo a estadísticas oficiales el número de créditos a la vivienda del 2000 al 2004, eran los siguientes:

Cuadro 8. Número de créditos para vivienda por tipo de programa y principales organismos (2000-2004)*

<i>Año</i>	<i>Total**</i>	<i>Infonavit</i>	<i>Fovissste</i>	<i>Pemex</i>	<i>CFE</i>
2000	476 788	250 110	24 986	6 072	2 694
2001	461 927	205 346	26 641	5 605	1 912
2002	704 512	275 000	11 068	2 840	1 241
2003	692 607	300 000	68 260	8 457	1 665
2004***	500 000	305 000	65 000	3 000	1 000

FUENTE: Vicente Fox, Cuarto Informe de Gobierno, anexo estadístico, 2004, p. 127.

* Se consideran los créditos ejercidos por vivienda, a través de los programas: vivienda completa, vivienda inicial, mejoramiento de vivienda.

** Constituye el total de créditos otorgados por todos los programas de vivienda. La tabla únicamente presenta el comportamiento de los organismos más vinculados con los trabajadores.

***Cifras programadas.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

En el cuadro anterior, habría que mencionar el incremento de créditos para vivienda Fovissste en los años 2003 y 2004, así como el gran aumento para vivienda-Pemex en el 2003, y su disminución en el 2004, y lo más preocupante la disminución acentuada de crédito para el 2004. El comportamiento de inversiones para la vivienda de trabajadores en este periodo fue el siguiente.

Cuadro 9. *Inversión ejercida en viviendas por tipo de programas y principales organismos, 2000-2004 (millones de pesos)*

<i>Año</i>	<i>Total**</i>	<i>Infonavit</i>	<i>Fovissste</i>	<i>Pemex</i>	<i>CFE</i>
2000	59 086.1	43 374.2	3 512.5	1 127.0	503.7
2001	62 754.2	37 241.1	4 977.2	1 155.0	477.0
2002	77 861.9	51 308.7	3 561.7	1 074.8	497.0
2003	111 798.7	55 916.6	17 007.7	1 704.8	579.0
2004**	112 050.0	56 120.0	17 920.0	1 500.0	300.0

FUENTE: Vicente Fox, Cuarto Informe de Gobierno, anexo estadístico, 2004.

* Representa el total de inversión ejercida en viviendas sumados en todos los programas de vivienda. El cuadro sólo presenta los rubros más importantes para los trabajadores.

** Cifras programadas.

Nuevamente, habría que señalar el incremento en la inversión de Fovissste, y la disminución en paraestatales, especialmente en el caso de la CFE. Además de un crecimiento más moderado en cuanto a inversión, en comparación con los años iniciales de la administración foxista.

Pese a no haber alcanzado la meta prevista, al inicio de su administración, el presidente Vicente Fox se ha mostrado bastante satisfecho en torno a su programa de vivienda, y consideraba que al final del 2004 se registraría 15% más créditos que en el año 2003, algo que parecería bastante difícil cómo ya se vio en el cuadro 7. En la parte de cartera vencida, el objetivo también parecería que no se alcanzaría, dado el desempleo masivo que se ha dado sobre todo en el sector manufacturero, con la consecuente dificultad del trabajador para cubrir sus créditos. A pesar de ello, en octubre el presidente Fox anunció su propósito de crear una institución de vivienda para el campo, (Es más, 2 octubre, 2004). Por otro lado, los hogares mexicanos, no sólo deben de cubrir el crédito que la casa adquirida o del crédito para modificarla, sino también tienen que dedicar parte de su presupuesto para otros gastos de la vivienda, entre los que estarían los siguientes:

CONDICIONES DE VIDA DE LOS TRABAJADORES

Cuadro 10. Gasto de hogares en vivienda, 2000 y 2002
(Porcentaje)

Concepto	2000	2002
Alquileres brutos, impuesto predial y cuota por servicio de conservación.	33.2	35.4
Agua	9.2	9.3
Energía eléctrica y combustible.	57.6	55.3
Total	100.0	100.0

FUENTE: ENIGH 2000: 210, ENIGH 2002: 174.

El cuadro anterior muestra que el gasto más importante dentro del concepto de vivienda, no lo constituye el alquiler sino los servicios públicos, especialmente los energéticos.

A continuación presentamos otro de los rubros principales de las condiciones de los trabajadores: la salud.

SALUD

El derecho a la salud por parte de los trabajadores, se estipuló en el Artículo 123 de la Constitución mexicana, en donde se declaraba: "...de utilidad social el establecimiento de cajas de seguros populares como los de invalidez, de vida, de cesación involuntaria en el trabajo, de accidentes y de otros con fines similares", sobre todo se trataba de proteger la vida y seguridad del trabajador al interior de la empresa, y su protección en caso de invalidez o despido. En 1929 el Congreso de la Unión modificó la fracción XXIX de dicho Artículo para establecer que "se considera de utilidad pública la expedición de la Ley del Seguro Social y ella comprenderá seguros de invalidez, de Vida, de cesación involuntaria del trabajo, de enfermedades y Accidentes y otros con fines análogos".

Sin embargo, esta Ley no prosperó sino hasta 1943, cuando el Congreso aprobó el 19 de enero; la nueva Ley tenía como objetivo: "...proteger a los trabajadores y asegurar su existencia, su salario, su capacidad productiva y la tranquilidad de la familia; contribuir al cumplimiento de un deber legal, de compromisos exteriores y de promesas gubernamentales" (www.imss.gob.mx). Un aspecto central de esta nueva legislación fue la ampliación de la seguri-

dad social a la familia del trabajador, esposa, hijos e incluso padres del asegurado. Como una continuación de esta cobertura más amplia, en 1962, se le asignó al Instituto Mexicano del Seguro Social la tarea de proporcionar los servicios de guardería infantil para los hijos de trabajadoras. El seguro no sólo se ocupó de la familia del trabajador, sino que se amplió a otros grupos: en 1963, el Seguro Social se extendió a ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios. La afiliación de nuevos miembros hizo crecer el número de asegurados, de 6 millones que tenía en 1964, a 33 millones en 1987, de los cuales siete eran permanentes. Esta afiliación podía ser obligatoria¹⁰ y voluntaria.

Hasta los años cincuenta, el principal organismo de seguridad social había sido el IMSS, sin embargo, en 1959, el panorama laboral cambió: se adicionó el Apartado B, LFT, referente a los servidores públicos. En ese mismo año, el presidente Adolfo López Mateos anunció que presentaría al Congreso de la Unión la iniciativa de Ley que daría origen al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, la cual fue discutida, aprobada y publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1959, por lo que la Dirección General de Pensiones Civiles y de Retiro, fundada en 1925, se transformó en 1960 en el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) (www.issste.gob.mx).

La nueva institución de seguridad social tenía entre sus actividades no sólo el cuidado de la salud del trabajador y su familia, sino que también integró a sus actividades, la prestación de servicios para elevar los niveles de vida del servidor público y su familia mediante promociones que mejoren la preparación técnica y cultural para incrementar la sociabilidad del trabajador y su familia, entre sus servicios también se incluyó el de guarderías, (www.issste.gob.mx). Otros servicios fueron la concesión de préstamos para adquisición de casas, tiendas de consumo y paquetes turísticos para sus afiliados.

En fechas más recientes, el ISSSTE ha celebrado convenios con gobiernos estatales y organismos públicos descentralizados para ofrecer seguridad social a sus trabajadores. Su membresía ha crecido de casi 5 millones que atendía en 1980 ha pasado a poco de más de 10 millones en 2004. No obstante, la mayor parte de derechohabientes, sigue perteneciendo al IMSS. En el año 2000,

¹⁰ Esta afiliación obligatoria cuenta con cinco ramos de seguro que se financian con contribuciones provenientes de los patrones, el Estado y los propios trabajadores, los seguros son: enfermedades y maternidad; riesgos de trabajo; invalidez y vida; retiro; cesantía en edad avanzada y vejez, y guarderías y prestaciones sociales.

CONDICIONES DE VIDA DE LOS TRABAJADORES

se estimaba que el 80.6% de los derechohabientes se encontraba en esta institución y el 14.7 % se encontraba en el ISSSTE (*www.inegi.gob.mx*).

La década de los noventa, con la adopción del modelo neoliberal por parte de México, represento un periodo difícil para la Seguridad Social, particularmente para el IMSS. En 1995, se inició una reestructuración del sistema a mediados de los noventa, que culminó en 1996 con la aprobación de una Nueva Ley del Seguro Social. De acuerdo a sus dirigente, esta Nueva Ley modificó “radicalmente el sistema de pensiones para asegurar su viabilidad financiera y una mayor equidad en el mediano y largo plazo”. Durante el año de 2004, se registraron nuevos cambios, que afectaron principalmente a los trabajadores del Seguro Social.

En la actualidad, la mayor parte de trabajadores en el mercado formal tiene seguro social, dado que es una obligación del patrón afiliarlos. A pesar de esta protección, una parte importante de trabajadores mexicanos, continúa laborando sin prestaciones. En el año 2001, 61.4% de la población económica laboraba sin prestaciones (*www.inegi.gob.mx*). El porcentaje se había incrementado para 2003 a 62.9 por ciento. Entre el porcentaje que tenía prestaciones sociales, el 87% tenía la seguridad social entre ellas.

Los datos más recientes muestran que no ha habido un crecimiento importante de asegurados en el IMSS en los últimos años, y por el contrario se ha incrementado apreciablemente la población jubilada, como lo muestra el cuadro siguiente.

Cuadro 11. Población afiliada al IMSS por tipo de derechohabiencia (miles)

Año	Total	Asegurados*	Familiares	Pensionados	Jubilados	Familiares
2001	45 872	15 131	27 099	1 951	84	1 692
2002	46 199	15 517	26 887	1 214	821	1 761
2003	41 851	15 750	22 127	1 253	880	1 841
2004	42 580	16 095	22 349	1 296	925	1 915

FUENTE: *www.inegi.gob.mx*, Estadísticas por tema, Seguridad Social.

* Incluye asegurados permanentes y temporales.

El servicio de guardería es otro en el que también existe poco apoyo y cobertura ya, que sólo un selecto grupo de trabajadores tiene acceso éste, de

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

acuerdo a las estadísticas sólo el 4.7% de los niños mexicanos estaban en un guardería pública; asimismo, conviene señalar que el número de éstas es insuficiente. El cuadro siguiente muestra el número de guarderías y población atendida por el IMSS.

Cuadro 12. Guarderías y niños atendidos por el IMSS, 2000-2004

Año	Número de guarderías	Niños atendidos
2001	1 175	125 296
2002	1 163	142 136
2003	1 323	155 314
2004	1 387	190 000

FUENTE: *www.inegi.gob.mx*, Estadísticas por tema, Seguridad Social.

Los datos del ISSSTE mostraron un comportamiento más uniforme entre la población activa y la población jubilada, como se señala en la siguiente tabla:

Cuadro 13. Población afiliada al ISSSTE por tipo de derechohabencia (2001-2004) (miles)

Año	Total	Asegurados*	Familiares	Pensionados	Jubilados	Familiares
2001	10 237	2 369	7 102	209	202	354
2002	10 309	2 373	7 114	221	221	381
2003	10 352	2 367	7 099	243	233	410
2004	10 337	2 350	7 030	249	258	438

FUENTE: *www.inegi.gob.mx*, Estadísticas por tema, Seguridad social.

* Incluye asegurados permanentes y temporales.

El servicio de guardería del ISSSTE es insuficiente, al igual que el del IMSS; además en el inicio de la presente administración existió una disminución importante de estos centros y por lo tanto, de población atendida, como se muestra en el cuadro siguiente.

CONDICIONES DE VIDA DE LOS TRABAJADORES

Cuadro 14. *Número de guarderías y niños atendidos por el ISSSTE (2001-2004) (miles)*

<i>Año</i>	<i>Número de guarderías</i>	<i>Niños atendidos</i>
2001	287	36 355
2002	250	32 611
2003	245	32 000
2004	243	33 375

FUENTE: *www.inegi.gob.mx*, Estadísticas laborales, Seguridad Social.

Ahora bien, dado que parte de la preocupación de la búsqueda de seguridad social ha sido el aseguramiento de los trabajadores después de su retiro por jubilación o incapacidad permanente, resulta interesante analizar el comportamiento de estos rubros en los últimos años.

Cuadro 15. *Pensiones directas otorgadas por el IMSS según ramo de seguro (2001-2003)*

<i>Año</i>	<i>Vejez y cesantía en edad avanzada*</i>	<i>Vejez</i>	<i>Incapacidad permanente</i>
2001	280 011	545 139	220 810
2002	277 637	594 306	229 702
2003	279 848	636 861	237 769

FUENTE: *www.inegi.gob.mx*, Estadísticas por tema, seguridad social.

* A partir de 1997, el seguro de vejez y cesantía en edad avanzada se divide en los ramos de cesantía avanzada y vejez.

Además las pensiones que recibe directamente el trabajador, existen otras que cubre el IMSS y que le benefician debido a invalidez o también benefician a los familiares directos que han muerto; el cuadro 16 presenta la evolución de este rubro:

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 16. Pensiones a sobrevivientes* otorgadas por el IMSS (2001-2003)

Año	Viudez	Orfandad	Ascendencia
2001	208 962	476 164	124 051
2002	215 729	494 608	121 272
2003	220 814	513 220	118 462

FUENTE: *www.inegi.gob.mx*, Estadísticas por tema, Seguridad Social.

*Se refiere a la suma de pensiones en curso de pago, otorgadas a sobrevivientes por invalidez y vida y riesgos de trabajo.

Los rubros en los que se distribuye el presupuesto de salud de los hogares son los siguientes:

Cuadro 17. Gasto en cuidados médicos y conservación de la salud en hogares (2000 y 2002)

Rubro	2000	2002
Atención primaria o ambulante	58.7	59.2
Atención hospitalaria, servicios médicos y medicamentos dentro el embarazo y parto, aparatos ortopédicos, terapéuticos y seguro de vida.	33.9	35.1
Medicamento sin receta.	7.4	5.7
Total	100.0	100.0

FUENTE: ENIGH, 2000 y ENIGH, 2002.

EDUCACIÓN Y RECREACIÓN

La educación de los trabajadores puede ser enfocada desde distintos ángulos, desde la educación formal de los trabajadores, es decir años cursados en el sistema formal de educación; educación laboral y sindical, en donde se les instruye acerca de sus derechos laborales, o bien de la educación para el trabajo, especialmente mediante la capacitación. El presente apartado realiza algunas reflexiones en torno a la educación formal y a la educación para el trabajo.

Sin tocar a profundidad el aspecto de la educación formal de los trabajadores, resulta importante realizar algunas consideraciones contextuales que son importantes para entender su situación educativa. México es un país con enormes carencias educativas. De acuerdo con Instituto Nacional de Educación para Adultos (INEA), 65 millones de mexicanos de más de quince años se encuentran en rezago educativo, de los cuales 32 millones están en rezago educativo;¹¹ seis son analfabetas; 12 millones no cuentan con estudios de primaria, y 15 millones no tienen escolaridad secundaria (*Excélsior*, 8 de septiembre, 2004).

Para subsanar este rezago educativo, el gobierno creó el INEA. Institución que la administración del Presidente Fox, ha continuado apoyando. De acuerdo al director de esta institución, de 2001 a 2004, el presupuesto del organismo aumentó de 2 mil millones a 3 mil millones, lo que permitió atender a 1.3 millones de personas por mes, en lugar del millón que se apoyaban anteriormente (Cruz, 2004). A pesar de este incremento, se estimó que eran necesario tener al menos otros 3 mil millones adicionales para conseguir la *bandera blanca*, que significa un índice del menos del 4% del analfabetismo que recomienda UNESCO, en México (Martínez, 2004). Sin embargo, la petición de incremento no fue aceptada, por el contrario, se estimó que el 2005, se le disminuiría el 6.2% su presupuesto al INEA (*La Crónica*, 10 septiembre 2004). Con esta disposición, el problema educativo continuará siendo un problema para México y sus trabajadores.

Ciertamente, el gobierno actual parecía tener entre sus objetivos centrales no sólo disminuir el analfabetismo sino estimular la educación no formal, es decir la enfocada al trabajo primordialmente. Para ello creó *Educación para la vida y el trabajo* en el Plan Nacional de Educación (PNE). De acuerdo a dicho plan al interior de la educación no formal habría que distinguir dos vertientes:

1. La oferta educativa orientada a construir los conocimientos y habilidades básicos a quienes no pudieron obtenerlos en la edad convencional y a través de la escolaridad formal. Como la educación básica debe proporcionar el bagaje esencial para la vida en una sociedad democrática moderna, a este subconjunto se le ha designado *educación para la vida*.

¹¹ El rezago educativo comprende a las personas de quince años de edad o más que no cuentan con la secundaria y que no están en la escuela, Plan Nacional de Educación 2001-2006: 224.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

2. La oferta educativa enfocada a desarrollar habilidades específicas, de muy diverso tipo, que se requieren para ocupar de manera efectiva posiciones diversas en el aparato productivo, se designa *educación para el trabajo* (PNE, 2001-2006: 219).

Con este objetivo, el presidente Vicente Fox creó el Consejo Nacional de Educación para la Vida y el Trabajo (Conevtyt). La meta de este nuevo organismo sería: que las instituciones que atienden la educación y capacitación de los adultos se articulen en un Sistema Nacional que ofrezca opciones para la educación para la vida, el trabajo y la capacitación que cuente con los instrumentos para facilitar a todos el tránsito entre los mundos del trabajo y la educación formal y no formal, y que reconozcan los conocimientos, habilidades y destrezas adquiridos en uno o en otro (PNE, 2001-2006: 223). Este programa atendería entonces tanto la impartición de educación formal, cómo primaria y secundaria, sino para la capacitación; cubriría tanto a trabajadores con escasa educación, como a profesionistas, todos con el fin de integrarlos al terreno laboral con una elevada capacitación. De acuerdo, a las estadísticas en el Informe Presidencial del 2004, los resultados de este programa fueron los siguientes:

Cuadro 18. Educación para la vida y el trabajo
(2000-2004) (miles de personas)

<i>Año</i>	<i>Población alfabetizada</i>	<i>Competencias básicas y laborales</i>
2000	128.1	325083
2001	130.8	125000
2002	129.6	261063
2003	114.4	148605
2004	111.3	158500

FUENTE: Cuarto Informe de Gobierno, 2004, anexo estadístico, p. 46.

De acuerdo al Artículo 153A de la Ley Federal del Trabajo, el trabajador tiene el derecho a que se proporcione capacitación o adiestramiento que le permita elevar su nivel de vida y productividad, conforme a los planes y programas formulados, de común acuerdo entre el patrón, el sindicato y los trabajadores. Los programas *deben* ser avalados por la STPS y tendrán como

CONDICIONES DE VIDA DE LOS TRABAJADORES

objetivo actualizar y perfeccionar, las habilidades del trabajador en su actividad; prepararlo para un nuevo puesto; prevenir riesgos e incrementar la productividad (Colección laboral, 2002: 41). Al interior habría que destacar dos proyectos vinculados con la capacitación: el Programa de Adiestramiento y Capacitación (PAC) y el Proyecto de Modernización para la Educación Técnica y la Capacitación (PMETYC), apoyado por el Banco Mundial, hasta julio de 2003. De acuerdo a las estadísticas de 2003, los resultados fueron los siguientes.

Cuadro 19. Resultados del Programa de Adiestramiento y Capacitación, 2003

<i>Indicadores</i>	<i>Meta anual</i>	<i>Avance al periodo enero-diciembre</i>	<i>Porcentaje de avance</i>
Presupuesto	111 095 117.00	109 611 827.11	96.7
Cursos	29 647	21 089	71.1
Trabajadores registrados	41 446	77 296	186.5
Trabajadores atendidos	183 960	210 746	114.6
Empresas registradas	12 000	8 595	71.6
Empresas atendidas	32 325	26 130	80.8

FUENTE: *www.stps.gob.mx*, Subsecretaría de Desarrollo Humano para el Trabajo Productivo. Resultados Finales, 2003.

Para el PMETYC, los resultados fueron los siguientes.

Cuadro 20. Resultados del Programa de Modernización para la Educación Técnica y la Capacitación, 2003

<i>Indicadores</i>	<i>Meta anual</i>	<i>Avance periodo de enero a junio</i>	
Presupuesto	17 693 729.28	17 628 372.00	99.6
Cursos	1 600	1 447	90.4
Trabajadores Atendidos	18 200	16 268	89.4
Empresas atendidas	2 000	651	32.6

FUENTE: *www.stps.gob.mx*, Subsecretaría de Desarrollo Humano para el Trabajo Productivo. Resultados Finales, 2003.

La STPS también impartió 10 programas de multihabilidades y 58 cursos-taller para la formación de desarrollo humano, durante el año 2003, en los que participaron 1 050 trabajadores. Así pues, la STPS sigue siendo la instancia principal de capacitación laboral. Al final de este apartado sobre educación, incluiremos la recreación de los trabajadores. Aunque son temas un tanto distintos, se aborda de esta manera dado que la ENIGH los registra de manera conjunta. La *recreación* ha sido definida como: el conjunto de ocupaciones a las que el individuo se puede entregar con pleno consentimiento, ya sea para descansar, para divertirse, para desarrollar su participación social voluntaria, su información o su formación desinteresada, después de haberse liberado de todas sus obligaciones profesionales, familiares o sociales, (Dumazedier, 1985: 341).

La recreación entonces es distinta de las actividades productivas y de los deberes sociales. En teoría, de acuerdo a los analistas (Dumazedier, 1985) debería existir un balance entre los tres tiempos, trabajo, social y recreativo, para un desarrollo integral del trabajador. Sin embargo, es evidente que la recreación depende del progreso técnico (más tecnología, mejor capacitación, menos horas de trabajo) y la situación socioeconómica de un país. Desde esta perspectiva, la recreación es un tiempo liberado, por una conjugación entre avance tecnológico y equidad social, en países como México, la disposición real de tiempo para un grupo importante de trabajadores, particularmente los que reciben no más de dos salarios mínimos, es mínima, dado las extensas horas de trabajo y el cumplimiento después las actividades familiares, especialmente por las mujeres trabajadoras. En este contexto es importante replantear el significado de la recreación como un tiempo “improductivo” socialmente necesario para la recuperación integral del individuo, que impactara de manera importante en la empresa y el país.

Hasta ahora, el tiempo para la recuperación —y muy pocas veces recreación— del trabajador mexicano han sido estipuladas en los Artículos 69 y 75 referentes a días de descanso, y en los Artículos del 76 al 81 de la LFT. No existe en la ley, una consideración acerca de la necesidad de las vacaciones, y únicamente son asumidas como un derecho laboral, sin explicar que este tiempo es necesario para recuperación física y mental del empleado.

Dos de las actividades recreativas centrales de los trabajadores serían el apoyo al deporte de los trabajadores y el otro sería el apoyo al turismo para éstos y sus familias. El primero es organizado entre tres instancias: la SEP, la Comisión Nacional del Deporte (Conade), y la Confederación Deportiva Mexicana (Codeme), y se refiere a la organización de los Juegos Nacionales de los

CONDICIONES DE VIDA DE LOS TRABAJADORES

Trabajadores y el Programa para Trabajadores, parte del Programa Deporte para Todos, en donde se organizan eventos para los éstos con ayuda de concriptos de la Secretaría de Defensa Nacional (Sedena). Las estadísticas para esos programas fueron los siguientes:

Cuadro 21. Deporte para trabajadores (2000-2002)

<i>Programa</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>
Participación en los Juegos Nacionales para los trabajadores (miles)	1 923	1 117	1 800
Programa SEDENA-SEP-CONADE			
Personas beneficiados	365 000	398 000	240 000

FUENTE: Segundo Informe de Gobierno, Anexo estadístico, 2002.

Este cuadro se constituía en un avance de lo que sería en los años posteriores hacia el deporte; el cual hizo crisis en el 2004 con los malos resultados obtenidos en las olimpiadas. A pesar de las manifestaciones y deseos de apoyo hacia el deporte, es evidente que ésta no es una actividad prioritaria, cuando menos en el corto plazo.

La segunda vertiente de actividades recreativas, el turismo trabajador, es realizada principalmente por el IMSS y el ISSSTE. El primero lo ha hecho especialmente con la creación de centros vacacionales, sobre esto, sus directivos han expresado su preocupación por la necesidad de la convivencia familiar y de los servicios de primera calidad, por lo que el IMSS pone a disposición del derechohabiente y el público en general, cuatro centros vacacionales en la República mexicana que le brindan comodidad, seguridad y entretenimiento a precios accesibles (www.imss.gob.mx). Los cuatro centros vacacionales del IMSS son: Oaxtepec, Metepec, La Trinidad y Malintzi, que ofrecen actividades propias de los balnearios hasta ecoturismo.

Finalmente, se encuentra la prestación de servicios turísticos que ofrece el ISSSTE. El objetivo es fomentar el esparcimiento, la recreación, el interés por la cultura, la convivencia y el cuidado del medio ambiente, así como la integración familiar y el mejor aprovechamiento del tiempo libre. Para ello ha creado el Programa Turissste, el cual cuenta con 33 agencias, seis en el Distrito Federal y 27 en el resto de estados (ISSSTE, *sf.*) La función principal de estas

agencias es informar y asesorar en materia turística al trabajador, además de conseguir descuentos en hoteles, transportación, y se puede a través suyo, organizar excursiones. El ISSSTE también cuenta con un hotel en Acapulco, el ISSSTE-Bugambilias y también con el Centro recreativo y cultural ISSSTE-Huixtla, en Morelos, para derechohabientes, el último incluso cuenta con un programa geriátrico exclusivo para pensionados y jubilados. El ISSSTE a diferencia del IMSS es más exclusivo en sus servicios de recreación a sus afiliados.

Finalmente, el ISSSTE también tiene un apartado para actividades culturales, deportivas y recreativas, con la que se busca propiciar la integración social y familiar para una vida más sana y, en general, elevar la calidad de vida. Las actividades se brindan a través de espectáculos, concursos, exposiciones, talleres, cine, conferencias y visitas guiadas, recreación e iniciación al deporte. Una de las principales actividades son las Jornadas Semanales de Recreación, Cultura y Deporte.

A manera de corolario de esta sección, mencionaremos que el 17.3% del presupuesto de los hogares se destinó a la educación y recreación en el año 2000, en tanto que en el 2002 éste disminuyó al 15%. La mayor parte de este concepto se concentró en los gastos de educación; el 65% y el 35% se dedicó a la recreación, especialmente a la compra de paquetes turísticos y para fiestas (ENIGH, 2002: 16).

El apartado de educación y recreación cierra la exposición acerca de las condiciones de vida de los trabajadores, a partir de las estadísticas oficiales. A manera de conclusión se puede decir que el gobierno mexicano, solo o en colaboración con otros organismos, ha tratado de cubrir las condiciones de vida elementales de los trabajadores. Sin embargo, la situación económica general del país ha hecho que estos servicios se hayan reducido cada vez más, extendiendo con ello la precarización en el trabajo a la precarización social del trabajador.

BIBLIOGRAFÍA.

- Colección Laboral 2001 (2002), Compendio de leyes, reglamentos y disposiciones legales sobre materia laboral, Delma, México.
- Chombart de Lauwe, Paul (1985), "La vida familiar y los presupuestos", en Georges Friedmann y Pierre Naville, *Tratado de sociología del trabajo II*, FCE, México (3a. reimp.), 329-340 pp.

CONDICIONES DE VIDA DE LOS TRABAJADORES

- De Oliveira, Orlandina y Vania Salles (2000), "Reflexiones teóricas para el estudio de la reproducción de la fuerza de trabajo", en Enrique de la Garza Toledo (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, El Colegio de México, FLACSO, UAM, FCE, México, pp. 619-643.
- Dumazedier, Joefre (1985), "Trabajo y recreación", en Georges Friedmann, Pierre Naville, *Tratado de Sociología del Trabajo II*, FCE, México (3a. reimp.), pp. 341-367.
- INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de Hogares (ENIGH), 2000 (2001), México.
- INEGI, *Encuesta Nacional de Ingreso y Gastos de Hogares (ENIGH) 2002*, (2003), México.
- Serna, Pablo, *La política de vivienda en México*, s.f., p. 6.

HEMEROGRAFÍA Y DOCUMENTOS.

- Banco de México (1995), "Preguntas y Respuestas sobre el Índice Nacional de Precios al Consumidor", agosto, p. 12.
- Cruz, Raúl (2004), "El rezago educativo todavía alcanza 30 millones: INEA", en *Crónica*, 23 de noviembre de 2004, México.
- esmás.com* (2004), "Inaugura Fox reunión nacional de vivienda", 2 de octubre 2004, México.
- Excélsior* (2004), "De 65 millones de mexicanos de más de 15 años casi la mitad está en rezago educativo: INEA", 8 de septiembre de 2004, México.
- Fox Quesada, Vicente (2002), *Segundo Informe de Gobierno*, Poder Ejecutivo Federal, México.
- ____ (2004), *Cuarto Informe de Gobierno*, Anexo estadístico, México.
- González, Ramón (2003), "Irreparable la pérdida de poder adquisitivo", en *Cimacnoticias. Noticias con perspectiva de género*, 9 de septiembre 2003.
- Martínez, Fabiola (2004), "Perdió el poder adquisitivo del salario mínimo 2% este año", en *La Jornada*, 24 de noviembre de 2004, México.
- Plan Nacional de Educación 2001-2006, pp. 219-226.
- Presidencia de la República (sistema de internet), "Entrega de viviendas para trabajadores al servicio del Estado", 6 de junio de 2002 (discurso).
- Solís Peña, Margarita (2003), "Será el cliente y no el tendero quien pague IVA de 10%: CNAOPE", en *Crónica* 6 de noviembre, México.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

PÁGINAS ELECTRÓNICAS

www.imss.gob.mx

www.inegi.gob.mx

www.infonavit.gob.mx

www.issste.gob.mx

www.fonacot.gob.mx

www.sep.gob.mx

www.stps.gob.mx

www.profeco.gob.mx

Situación actual y perspectivas de los sistemas de pensiones y jubilaciones en México

Héctor U. García Nieto¹

Arturo A. Pacheco Espejel²

Blanca Ruiz Hernández³

Luis Felipe Sánchez López⁴

Luis Daniel Vargas Alencaster⁵

INTRODUCCIÓN

El asunto de las pensiones es presentado por las versiones gubernamentales como un *tsunami* que sólo será posible detener si se privatizan las cuentas de los trabajadores; tal suceso es anunciado tanto por los gobernantes de países desarrollados como por los de los llamados “en vías de desarrollo”. En Francia, la reforma entró en vigencia en agosto de 2003 y consistió en elevar el periodo mínimo de cotización de 35 a 40 años; España reformó su sistema desde 1985, incrementando el periodo mínimo de contribución de 10 a 15 años y aumentando el periodo de cálculo para la pensión de los últimos dos años laborales a los últimos ocho.

Los argumentos siempre son muy similares: el sistema de seguridad social está en crisis y la única salida viable es su privatización a través de cuentas individuales que se manejarían en los mercados bursátiles. Este cambio

¹ Doctorante en Sociología. Secretario de Calidad Productiva y Modernización, Comité Ejecutivo Nacional del Sindicato Nacional de Trabajadores del Seguro Social. Correo electrónico: htrapiche@hotmail.com

² Doctor en Economía. Profesor-Investigador de la UPIICSA-IPN. Correo electrónico: apacheco@hotmail.com

³ Posgrado en la Especialidad de Medicina Familiar. Representante sindical ante la Comisión Nacional Mixta para la Productividad, Sindicato Nacional de Trabajadores del Seguro Social. Correo electrónico: ruizhb@prodigy.net.mx

⁴ Posgrado en la Especialidad de Medicina del Trabajo. Coordinación de la Secretaría de Calidad, Productividad y Modernización, Sindicato Nacional de Trabajadores del Seguro Social. Correo electrónico: luissan54@hotmail.com

⁵ Licenciatura en Sociología. Coordinación de la Secretaría de Calidad, Productividad y Modernización, Sindicato Nacional de Trabajadores del Seguro Social. Correo electrónico: alencaster@prodigy.net.mx

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

de rumbo implica no sólo un jugoso negocio para el capital financiero, sino que conlleva un giro ideológico de fondo al pasar, de un concepto solidario y redistributivo a uno individualista que busca convertir la sociedad de derechohabientes en una sociedad de propietarios. En América Latina, esta visión privatizadora ha avanzado como se puede observar en el cuadro 1.

Brasil no ha podido escapar al *tsunami*, y su reforma significó aumentar la edad de retiro de 53 a 60 años, con 35 de cotización para los hombres (para las mujeres se redujo de 58 a 55 con 30 de cotización), y los trabajadores que deseen jubilarse antes de las edades establecidas tendrán una reducción del 5% por cada año anticipado.

En 2002, cerca de 56% de la Población Económicamente Activa (43.7 millones) no estaba cubierta por ningún sistema de seguridad social;⁶ además, la distribución de la cobertura de los principales sistemas estaba totalmente desproporcionada, como se puede apreciar en el cuadro 2.

A continuación, analizaremos la problemática actual de los principales sistemas de pensiones en nuestro país con el fin de sustentar un diagnóstico general en este importante aspecto que afecta a toda la sociedad, el cual se presentará en las conclusiones finales.

Cuadro 1. *Cambios en algunos parámetros de los sistemas antes y después de las reformas.*

País	Edad de retiro		Niveles de cotizaciones		Periodo mínimo de contribuciones	
	Antes	Después	Antes	Después	Antes	Después
Argentina	55/60a	60/65	27	27	20 años	30 años
Perú	55/60	65	9	13.3	15/13 años	20 b
Chile	N.d	60-65	18.8-20.7	10	N.d	10 años (asalariados fijos)
México	65	65	15.5	16.5-21.0	500 semanas	25 años
Colombia	55/60	57/62	8	13.5-14.5	500 semanas	1000 semanas
El Salvador	55/60	55/60	8	13	15 años	25 años

NOTA: a/ hombres/mujeres, b/ trabajadores dentro del sector público.

FUENTE: Cuadro modificado de: Jiménez, Luis F. y Cuadros, Jessica, *Evaluación de las reformas a los sistemas de pensiones: cuatro aspectos críticos y sugerencias de políticas*, CEPAL, Santiago de Chile, junio de 2003.

⁶ Alejandro, Villagómez, "Inequidad y acceso", en *Nexos*, núm. 310, octubre de 2003, México, p.44.

Cuadro 2. Cobertura de los esquemas de jubilación
(miles de personas y %)

	1995	Procentaje	2001	Procentaje
PEA	36 195	100.0	40 072	100.0
Con pensión	14 403	39.8	16 117	40.2
IMSS	10 932	30.2	12 373	30.8
ISSSTE	2 180	6.0	2 369	5.9
Otros* /	1 291	3.5	1 375	3.5
Sin pensión	21 792	60.2	23 955	59.8

* /Incluye institutos estatales, fuerzas armadas, Pemex, CFE y LYFC:

FUENTE: Elaboración propia con base en el Censo de Población y Vivienda 2000. INEGI y el informe al Ejecutivo Federal Sobre la Situación Financiera del IMSS, 2003.

EL IMSS

En nuestro país, la primera institución que fue impactada por este tipo de políticas privatizadoras fue, justamente la más grande e importante del sistema mexicano de seguridad social, el IMSS.

El Instituto Mexicano del Seguro Social atiende actualmente a más de 46 millones de derechohabientes en su régimen ordinario y a casi once millones de mexicanos a través del programa IMSS-Solidaridad;⁷ paga pensión a casi dos millones de jubilados y pensionados; cuenta con trescientos cincuenta y ocho mil treinta y nueve plazas con presupuesto, de las cuales, doscientos ochenta y dos mil ochocientos ochenta y cuatro son plazas de base,⁸ organizadas dentro del Sindicato Nacional de Trabajadores del Seguro Social (SNTSS).

Según sus autoridades, la institución en su conjunto se encuentra en la peor crisis financiera en su historia,⁹ señalando como sus dos principales causas las siguientes:

⁷ Instituto Mexicano del Seguro Social, Informe de los servicios de personal, México, Junio de 2002, p. 3.

⁸ *Ibid.*, p. 1.3

⁹ Santiago, Levy Algazi, Entrevista al periódico *La Jornada*, 8 de marzo de 2004. México.

1. El costo del esquema de jubilaciones y pensiones de sus propios trabajadores, enmarcada dentro del Régimen de Jubilaciones y Pensiones (RJP).
2. El costo del seguro de gastos médicos de los adultos mayores.¹⁰

El Gobierno Federal, en respuesta a estos dos supuestos problemas, inició desde 1992 una serie de reformas que culminaron en 1995 con la privatización de los fondos de pensiones y la creación de las Administradoras de los Fondos para el Retiro (Afores), y en 2004 con la reforma del RJP. Cabe señalar los antecedentes que desembocaron en tales reformas, lo cual hacemos a continuación.

La Ley del Seguro Social (LSS) sufrió algunas modificaciones antes de 1973; la nueva Ley contemplaba (en 1973) cuatro ramos obligatorios:

- Seguro de Enfermedades y Maternidad (SEM)
- Invalidez, Vejez, Cesantía y Muerte (IVCM)
- Seguro de Guarderías (SG)

En 1992 se crea un quinto seguro: el Seguro de Ahorro para el Retiro (SAR) complementario a las pensiones de los trabajadores, pero con recursos económicos manejados, por primera vez, por instituciones bancarias mediante cuentas individuales, y no colectivamente por el IMSS como se hacía hasta entonces.

Con las modificaciones hechas en 1992 se amplía la protección médica a otros miembros del grupo familiar, también se elevan cuantías de pensiones y se asegura un aguinaldo a los jubilados, etc.; pero también se reduce la aportación del gobierno federal en el ramo de enfermedades y maternidad, así como en el de invalidez, vejez, cesantía y muerte, aumentando proporcionalmente la aportación del patrón.

La administración del IMSS ya argumentaba entonces, que la transición epidemiológica hacia la predominancia de enfermedades crónico-degenerativas, más costosas, así como la transición demográfica hacia el envejecimiento de la población, eran la causa previsible de una pronta insuficiencia financiera. En la reforma de 1995 se hizo una transformación trascendente en el ramo de invalidez, vejez, cesantía en edad avanzada y muerte, el cual se transforma en: Seguro de invalidez y vida (con recursos a cargo del IMSS), y en Seguro de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez (RCV), con recursos en las Administradoras de Fondos para el Retiro.

¹⁰ NOTIMSS, septiembre de 2002, núm. 06, México.

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE LOS SISTEMAS DE PENSIONES Y JUBILACIONES

La prima del seguro de invalidez y vida seguirá representando el 2.5% del salario base de cotización y tendrá una gestión pública y privada ya que la gestión de la posible pensión será con la administradora de fondos con la que haya contratado el trabajador, al igual que las semanas de cotización deberán ser de 250 y ya no de 150 como lo estipulado la antigua ley.

Nuevamente se hacen reformas a la LSS en el año 2001, en las que la administración institucional se obliga a informar sobre la situación presupuestaria y financiera del IMSS en general, y en particular de cada uno de los seguros.

EL RÉGIMEN DE JUBILACIONES Y PENSIONES DE LOS TRABAJADORES DEL IMSS

El Régimen de Jubilaciones y Pensiones (RJP) de los trabajadores del IMSS se deriva de la Ley del Seguro Social. En el Contrato Colectivo de Trabajo se sustenta en la Cláusula 110 y queda regulado tanto en el Convenio del 7 de octubre de 1966 como en el reglamento del 20 de abril de 1967. Está a cargo del IMSS la Operación, Administración y Otorgamiento de las Prestaciones.

Este nuevo RJP está vigente desde el 16 de marzo de 1988 y se caracteriza por el esquema de pensión dinámica. Su estructura consta de 29 artículos y siete artículos transitorios. En los primeros cinco artículos se hace referencia al antiguo régimen, y en los dos últimos al nuevo RJP.

Algunos aspectos relevantes de este RJP son: que el IMSS absorbe la totalidad de la cuota obrero patronal en el ramo de IVCM; aumento al 2.75% del salario base de la aportación de los trabajadores al fondo de jubilaciones, formalización del carácter complementario del RJP con respecto al plan de pensiones de la LSS; establecimiento de un comité mixto, para la administración y valuación actual del régimen.

La actual crisis financiera del IMSS se ha pretendido hacer depender de las dificultades financieras de los seguros de invalidez, vejez, cesantía en edad avanzada y muerte y de enfermedades y maternidad.

Según las cifras históricas de ingresos y egresos del IMSS a partir de 1963, el porcentaje del remanente por cada ejercicio con relación al ingreso es sumamente alto en los primeros años de vida del Instituto; desciende paulatinamente hasta estabilizarse por arriba de los 20 puntos porcentuales por un breve periodo; nuevamente se estabiliza durante un periodo más largo por arriba de los 10 puntos porcentuales, pero registra un drástico descenso a partir de 1982, año en que cae a 1.1% de sus ingresos.

Promediando ese último periodo hasta 1996, tal remanente sólo alcanza 3.2% de sus ingresos por año. Este descenso en 1982 está ligado al inicio de la crisis económica del país, y a la aplicación de las políticas neoliberales que trajeron como secuela la reducción acelerada del salario, una desenfrenada inflación y el descuido gubernamental al gasto social.¹¹

El impacto de todo ello en el empleo y el salario, factores determinantes para el nivel y evolución de las finanzas del IMSS, ha sido catastrófico. El tipo de trabajo que más ha crecido, entre 1990 y 2001, ha sido el trabajo precario,¹² y se ha registrado un severo estancamiento del salario.¹³

Por efecto de la nueva Ley del Seguro Social, en 1997 el remanente se recupera ligeramente debido al cambio en el esquema de financiamiento y tanto los ingresos como los egresos del seguro de cesantía y vejez ya no son contabilizados para el Instituto; disminuyen también las contribuciones a cargo de los patrones y aumenta sensiblemente la participación del Estado.¹⁴

A raíz de estas últimas reformas, el déficit del SEM se agrava, ya que gran parte de los ingresos del seguro de IVCM se transfieren a las Afores, específicamente los correspondientes al seguro de cesantía y vejez.

Después de 2001, la institución tiene que destinar cantidades importantes de recursos para constituir las reservas financieras y el Fondo para el Cumplimiento de Obligaciones Laborales de Carácter Legal y Contractual (FCOLCLC), que afectan tanto en conjunto a las finanzas de la misma.

En gran parte de la vida del Instituto, al SEM han correspondido alrededor del 50 % de los ingresos totales; a partir de 1997, el porcentaje se eleva, debido a que se le sustraen al Instituto los recursos del seguro de vejez y cesantía, por lo cual el SEM adquiere un mayor porcentaje de las finanzas totales institucionales.

Ha contribuido de manera importante a la crisis financiera del IMSS la errática administración de esta institución principalmente por una deficiente recaudación de cuotas, permitiendo la evasión de pagos, e incluso de manera sistemática, condonando discrecionalmente los adeudos a algunos patrones con la seguridad social.

¹¹ Véase a Carlos, Salas, "El contexto económico de México", Enrique de la Garza y Carlos Salas (coordinadores), en *La situación del trabajo en México*, Plaza y Valdés, México, 2003, p. 37.

¹² Carlos, Salas y Eduardo Zepeda, "Empleo y salarios en el México contemporáneo", *op. cit.*, p. 56 y siguientes.

¹³ *Ibid*, p. 65

¹⁴ Para mayor abundancia sobre el significado de las reformas a la Ley del Seguro Social véase a Pedro Moreno *et. al.*, "La seguridad social en México", en *La Situación del Trabajo en México*, *op. cit.* p. 227.

Teóricamente deberían existir las reservas acumuladas durante toda la vida del seguro, pero ni existían ni tampoco había voluntad del gobierno para reconocer de esa deuda. Por el contrario, éste tomó la decisión política de dismantelar ese sistema y crear uno nuevo, supuestamente libre de problemas.

Los altos remanentes del IVCM en su inicio se explican debido a que únicamente existían ingresos y nulos egresos toda vez que no existían pensionados por los riesgos que ampara.

En términos de lo que la Ley del Seguro Social obliga, en conjunto, Instituto y gobierno dejarían de pagar 632.8 mdp, a los fondos de pensiones de los trabajadores del IMSS.

Uniendo los dos esquemas (el de Ley y el RJP), la cantidad que dejó de ingresar a los fondos de pensiones de los trabajadores del IMSS durante el año 2003, fue de 677.1 millones de pesos.

El problema central para el RJP consiste en no contar con reservas financieras para el pago de la nómina de pensiones y jubilaciones debido a que éstas nunca se constituyeron y, porque se destinó el dinero al Seguro de Enfermedades y Maternidad, además se dió del incumplimiento tanto del Instituto como del Estado en sus aportaciones obligadas por la Ley y el CCT.

El hecho es que la nómina corriente se paga a partir de los ingresos corrientes, de tal manera que tampoco hay actualmente la posibilidad de generar las necesarias reservas futuras del RJP.

Así también, el IMSS altera las cifras al hacer la evaluación del “costo de obligaciones laborales” por ejercicio anual, debido a que se compone de todos los gastos efectuados respecto al RJP, restándole únicamente la aportación que realizan los trabajadores. De esa manera, el Instituto asume que la única parte obligada a aportar recursos al RJP son los trabajadores, es decir, que hoy se pretende responsabilizar a éstos, del gasto de la nómina de jubilados y pensionados, así como del costo total de las contribuciones que la ley establece y de la constitución de las reservas para el gasto futuro.

En cuanto a la magnitud de las reservas que debieron ser constituidas, sabemos que desde su inicio y durante muchos años, el IMSS vivió un periodo exclusivamente de acumulación de fondos durante aproximadamente 50 años, ya que no había pensionados o eran escasos, por lo que se puede afirmar que la crisis financiera del RJP de los trabajadores es, ante todo, consecuencia de los problemas estructurales y de las propias dificultades financieras del IMSS, antes que su causa.

Para lograr el objetivo de llevar a la Seguridad Social al terreno del mercado, el IMSS y el gobierno necesitan eliminar paulatinamente los obstáculos existentes, de manera primordial el RJP, fundamentándose en las condiciones demográficas o epidemiológicas anteriormente mencionadas, que si bien existen, la realidad también es que no hubo la previsión necesaria por parte de las administraciones institucionales para responder oportunamente a la carga en las finanzas que el RJP estaba representando.

En los meses de junio y julio de 2004 las fracciones del PRI y del PAN con la complicidad del PVEM en las Cámaras de Diputados y Senadores realizaron modificaciones a la Ley del Seguro Social en sus Artículos 286, fracción K, y 287, en su fracción D, con la intención de cambiar tanto a los sistemas de contratación colectiva, como al RJP. Dichas modificaciones son publicadas en el *Diario Oficial de la Federación* el 11 de agosto de 2004 y tienen las siguientes implicaciones:¹¹

El Artículo 277 D establece, con su redacción confusa, una limitación mayor, no sólo a la creación de plazas, que ya están limitadas en la ley vigente, sino ahora también a la “sustitución y contratación” de éstas, haciéndose depender de tres condiciones:

1. Que la contratación de plazas se hará con criterios de productividad, eficiencia y calidad de servicios.
2. Que haya aumento de la recaudación.
3. Que cuente con el presupuesto autorizado por la Cámara de Diputados.

En la realidad, estos tres factores difícilmente podrán concurrir al mismo tiempo y el resultado seguramente será una disminución paulatina de la planta laboral.

El Artículo 286 K anula la obligación del Instituto de constituir el Fondo de Obligaciones Laborales de Carácter Legal y Contractual y sólo le confiere la facultad de administrar y manejar dicho fondo, con el objeto de disponer de los recursos necesarios en el momento de la jubilación de sus trabajadores.

¹⁵ Un análisis exhaustivo del peso del Régimen de Jubilaciones y Pensiones de los trabajadores del IMSS en las finanzas del Instituto se puede ver en: García Nieto, Héctor U.; Pacheco Espejel, Arturo A. (coordinadores), *El Instituto Mexicano del Seguro Social y la crisis financiera del esquema de jubilaciones y pensiones y sus trabajadores*, Instituto de Estudios del Trabajo y Fundación Friedrich Ebert, México, 2004.

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE LOS SISTEMAS DE PENSIONES Y JUBILACIONES

No se precisa aquí tampoco de donde provendrán, ni de la cuantía de esos fondos, pero sí se especifica con claridad que no se tomarán esos recursos de las cuotas obrero patronales, ni de las aportaciones del Gobierno Federal establecidas en la Ley del Seguro Social, ni de las reservas o sus productos financieros, que la misma establece.

El Artículo 2º Transitorio del Decreto no es congruente con los dos anteriores porque establece que para los trabajadores activos, los jubilados y pensionados existentes hasta antes de la entrada en vigor del Decreto de reformas, seguirán gozando de los beneficios del RJP, y contribuyendo al mismo en las mismas condiciones anteriores. Los recursos necesarios para tal efecto, serán aportados por el Instituto, en “las cantidades que correspondan”, a través de su presupuesto autorizado, con cargo a las “cuotas, contribuciones y aportaciones” establecidas.

Los retos para los trabajadores del IMSS y de su dirigencia sindical, son en primer lugar, revocar estas modificaciones por los medios legales y jurídicos necesarios y, por otro, diseñar un sistema financieramente viable basado en una administración e inversión de los recursos conveniente y transparente, y que los tres actores involucrados: gobierno, patrones y trabajadores participen dentro de las instituciones en las modificaciones de sus esquemas pensionarios.

EL ISSSTE

Con estos antecedentes, en fechas recientes se ha venido considerando la posibilidad de que la siguiente institución de seguridad social que será reformada será el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), segundo en importancia, después del IMSS (véase cuadro 3).

Así, aunque no existe todavía formalmente una iniciativa oficial por parte de la administración de Vicente Fox para modificar la Ley del ISSSTE vigente, se ha filtrado, intencionalmente o no, una propuesta de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en ese sentido, y ya ha habido declaraciones de diversos actores involucrados que hacen suponer una intención real y concreta por impulsar y consumir tal modificación. Tal reforma, además, se está fraguando sin contar, ni con la información y el análisis técnico serio ni con la discusión abierta y plural entre todos los actores involucrados, incluidos desde luego, los casi 2.5 millones de afiliados esa institución.

Cuadro 3. Pensiones otorgadas por el IMSS y el ISSSTE (2004) (millones)

	<i>ISSSTE número de pensionados</i>	<i>Importe</i>	<i>IMSS número de pensionados</i>	<i>Importe</i>
2001	404 147	23 270.4	1 950 909	69 707.6
2002	433 857	27 084.9	2 034 188	70 187.4
2003	459 857	32 302.0	2 091 650	74 031.4
2004	486 128	29 398.3	2 178 789	75 835.4

FUENTE: Elaboración propia con base en datos temáticos de Estudios Sociodemográficos. Pensiones, 1991-2003, INEGI, *www.inegi.gob.mx*

Cabe señalar que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) tenía lista ya su propuesta de reforma al ISSSTE desde el 2002 se ha encargado de difundir una versión catastrófica de las finanzas de este sistema y la consecuente inevitabilidad de su reforma. Exactamente la misma estrategia utilizada para justificar y consumir las reformas al IMSS.

En ese mismo sentido, la Auditoría Superior de la Federación (ASF) elaboró y envió un informe a la presidencia de la Cámara de diputados y a la Comisión de Seguridad Social donde asegura:

[...] El esquema de pensiones (del ISSSTE) es inviable financieramente porque no existe una relación sana entre aportaciones y beneficios; la insolvencia financiera derivada del diferencial entre el importe de las cuotas y los beneficios se ve agravado porque el número de cotizantes disminuye mientras que el de pensionados aumenta; la fuente de pago de los pensionados son las cuotas y las transferencias (fiscales), ya que no existe un fondo con la cuantía suficiente y liquidez debida que permita obtener recursos para el pago de pensiones.¹⁶

Por lo tanto, este órgano fiscalizador propone que el esquema vigente de pensiones del ISSSTE se someta a la consideración de las autoridades competentes para

[...] definir si las pensiones se manejarán con base en el esquema de beneficio definido o de contribución definida; determinar exactamente las cuotas y tiempos de cotización, y beneficios a otorgar, escogiendo las mejores opciones operativas y financieras de presta-

¹⁶ *Idem.*

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE LOS SISTEMAS DE PENSIONES Y JUBILACIONES

ción de servicios; evaluar la alternativa de migrar a un sistema de contribución definida, que conlleva la ventaja de dar a cada cotizante un beneficio en función de sus esfuerzos de ahorro, a lo largo de su vida laboral; en todos los casos deberán respetarse los derechos adquiridos de los trabajadores. Y para los nuevos cotizantes se deberá analizar, en particular, la posibilidad de modificar las condiciones evaluando lo siguiente: incremento a los porcentajes de cotización del trabajador, aumentar la edad y tiempo de cotización, igualar requerimiento de tiempo de servicios para todos los cotizantes.¹⁷

EN LAS UNIVERSIDADES

Al igual que para el caso del IMSS y del ISSSTE, las propuestas de modificación a los sistemas de pensiones de las universidades públicas ha estado en consonancia con la propuesta de ajuste y reducción del gasto fiscal que está impulsando como agenda para México, el Banco Mundial, el cual considera urgente fortalecer la posición estructural fiscal de dichas instituciones educativas porque son un pilar débil de su marco macroeconómico.

El Banco Mundial se pregunta: “¿Qué se necesita hacer para lograr la sostenibilidad fiscal y, por ende, macroeconómica?”¹⁸ Aparte de la reforma tributaria integral, fondos de estabilización adecuados y estabilización de los ingresos del petróleo orientados a la reducción de la deuda se necesita: “el manejo de los pasivos del sector público”.¹⁹ Aunque se reconocía en 2001 que la deuda explícita del gobierno federal era baja, según el promedio de la OCDE: 25% del PIB, y agregando la deuda implícita, la del Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB) y del Fideicomiso de Apoyo para el Rescate de las Autopistas (FARAC) sólo representaba 46% del PIB, se llamaba a no descuidar los pasivos públicos contingentes para no trastornar su posición fiscal.

La preocupación especial se centra en tres pasivos: “el desequilibrio actuarial del ISSSTE (el sistema federal público de pensiones); las operaciones financieramente no sostenibles del INFONAVIT y FOVISSSTE (los fondos públicos para la vivienda de los trabajadores del sector privado y público, respectivamente) y la viabilidad de los 31 sistemas de pensión a nivel de estado (que hace poco fueron descentralizados por la federación)”.²⁰ Por ello, las

¹⁷ *Idem.*

¹⁸ Véase *Mexico: A Comprehensive Development Agenda, for the New Era*, Banco Mundial, Washington, 2001, p. 27

¹⁹ *Ibid.* pp 28-30.

²⁰ *Ibid.* pp. 29-30.

modificaciones a los sistemas de pensiones de las universidades públicas estatales son llamadas *reformas estructurales* y buscan como su principal objetivo disminuir el pasivo contingente como mecanismo que solucionará, se dice, el déficit fiscal.

Desde la XV Sesión del Consejo de Universidades Públicas e Instituciones Afines (CUPIA) celebrada en la Universidad Autónoma de Baja California los días 26 y 27 de mayo de 2000, se creó una comisión cuyo objetivo fue, presentar una propuesta respecto a la problemática de las pensiones y jubilaciones.

Posteriormente, el 7 de diciembre del mismo año, se reunieron los rectores del CUPIA en la ciudad de Saltillo, Coahuila, para analizar el problema financiero que representaban los sistemas de pensiones con base en el estudio de la comisión basado en información muy general, el cual fue presentando por el actuario Francisco Miguel Aguirre. En el mes de febrero de 2001 se conformó una comisión mixta entre la Secretaría de Educación Pública y la Asociación Nacional de Universidades e Institutos de Educación Superior (ANUIES), para analizar la problemática de las pensiones en cada una de las universidades con una metodología común y estandarizada, a fin de poder establecer estrategias para su atención. En ese marco, hasta el mes de junio de 2003 se habían realizado estudios actuariales en 32 universidades públicas estatales. Treinta universidades tenían listo su estudio en junio del 2001, y las dos restantes lo elaboraron de manera posterior.

Es interesante resaltar la siguiente paradoja: quien presentó el primer informe general de las universidades en la reunión del CUPIA en diciembre de 2000, fue el actuario que el SNTSS contrató para realizar el estudio actuarial del RJP y presentar una propuesta alterna al IMSS, y quien realizó también los términos de referencia de los estudios actuariales para las universidades: Carlos Soto Pérez. Este actuario fue el responsable actuarial de los fondos de pensiones del IMSS durante varias décadas, precisamente en las que no acumularon fondos.

Los estudios actuariales ayudaron a sistematizar la información y a descubrir que el problema de las pensiones también abarca a casi la totalidad de las Instituciones de Educación Superior (IES) y universidades públicas del país. Estas instituciones están facultadas para decidir a qué afiliarse; al IMSS, al ISSSTE o a los Sistemas Estatales de Seguridad Social, o quizá tener pensiones complementarias, o sistemas de jubilaciones propios, o estar amparados por ambos sistemas. En cualquier caso, la carga que representan los pasivos laborales constituye un serio problema para su operación, ya que las

erogaciones que se realizan en su mayor parte se cubren con recursos presupuestales.²¹

El diagnóstico elaborado por Carlos Soto Pérez a 30 universidades, ubica dos grandes clases de problemáticas en las IES: las instituciones que pasan por una situación crítica en materia de financiamiento y requieren de reformas y las instituciones que sólo necesitan medidas que permitan solventar los compromisos que adquirieron.²² Para ese entonces "...tan sólo el valor presente de los derechos adquiridos por concepto de pagos únicos y de pensiones, que por lo tanto son prácticamente ineludibles, se estima conservadoramente en 69 mil millones de pesos del 2000, que equivalen al 1.3 por ciento del PIB de ese año".²³

En ese diagnóstico se destaca que las cuotas y aportaciones para las pensiones de las IES, representan en promedio el 2.8% de la nómina de base y para equilibrar los beneficios otorgados debieran ser de un nivel cercano al 43.6 por ciento.

La ANUIES ha clasificado a las IES en cuatro grupos, en función de sus sistemas de pensiones:

1. Universidades como la UNAM, la UAM y la Universidad Autónoma de Tlaxcala, entre otras, que se encuentran afiliadas al IMSS, al ISSSTE o algún Sistema Estatal de Seguridad Social. Estas IES cotizan a dichas instituciones y hacen frente a los pagos únicos, aunque la quiebra de tales instituciones por desequilibrios financieros o por cambios en los requisitos o en la normatividad, tendrán impactos negativos en las universidades.
2. Universidades que cuentan con un sistema de pensiones formal, complementario a los sistemas de pensiones de las instituciones de seguridad social. Estas instituciones cubren la parte restante o el complemento de sus pensiones institucionales, lo cual se encuentra pactado en los Contratos Colectivos. Dado que el porcentaje de pensión en el IMSS o en el ISSSTE es muy pequeño, se requieren cantidades complementarias cada vez mayores que pesan en sus presupuestos.

²¹ Véase *La pensión universitaria. Diagnóstico del problema y propuestas de solución*, Universidad de Guadalajara, Guadalajara, Jalisco, p. 5.

²² Véase documento *Valuación actuarial estandarizada de las universidades e instituciones públicas de educación superior*, al 31 de diciembre del año 2000, Actuario: Carlos Soto Pérez. *s.f.*

²³ *Ibid.*, p. 2.

3. Universidades que cuentan con un sistema de pensiones propio con responsabilidad total. Como prácticamente ninguna universidad tiene reservas que cubran las obligaciones pactadas, hacen frente con recursos presupuestales y con gasto corriente, lo que deja en la incertidumbre su futuro financiero.
4. Universidades con doble aseguramiento, las cuales tienen pactado un sistema de pensiones propio y además se pensionan a través de alguna institución de seguridad social.

La valuación estandarizada realizada por Carlos Soto reporta lo que significa el costo promedio de los beneficios derivados de pagos únicos cuando es menor al 50% de la nómina y cuando es mayor al 50% de la misma; en el primer caso el costo representa 35 % de la nómina de base, y en el segundo el 69%,²⁴ es decir, el doble.

Según el diagnóstico de la ANUIES, las causas y orígenes de la descapitalización de las universidades son diversas, entre las cuales se encuentran las siguientes:

Todos los sistemas de seguridad social de las universidades evaluadas son diferentes, lo que hace poco probable llegar a una solución única que sea viable para todas. Los tipos de beneficios y las pensiones varían de unas a otras, así como lo pactado, lo mismo que las formas de acuerdo con sus trabajadores y sus representaciones sindicales.

El pasivo generado por los sistemas de jubilaciones y pensiones de 32 universidades públicas, considerando tanto las generaciones presentes como futuras, era del orden de 250 mil millones de pesos.²⁵ Es conveniente por lo mismo, establecer estrategias generales que permitan la convergencia de los sistemas de seguridad social de todas las universidades; la mayor parte de los beneficios a cargo de éstas, pasan por una situación crítica en cuanto a su financiamiento y requieren de reformas estructurales urgentes en algunos casos y en otros de la adopción de medidas que permitan solventar los compromisos que de ellos se derivan.

Existen, en promedio, once trabajadores activos por cada pensionado (en casos particulares, la relación es menor); pero en pocos años habrá cinco trabajadores activos por cada pensionado y, en algunos casos, un trabajador por cada pensionado.

²⁴ *Valuación actuarial estandarizada de las universidades e instituciones públicas de educación superior*. Al 31 de diciembre del año 2000, actuario: Carlos Soto Pérez, s.f. pp.10-12.

²⁵ Informe del programa de Fomento a Reformas Estructurales.

La edad promedio para tener derecho a la jubilación es de 52 años, y si se compara burdamente con la esperanza de vida, que es a los 75 años, se considera que nadie podrá sostener esta situación. El argumento es sencillo: se dan pensiones a quienes no las necesitan: "El diseño actual de los planes de pensiones, otorga prestaciones a personas que por estar en plenitud de su capacidad laboral no requieren de ellas, generando enormes pasivos contingentes y falta de liquidez en los fondos (cuando los hay) y en las instituciones en las que operan".²⁶

El requisito para alcanzar la jubilación es en general, 25 años de servicio.²⁷ Se considera, como punto de partida para darle viabilidad financiera a los sistemas, eliminar las pensiones que se otorgan por años de servicio y fijar una edad mínima para obtener el derecho a una pensión.²⁸

Existen 8 609 trabajadores con derecho a pensionarse, contra 7 913 ya pensionados.²⁹

La atención médica para los pensionados se hace más frecuente y costosa.

Hasta ahora, casi la totalidad de las erogaciones, es decir, el pago de pensiones, se cubren con recursos presupuestales, aunque el crecimiento previsible de dichas erogaciones hará inviable continuar con esta práctica. Sólo pocas instituciones contaban con un fondo de reserva para hacer frente a las obligaciones derivadas de pensiones, pero éstos son insuficientes.

Existe, en general, un sistema de jubilación dinámica que incrementa las pensiones en la misma proporción que se aumentan anualmente los salarios de los trabajadores en activo.³⁰

Las plantillas de personal tienden a reducir su crecimiento, por lo que las pensiones tendrán mayor importancia relativa.

La creciente participación femenina en las plantillas de las universidades eleva los costos de retiro por su mayor esperanza de vida y menor antigüedad para jubilarse.

²⁶ *Ibid.*, p. 5

²⁷ Informe del Programa de Fomento a Reformas Estructurales en las Universidades Públicas Estatales, SEP-ANUIES. XXIII Sesión Ordinaria del Consejo de Universidades Públicas e Instituciones Afines, 21 y 22 de mayo, Aguascalientes, p3.

²⁸ *Ibid.*, p. 8. El actuario Carlos Soto considera esa modificación como realista, aunque impopular entre los afectados.

²⁹ *Op. cit.*, *Valuación actuarial estandarizada de las universidades e instituciones públicas de educación superior*, al 31 de diciembre del año 2000, Actuario: Carlos Soto Pérez. *s.f.* pp. 11-12.

³⁰ Véase documento: *Fondo de apoyo para reformas estructurales de las universidades públicas estatales*, SESIC, Secretaría de Educación Pública, México, 2000, www.sesic.sep.gob.mx/sesic/normativa/faeup/faeup

Se ha subestimado el impacto de los compromisos futuros por concepto de este tipo de obligaciones laborales en las finanzas de las universidades.

Las cuotas y aportaciones son menores a las necesarias y no se cuenta, en la mayoría de los casos, con un sistema formal de cotizaciones.

Las cuotas y aportaciones (primas), en promedio, del conjunto de las universidades son del 2.8% de las nóminas del personal activo, mientras que los resultados de la valuación actuarial indican que deberían ser del 43.6%, es decir, más de 15 veces mayores que las actuales.

Las primas (cuotas y aportaciones) resultantes del estudio actuarial, deberían ser desde el 5 hasta el 134% de las nóminas del personal activo.

Un porcentaje muy alto del problema que genera la seguridad social de las universidades se debe a que se otorgan pensiones por antigüedad sin importar la edad, lo cual redundará en jubilaciones a edad temprana. La edad promedio para pensionar a los trabajadores es de 52 años. Lo anterior encarece sustancialmente las primas requeridas debido a que se cuenta con un plazo de amortización muy corto y con un periodo de pago de beneficios demasiado largo.

El diseño actual de los sistemas de pensiones es un grave problema de viabilidad institucional: se requerirá más del 100% de su presupuesto global para hacer frente a sus compromisos sustantivos y al pago de prestaciones.

Las características de cada universidad, como vemos, son distintas, y su tipo de prestaciones varía dependiendo del tipo de pensión pactada con sus trabajadores, por lo que la transformación impulsada por medio de la estrategia elaborada de "reformas estructurales" en sus sistemas ha sido diferente. Estos cambios muestran algunas tendencias que ya se pusieron en práctica al modificar la Ley del Seguro Social en agosto de 2004, ante la imposibilidad de llegar a un acuerdo entre IMSS y SNTSS, y que fueron dirigidas a afectar el Régimen de Jubilaciones y Pensiones de los trabajadores del Seguro Social. Las transformaciones consisten en separar estratégicamente a tres grupos de trabajadores: el personal pensionado, el personal en activo y las nuevas generaciones.

Para el personal pensionado, que ya disfruta de un derecho, "se [...] recomienda analizar y en su caso suspender o disminuir las pensiones que hayan sido otorgadas sin razón alguna o sin contar con facultades jurídicas para hacerlo".³¹

³¹ *Valuación actuarial...*, *op. cit.*, p. 17.

Para el personal activo se recomienda la posibilidad de un estímulo monetario para quien ya cumplió con los requisitos para jubilarse; asimismo, que se modifiquen paulatinamente los montos y requisitos para obtener las prestaciones. La estrategia es explícita:

Es conveniente establecer los canales adecuados de comunicación que permitan crear un consenso entre los trabajadores de que en la mayoría de los casos, el diseño actual de los beneficios pone en riesgo su fuente de trabajo o los obliga a compartir su sueldo con personas pensionadas que aún pueden trabajar; también deben considerar que las IES no pueden estar obligadas a lo imposible, es decir, al pago de prestaciones que no cuentan con recursos económicos, suficientes para su cobertura.³²

El cambio a los sistemas de pensiones recae en las nuevas generaciones. Se debe establecer un nuevo esquema que sea viable financieramente. Por supuesto, esto supone erradicar la jubilación por años de servicio, establecer edad límite para pensionarse, definir pensiones y beneficios de acuerdo a las aportaciones, entre otras, todo esto bajo el criterio de que las pensiones sólo deben otorgarse "...a quién realmente dependa de ellas, es decir, a quién ya no pueda trabajar".³³

Con base en estas recomendaciones, entre los meses de abril y septiembre de 2002, 14 universidades públicas estatales realizaron modificaciones a sus sistemas de pensiones, contando con la ayuda financiera del gobierno federal. En el año 2002 el gobierno federal destinó mil millones de pesos al Fondo de Apoyo para Reformas Estructurales de las Universidades Públicas Estatales para que 20 de ellas realizaran sus reformas. Para llevar a cabo esta tarea, se formularon las Reglas de Operación del Fondo de Apoyo Extraordinario a las Universidades Públicas (FAEUP), aprobado por la Cámara de Diputados (véase cuadro 4, 5 y 6).

Así, la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez (UACJ), la Universidad Autónoma de Baja California (UABC), la Universidad Autónoma de Coahuila (UACOAH), la Universidad Autónoma de San Luis Potosí (UASLP), la Universidad Juárez del Estado de Durango (UJED), la Universidad de Guanajuato (UGTO), la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEHGO), la Universidad Autónoma de Nayarit (UANAY), la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL), la Universidad Autónoma de Querétaro (UAQRO), el Instituto

³² *Valuación actuarial...*, *op. cit.*, p. 18.

³³ *Ibid.*, p. 19.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 4. De modificaciones a sistemas de pensiones de las IES

Institución	Incremento de aportaciones	Salario regulador	Jubilación activos	Nuevas generaciones
U.A. de Baja California	3 al 5.5 % Trab. 4 % Gob. Estado			
U.A. de Nayarit*	5 al 10 % Traba. 10 al 15 % Univ.		Se difiere a 2008 30 Años Serv. + 65 edad = 100 % salario	
U.A. de Chiapas	8 al 9 % Trab.		25 a 35 Años Serv.	20 Años Serv.
U.A. de Cd. Juárez	9.5 al 11 % Inst. 12 % Pensionado	X	50 a 60 Edad	Y 60 Edad = 50 % Salario Regulador
U.A. de Coahuila	6.5 al 11 % Trab. 22 al 29 % Inst.			1/1/01 cuentas individuales Fondo global solidario
U.A. del Estado de Hidalgo		X	30 Años Serv + 60 edad = 100% SR	Pensionado Ley Seg. Soc.
U.A. del Estado de México	1 % salario tabular a Reserva			
U.A. de Guerrero			Transferencia recursos al ISSSTE	
U.A. de Querétaro			De doble pen-sión a complemento + IMSS	
U.A. de Sinaloa			Fondo posposición jubilación	
U.A. de San Luis Potosí				Años + Edad = 95 años 100 % salario integrado
U.A. de Tamaulipas	5 % cuotas y 10 % a Reserva		30 años serv. + 60 edad= 100 S Integrado	
U.A. de Tlaxcala	1 % Sal. Tabular a Reserva. Inst.		Prima de ant. límite 2 VSM	
U.A. de Colima	7.5 al 10 % Inst. 1.33 % de nómina al Fondo de Reserva		Edad + Años de Servicio = 95 Años	
U.A. de Guanajuato	1.75 % Trab. 2 % Univ.			
U.A. de Nuevo León		X	20 años serv. y 65 edad= 50 % SR a partir 1998	
U. de Juárez del Edo. De Durango*			Pen-sión ISSSTE	
U. de Sonora	1 % salario a reserva			
U. Veracruzana	2 % nómina activos			
I. Tecnológico de Sonora	2 al 8 % Trab. al 14 % Inst.	X	30 años ser y 60 edad= 100 % SR	

FUENTE: Elaboración propia.

Tecnológico de Sonora (ITSON), la Universidad Autónoma de Tamaulipas (UATAMPS) y la Universidad Autónoma de Tlaxcala (UATLAX), modificaron sus esquemas de jubilaciones y pensiones. En algunos casos, las modificaciones requirieron la adecuación de los Contratos Colectivos de Trabajo en acuerdo con sus respectivos sindicatos.

Cuatro Universidades: la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM), la Universidad Autónoma de Chiapas (UNACH), la Universidad Veracruzana (UV) y la Universidad de Sonora (UNISON), establecieron fondos

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE LOS SISTEMAS DE PENSIONES Y JUBILACIONES

Cuadro 5. Reducciones del pasivo con las reformas de 2002
(millones de pesos)

<i>Institución</i>	<i>Generación actual</i>	<i>Generación futura</i>	<i>Incremento de aportaciones</i>	<i>Disminución del pasivo</i>
U.A. de Baja California	0	0	960	960
U.A. de Nayarit	597	2 574	3 280	6 451
U.A. de Chiapas	0	0	141	141
U.A. de Cd. Juárez	823	1 820	181	2 824
U.A. de Coahuila	439	2 962	402	3 803
U.A. del Estado de Hidalgo	332	4 022	0	4 354
U.A. del Estado de México	0	0	206	206
U.A. de Guerrero	758	0	0	758
U.A. de Querétaro	1 427	2 196	0	3 623
U.A. de Sinaloa	765	0	0	765
U.A. de San Luis Potosí	0	871	0	871
U.A. de Tamaulipas	810	1 473	618	2 901
U.A. de Tlaxcala	72	119	70	261
U.A. de Colima	0	312	110	422
U.A. de Guanajuato	13	1 310	674	1 997
U.A. de Nuevo León	311	7 807	372	8 490
U. de Juárez del Edo. de Durango	0	1 137	0	1 137
U. de Sonora	0	0	336	336
U. Veracruzana	0	0	600	600
I. Tecnológico de Sonora	231	437	1 008	1 676
Total	6 578	27 040	8 958	42 576

FUENTE: Cuadro tomado del Informe del programa de fomento a reformas estructurales en las universidades públicas estatales, SEP-ANUIES. XXIII. Años 2003 y 2004

para operar los sistemas (básicamente, aquéllas que sólo otorgan pagos únicos en el momento de la jubilación). La Universidad Autónoma de Guerrero (UAGRO) estableció un esquema de obligaciones al ISSSTE, y la Universidad Autónoma de Sinaloa (UAS) acordó un esquema de retención de personal en condiciones de jubilación para diferir la carga financiera de sus jubilaciones.³⁴

Respecto de las reformas efectuadas en algunas universidades en relación a la generación actual de sus trabajadores, podemos observar las siguientes tendencias:

³⁴ Véase Informe del programa de fomento a reformas estructurales en las universidades públicas estatales, SEP-ANUIES. XXIII Sesión Ordinaria del Consejo de Universidades Públicas e Instituciones Afines, 21 y 22 de mayo, Aguascalientes, Ags. Informe del Programa, *op. cit.*, p. 5.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 6. Universidades apoyadas en 2003

<i>Realizaron reformas por primera vez</i>	<i>Realizaron nuevas reformas</i>	<i>Presentaron resultados de sus reformas de 2002</i>
U.A. de Aguascalientes	U.A de Baja California	U.A. de Cd. Juárez
Benemérito U.A de Puebla	U.A de Coahuila	U.A. de Chiapas
U.A. de Baja California Sur	U. de Colima	U.J. Estado de Durango
U. de Guadalajara	U. de Guanajuato	U. A Estado de Hidalgo
U.A. del Estado de Morelos		U. A. Estado de México
U.A. de Yucatán		U. A. de Guerrero
U.A. de Zacatecas		U.A. de Nayarit
		U. A. de Nuevo León
		U. A. de Querétaro
		U. A. Sinaloa
		I.T. de Sonora
		U. de Sonora
		U. A. de Tamaulipas
		U. A. de Tlaxcala
		U. Veracruzana

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Informe del programa de fomento a reformas estructurales en las universidades públicas estatales, SEP-ANUIES. Años 2003 y 2004 www.sesic.sep.gob.mx/sesic/financiamiento/FAEUP

1. El salario regulador es el promedio de por lo menos los últimos cinco años percibidos, actualizados en términos del INPC.
2. Se elimina la doble pensión prevaleciendo la pensión universitaria.
3. En los casos que se pacta que el pensionado efectúe aportaciones, se establece el mismo porcentaje que los activos.
4. La edad de jubilación es de 65 años con un mínimo de 30 de servicio para efectos de acceder a la pensión por vejez.
5. El incremento a las pensiones tiende a ser el índice nacional de precios al consumidor.
6. Las aportaciones de las universidades tienden a ser mayores al 10% de la nómina de los trabajadores.
7. En los casos que se pacta que el pensionado efectúe aportaciones, se establece el mismo porcentaje que los activos.
8. Otorgamiento del bono por permanencia a los que por la incorporación de la edad o voluntad propia difieran el derecho a la pensión.

EN Pemex

Los trabajadores de la empresa paraestatal Petróleos Mexicanos (Pemex) se rigen por un sistema de seguridad social diferente al establecido en la Ley del Seguro Social y en la Ley del Instituto de Servicios y Seguridad Social para los Trabajadores del Estado.

En Pemex, tanto el gasto en pago de pensiones como el de servicios de salud, corren a cargo de la empresa como patrón, a diferencia de los dos grandes institutos de la Seguridad Social en nuestro país, IMSS e ISSSTE, donde los gastos por estos conceptos se financian por un esquema de contribuciones con responsabilidad del trabajador, del patrón y del Estado y del trabajador y del Estado-patrón, respectivamente.

Esta responsabilidad de Pemex para con sus trabajadores queda definida en su Contrato Colectivo de Trabajo (CCT), el cual, respecto al pago de pensiones, expone también, en su Cláusula 134, que su pago estará a cargo del patrón, en los términos siguientes: "El patrón se obliga a otorgar el beneficio de la jubilación a sus trabajadores de planta sindicalizados, por vejez y por incapacidad total y permanente para el trabajo, de conformidad con las siguientes reglas:"³⁵

Las reglas en mención se pueden expresar de manera sintética en los cuadros 7, 8 y 9.

La regla IV estipula una prima de antigüedad de 20 días de salario por cada año de servicio.

Cuadro 7. Jubilaciones por vejez

<i>Años de servicio</i>	<i>Edad</i>	<i>Monto de pensión</i>	<i>Incremento</i>	<i>Límite Sup.</i>
25	55	80% Sal. Prom. UAS*	4% por C/A + serv**	100 %
30	55	100% Ult. Sal.	Retiro obligatorio	
35	Sin límite	100% Ult. Sal.	Retiro obligatorio	

*UAS = último año de servicio; ** C/A+ = cada año más de

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Contrato Colectivo de Trabajo celebrado entre Petróleos Mexicanos y el Sindicato Petrolero de la República Mexicana. Cláusula 134.

³⁵ *Ibid.*, p. 172.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 8. Jubilaciones por incapacidad permanente derivada de riesgo de trabajo

<i>Años de servicio</i>	<i>% IPT de pensión</i>	<i>Monto</i>	<i>Incremento</i>	<i>Límite sup.</i>
16 Mínimo	50 - 69.9	60% S.Prom.UAS	4% C/A + Serv.	100 %
4 Mínimo	70 y +	40% S.Prom.UAS		100 %
20 Mínimo	IPP	60% U.S.	4% C/A + Serv	100 %
17 Mínimo + 3 ACP***	IPP	60% U.S.	4% C/A + Serv	100 %

***ACP = a cuenta de pensión

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Contrato Colectivo de Trabajo celebrado entre Petróleos Mexicanos y el Sindicato Petrolero de la República Mexicana. Cláusula 134.

Cuadro 9. Jubilaciones por incapacidad permanente derivada de riesgo no profesional

<i>Años de servicio</i>	<i>Monto</i>	<i>Incremento de pensión</i>	<i>Límite sup.</i>
20	60% US	4% C/A + Serv.	100 %
17Mínimo + 3 acp	60% US	4% C/A + Serv.	100 %

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Contrato Colectivo de Trabajo celebrado entre Petróleos Mexicanos y el Sindicato Petrolero de la República Mexicana. Cláusula 134.

La Cláusula 135 del CCT define que la pensión será dinámica, y una serie más de prestaciones como la canasta básica catorcenal de 1 047 pesos y un aguinaldo anual de 57 días de la pensión jubilatoria, entre otras más.

Por otro lado, las Cláusulas 132 y 136 determinan la obligación del patrón de pagar una pensión *postmortem* a los beneficiarios del trabajador o del pensionado respectivamente, una vez que éste fallece.

Esta diferencia entre el sistema de pensiones de los trabajadores de Pemex y el sistema que rige a los trabajadores afiliados al IMSS y al ISSSTE, es importante porque plantea problemáticas distintas con soluciones también diferentes.

Mientras que para los dos institutos que tienen a su cargo el pago de las pensiones del mayor número de trabajadores del país, el origen de los fon-

dos dinerarios destinados a soportar el pago de jubilaciones y pensiones es la cuota que cada uno de los sujetos legalmente obligados deben aportar durante la vida laboral del trabajador con la finalidad de generar una reserva que sirva como soporte para el pago futuro, para el caso de Pemex el origen de los fondos es el presupuesto regular de la empresa, que no requiere de ninguna contribución a cargo del trabajador ni del Estado; es decir, la pensión es una prestación más del trabajador otorgada por la empresa.

Esto tiene importantes implicaciones económicas, legales e ideológicas como observaremos a continuación.

Desde el punto de vista económico, es claro que los recursos necesarios para el pago de pensiones, así como para el pago de cualquier otra obligación, provienen de los ingresos de la paraestatal. Desde el punto de vista legal, no hay ningún otro sujeto responsable de esta obligación aparte de la empresa, como ocurre en el resto de los sistemas de pensiones, y corresponde sólo a la administración de Pemex proveer los recursos financieros necesarios.

En términos ideológicos, al no haber otros sujetos sociales implicados en la proporción de recursos para el pago de pensiones, como podrían ser el Estado o la población contribuyente, no existe contra los trabajadores de esta empresa la carga y presión moral que se presenta en el caso de los trabajadores amparados por los restantes sistemas, por estarse “beneficiando” de recursos de la población para el disfrute de sus pensiones.

Efectivamente, en la problemática del sistema de pensiones de Pemex, desde el lado oficial, se destaca la disminución de la relación entre activos y jubilados, lo que significa que cada vez hay menos activos por cada jubilado, tal como aparece en la gráfica 1.

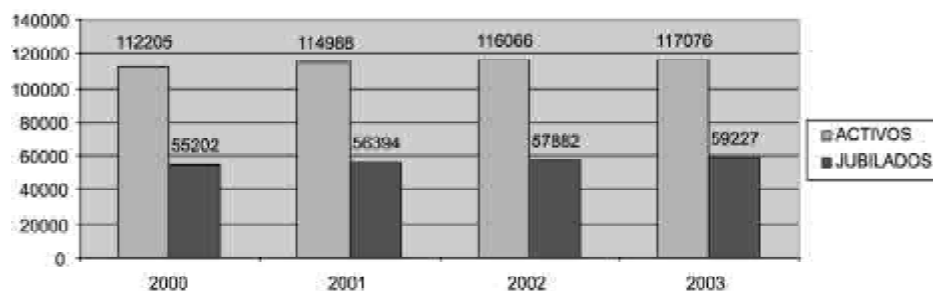
Del cuadro anterior se desprende que la relación es de 2.03, 2.04, 2.01 y 1.98 activos por cada jubilado, respectivamente, para cada uno de los años considerados; disminución que tendría significado si hubiese una relación entre el número de cotizantes y el número de consumidores pensionados, cosa que no ocurre en este sistema.

Se argumenta también, tal como ocurre con los otros sistemas, que el promedio de vida como pensionado es sumamente largo en comparación con el tiempo de vida activa, tal como se plasma en el cuadro 11.

Otro de los elementos que se destaca, es la crítica situación económica, debida al hecho de que no se creó el fondo financiero de reserva adecuado; en cambio, en 2003 el pasivo laboral ascendía a 285 mil 769 millones de pesos, para un total de 176 mil 303 activos y pensionados.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Gráfica 1: Pemex: relación de activos y jubilados



FUENTE: Cuadro tomado de la exposición: "Esquema de pensiones y su evolución en petróleos Mexicanos", Dirección General, Pemex, junio de 2004.

Cuadro 11. Pemex: edad promedio de jubilación

	Años
Edad promedio de ingreso	28.01
Edad promedio actual	43.74
Antigüedad promedio	15.73
Vida laboral remanente (servicios probables) promedio	13.15
Edad promedio de jubilación	56.89
Esperanza de vida a la jubilación	16.61

FUENTE: Cuadro tomado de la exposición Esquema de pensiones y su evolución en Petróleos Mexicanos, *op. cit.*

Sin embargo, pese a que el pasivo laboral puede ser alto, éste no tiene el mismo significado que en los demás sistemas de pensiones.

Mucho más significativa puede ser la relación que existe entre el gasto en pensiones y el gasto total en pago de fuerza de trabajo que, para 2003, fue de 10 mil 002 millones de pesos para el primero y de 48 mil 639 millones de pesos para el segundo, lo que significa 20.05% de las pensiones respecto al gasto de fuerza de trabajo, porcentaje que no resulta crítico si consideramos que el porcentaje de jubilados con respecto a los activos es de 50.51 por ciento.

CONCLUSIONES

Tanto a nivel nacional como internacional diversos organismos financieros y los gobiernos de diferentes países, donde se inserta el de México han venido construyendo un discurso hegemónico con objeto de orientar las reformas de los sistemas de pensiones hacia su privatización. Entre los elementos que lo integran destacan los siguientes:

- Existencia de una crisis financiera de los sistemas de pensiones.
- Incremento de los gastos para el pago de pensiones por cambios en la pirámide poblacional, y por lo tanto por el incremento de la esperanza de vida.
- Falta de reservas económicas.
- Modificación en la relación entre trabajadores activos y pensionados.
- Jubilación en edad temprana.
- Cambio en el perfil epidemiológico de la población.
- Incremento de los gastos médicos a pensionados.

La crisis financiera de los sistemas de pensiones se relaciona con el incremento del gasto destinado al pago de un número creciente de pensionados, a la falta de reservas económicas para enfrentar esta situación y a otros factores que de igual manera inciden en esta problemática, como la modificación de la pirámide poblacional, el mejoramiento de la expectativa de vida de la población, la jubilación temprana etc. Sin embargo, la falta de crecimiento económico, el bajo nivel de empleo formal, el crecimiento del empleo precario y los bajos salarios, no se abordan como las causas fundamentales de tal crisis.

El envejecimiento de la población que se está dando a nivel mundial, el incremento de la expectativa de vida y la disminución de la mortalidad son situaciones que la argumentación privatizadora observa como un lastre al que la sociedades futuras tienen que enfrentar y no como un síntoma del mejoramiento de la calidad de vida, que evidentemente tiene un costo, que la sociedad en su conjunto debe resolver.

La solución a la crisis de los sistemas de pensiones, es vista por reformadores neoliberales como un problema estrictamente financiero y contable, cuando debe involucrar además de los aspectos económicos, los aspectos políticos y sociales.

Es necesario reconocer el incremento en el número de pensionados y su relación con el número de trabajadores activos inscritos en los sistemas de pensiones y con el número de derechohabientes. Pero para enfrentar este desequilibrio se requiere de políticas públicas adecuadas que respondan de manera efectiva a estos retos, bien por la vía de la reactivación del empleo formal, bien por la vía de ampliar la base de cotizantes.

Es importante destacar las diferencias en la cobertura de los sistemas de pensiones, mientras que en los países de Europa occidental alcanzan coberturas de la población trabajadora mayores al 80%, en México no rebasa el 50%; es decir, más del 50% de los trabajadores difícilmente alcanzarán una pensión por la vía de la seguridad social. De esta manera, la aportación a las reservas de los sistemas de pensiones de más de 20 millones de trabajadores que actualmente no cotizan en ningún sistema, se ve frustrada y no existe algún proyecto gubernamental que apunte a abordar esta problemática.

A partir de las orientaciones de los principales organismos financieros internacionales y de los gobiernos que suscriben estas orientaciones, y mediante la capitalización individual de los fondos de pensiones, se pretende dar un impulso al capital financiero en la prestación de estos servicios, dejando en sus manos cuantiosos recursos. El argumento de que estos recursos servirían para incrementar el ahorro y canalizando éste a la inversión productiva no ha resultado cierto; grandes recursos están destinados a respaldar la deuda del gobierno y otra parte al capital especulativo.

Los argumentos para reformar los sistemas de pensiones que aún no se encuentran en el esquema de capitalización individual (el del ISSSTE, por ejemplo) centralmente son de carácter fiscal, el bienestar de los pensionados y la certidumbre de alcanzar condiciones dignas en la vejez de los que actualmente se encuentran en el mercado laboral no están en las preocupaciones de quienes pretenden continuar con estas reformas.

Cabe señalar además, que el costo de la transición de un sistema de pensiones de reparto a uno de capitalización individual es sumamente elevado, pues además de contribuir a capitalizar las cuentas individuales de los trabajadores en activo, deben aportar los recursos necesarios para los montos constitutivos que se requieren para el pago de pensiones por parte de las instituciones financieras.

BIBLIOGRAFÍA

- Contrato Colectivo de Trabajo celebrado entre Petróleos Mexicanos y el Sindicato Petrolero de la República Mexicana 2003.
- García Nieto, Héctor U. y Arturo A. Pacheco Espejel (2004), (coordinadores), *El Instituto Mexicano del Seguro Social y la crisis financiera del esquema de jubilaciones y pensiones y sus trabajadores*, Instituto de Estudios del Trabajo y Fundación Friedrich Ebert, México.
- Informe del programa de fomento a reformas estructurales en las universidades públicas estatales SEP-ANUIES, XXIII Sesión Ordinaria del Consejo de Universidades Públicas e Instituciones Afines, 21 y 22 de mayo, Aguascalientes, p 3.
- Instituto Mexicano del Seguro Social (2002), *Informe de los servicios de personal*, México, junio.
- Jiménez, Luis F. y Jessica Cuadros, (2003), *Evaluación de las reformas a los sistemas de pensiones: cuatro aspectos críticos y sugerencias de políticas*, CEPAL, Santiago de Chile, junio.
- La Pensión Universitaria. Diagnóstico del Problema y Propuestas de Solución*, Universidad de Guadalajara, Guadalajara, Jalisco, p. 5.
- Levy Algazi, Santiago, Entrevista al periódico *La Jornada*, 8 de marzo de 2004, México.
- Ley del Seguro Social (1973), Artículos 138 y 145, fracción I.
- Mexico: *A Comprehensive Development Agenda, for the New Era*, Banco Mundial, Washington, 2001, p. 27
- Moreno, Pedro *et. al.*, "La seguridad social en México", en *La situación del trabajo en México*, 2003.
- Notimss*, septiembre de 2002, núm. 06, México.
- Pemex, "Esquema de Pensiones y su Evolución en Petróleos Mexicanos, Dirección General", junio de 2004
- Salas, Carlos y Eduardo Zepeda, (2003), "Empleo y salarios en el México contemporáneo", en *La situación del trabajo en México*, Enrique de la Garza y Carlos Salas (coordinadores), Plaza y Valdés, México.
- Salas, Carlos (2003), "El contexto económico de México", en *La situación del trabajo en México*, Enrique de la Garza y Carlos Salas (coordinadores), Plaza y Valdés, México.
- Sistemas de Pensiones, en el Mercado de Valores, núm. 5, Nacional Financiera, México, mayo, 2002.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Valuación Actuarial Estandarizada de las Universidades e Instituciones Públicas de Educación Superior, al 31 de diciembre del año 2000, Actuario Carlos Soto Pérez, s.f.

Villagómez, Alejandro, "Inequidad y acceso", en revista *Nexos*, núm. 310, octubre de 2003, México, p. 44.

PÁGINAS ELECTRÓNICAS

www.inegi.gob.mx

www.sesic.sep.gob.mx/sesic/normativa/faeup/faeup

La industria maquiladora en México, 2000-2004

María Eugenia De la O Martínez¹



INTRODUCCIÓN

El gran dinamismo económico logrado por la Industria Maquiladora de Exportación (IME) es un hecho indiscutible aunque en años recientes se señalara una aparente crisis de esta actividad, lo cual atrajo de nueva cuenta el tema de la importancia de la IME en el desempeño de la economía mexicana, y más aún, se replanteó la tesis de su papel como estrategia de industrialización exportadora.

En este breve trabajo se propone debatir la visión que existe de la IME como una alternativa de industrialización para el país a la vez que se pretende mostrar su escaso peso marginal en la economía mexicana. Para ello, resulta útil considerar los límites que tiene analizar a la IME como una variable económica separada del contexto de la política económica del país y de los procesos por los que han atravesado la industria manufacturera, el comercio exterior y los programas de fomento a las exportaciones (Dussel, 2003). Asimismo, se desea resaltar la idea de que la reciente crisis en la IME tiene un carácter coyuntural, al no lograr debilitar la estructura de esta actividad pero sí afectando a sectores y actores vulnerables como los son la industria de la confección y del vestido así como a un gran número de mujeres obreras.

Con base en esta consideración, este trabajo consta de tres apartados: el primero inicia con algunos señalamientos sobre la importancia de la IME en la economía de México para el periodo 1990-2004. Nos centramos principalmente, en el aporte de esta actividad al valor de la producción de la economía nacional y de la manufactura en particular, así como su contribución en la generación de divisas y en la mejora del déficit de empleo en el país durante el periodo indicado. En el segundo apartado se señalan diversos aspectos

¹ Doctora en Ciencia Social con especialidad en Sociología por el Colegio de México. Investigadora del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Unidad Occidente. Correo electrónico: mdelao@megared.net.mx

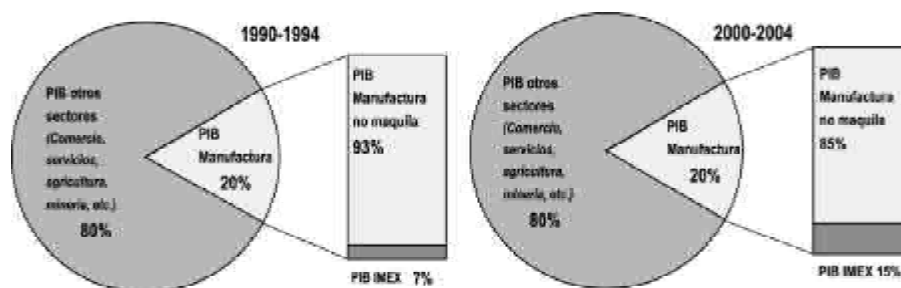
LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

de la dinámica de la IME durante el periodo denominado *de crisis*, lo que permite evaluar sus efectos en el empleo, los establecimientos y los principales sectores de actividad y regiones afectadas. En el tercer apartado se señala brevemente el panorama del comportamiento laboral a la luz del periodo de crisis, lo que permite concluir con reflexiones sobre la actualidad de la IME y sus límites como categoría de análisis en la comprensión de la economía de México, sus regiones y sus actores.

LA INDUSTRIA MAQUILADORA Y LA ECONOMÍA MEXICANA.

En los últimos 15 años, la IME ha experimentado un inusual crecimiento que se refleja en una mayor contribución al Producto Interno Bruto (PIB) nacional y manufacturero. A pesar de este crecimiento, dicha actividad no se ha podido convertir en un sector económico de importancia tanto a nivel nacional como en el resto de las manufacturas. En efecto, en la primera mitad de la década de los años noventa la IME contribuyó con el 7% del valor agregado en la industria manufacturera, lo que representó menos del 1.4% del PIB nacional. En periodo 2000-2004, si bien la IME incrementó a más del doble su participación en el valor agregado de la manufactura, no fue suficiente para revertir su aporte marginal al valor de la producción de la economía nacional, contribuyendo con menos del 3% del Producto Interno Bruto de México (véase gráfica 1).

Gráfica 1. Contribución de la industria maquiladora al valor agregado de la industria manufacturera y al Producto Interno Bruto



FUENTE: Cálculos propios con base en datos del Banco de Información Económica de INEGI, www.inegi.gob.mx

LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO, 2000-2004

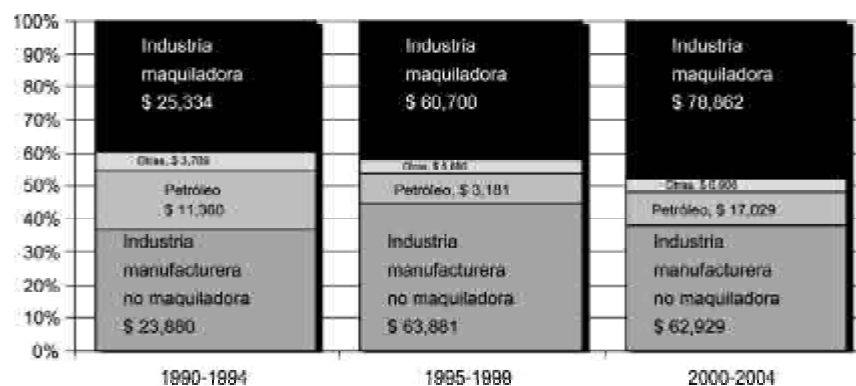
Estas cifras permiten cuestionar si el gran dinamismo que se atribuye a la IME es suficiente para fincar en ésta la base de una estrategia de industrialización y de desarrollo para el país. Esta situación se agrava si consideramos además, que la IME nunca ha podido fomentar encadenamientos productivos con la industria manufacturera interna. De hecho, la demanda por insumos nacionales representa menos del 5% del valor agregado de exportación, esto es, menos del 5% del valor de las exportaciones maquiladoras que es agregado en México, es aportado por la producción nacional de insumos para la IME. El otro 96% corresponde a remuneraciones, utilidades y gastos por servicios diversos (luz, agua, alquileres, entre otros).

Por otra parte, desde fines de los años ochenta las exportaciones en México se han convertido en el principal motor del crecimiento nacional. En este contexto, suele destacarse el papel de las exportaciones de la IME en la generación de divisas y equilibrio de la balanza comercial mexicana. De hecho, éste es tal vez el único rubro donde la IME tiene realmente un aporte importante para la economía mexicana. En efecto, en el periodo 1990-1994, las exportaciones de la IME ascendieron a 25.3 mil millones de dólares anuales (valores constantes a precios de 2004), los que representaron poco menos del 40% del total de las exportaciones mexicanas. En el quinquenio 2000-2004, las exportaciones de la IME crecieron a 78.8 mil millones de dólares anuales, los que representaron el 47% del total de las exportaciones.

No obstante, cabe señalar que la industria manufacturera no maquiladora, también ha tenido un importante desempeño exportador, pasando de poco menos de 24 mil millones de dólares anuales en el quinquenio 1990-1994, a casi 63 mil millones de dólares anuales en el quinquenio 2000-2004. De esta forma, la industria no maquiladora aporta actualmente casi el 40% de las exportaciones totales de la economía mexicana. En este sentido, el auge exportador de la industria nacional no parece sustentarse única y exclusivamente en la IME, sino que además hay que considerar la presencia de otros programas de fomento a la exportación y programas de importación temporales para la exportación que han logrado cada vez más creciente importancia,² los que marcan diferencias entre la IME y el resto de la manufactura.

² Las exportaciones tienen una desagregación que registra exportaciones definitivas, maquila y definitivas de retorno a lo que se suma la presencia de otros programas de fomento a las importaciones temporales para su exportación como el Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX), Programas para empresas altamente exportadoras y el de maquila.

Gráfica 2. *Composición de las exportaciones (% y millones de dólares a precios de 2004)*

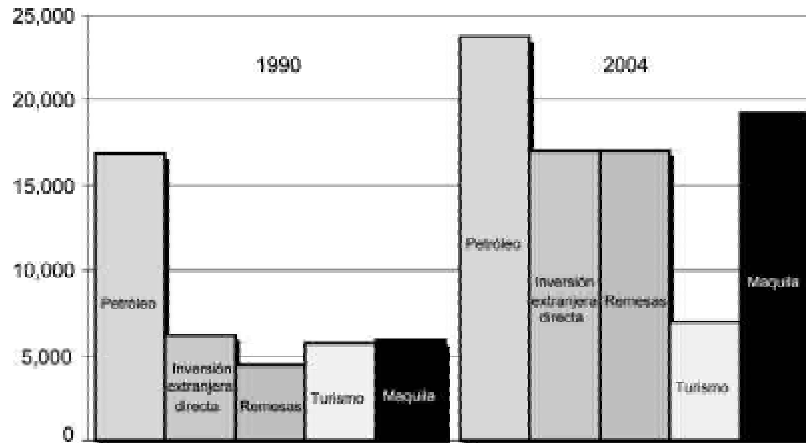


FUENTE: Cálculos propios con base en datos del Banco de Información Económica, INEGI.

Por otro lado, y a pesar del importante papel de la IME en el tránsito de un esquema primario exportador hacia uno secundario exportador y liberalizado, su aporte en la generación de divisas se ve relativizado por el auge de otras actividades y fuentes de divisas. En efecto, como se ilustra en la gráfica 3, hacia 1990 prevalecía en México una clásica estructura primario exportadora, en donde el petróleo era sin duda, el principal generador de divisas para el país. Hacia el 2004, en cambio, se presenta una estructura mucho más diversificada; por un lado, el petróleo aunque mantiene su primacía, reduce sustancialmente su importancia relativa. Por otro lado, junto a la IME, han surgido otras dos fuentes generadoras de divisas: la Inversión Extranjera Directa (IED) y las remesas enviadas por los migrantes. Lo relevante es que mientras la IED muestra una gran variabilidad de un año a otro, las remesas en cambio muestran una tendencia creciente ininterrumpida. De esta forma, la estabilidad externa que muestra la economía mexicana en la última década, no se puede atribuir única y exclusivamente al éxito de la IME, sino que también y en gran medida, a la capacidad de atracción de IED y al aporte de los migrantes a través de las remesas, sin olvidar el importante papel que siguen teniendo las exportaciones petroleras (véase gráfica 3).

Otra dimensión que suele usarse para evaluar el aporte de la IME a la economía nacional, es su contribución a la dinámica del empleo, especialmente

Gráfica 3. Principales fuentes de las divisas que ingresan a México (millones de dólares a precios constantes)

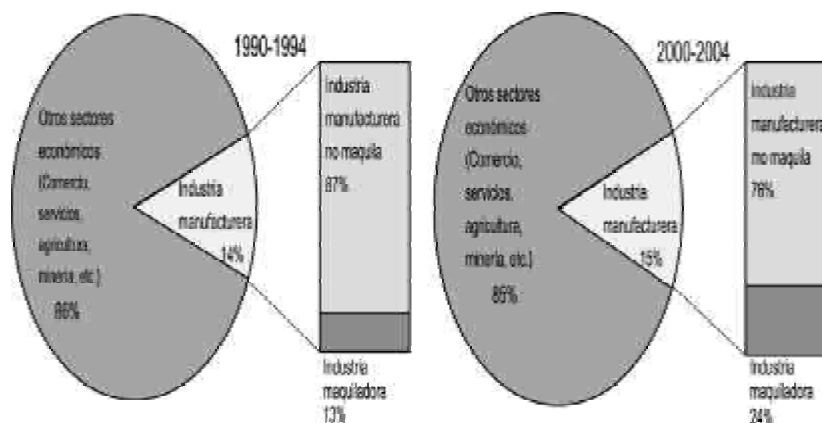


FUENTE: Cálculos propios con base en datos del Banco de Información Económica, INEGI.

en relación al resto de la industria manufacturera. Al respecto, como se observa en la gráfica 4, la contribución de la IME al empleo total en la industria manufacturera ha sido creciente y sostenida, al pasar del 13% en 1990-1994 a 24% diez años después. No obstante, a pesar de este gran crecimiento del empleo, la IME aporta actualmente menos del 4% del personal ocupado remunerado en México, lo que limita seriamente sus posibilidades para resolver los graves problemas de empleo y subempleo, más aún si consideramos que la IME, a diferencia del resto de la manufactura, no se sustenta en encadenamientos con la economía nacional, lo cual reduce substancialmente sus efectos indirectos en la generación de empleos.

En este contexto, podemos afirmar que a pesar del crecimiento sostenido del empleo en la IME, este sector ha tenido una contribución más bien marginal en relación al déficit de empleos generados en México. En este sentido, si consideramos al crecimiento del empleo informal así como del número de trabajadores migrantes, como dos indicadores del déficit en la generación de empleos en el país, podemos ver que el empleo generado por la IME es muy inferior al necesario para dar respuesta a las necesidades laborales en la sociedad mexicana.

Gráfica 4. Personal ocupado remunerado total y en la industria manufacturera, según grandes sectores



FUENTE: Cálculos propios con base en datos del Banco de Información Económica, INEGI, www.inegi.gob.mx.

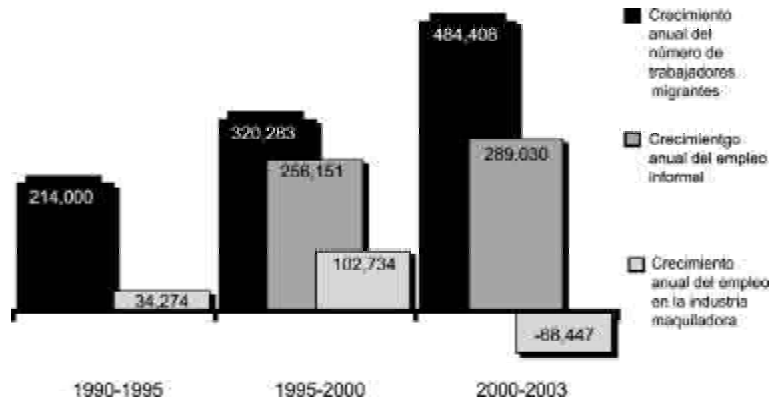
En efecto, como se observa en la gráfica 5, en la segunda mitad de los noventa la IME generó aproximadamente 102 mil empleos al año, mientras que el incremento del empleo informal fue más de 2.5 veces superior, y el incremento del número de trabajadores mexicanos en Estados Unidos fue más de tres veces mayor. En el periodo 2000-2003 esta insuficiencia de la IME se agravó aún más, como consecuencia de la crisis que la afectó, y que se tradujo en una pérdida de 68 mil puestos de trabajo al año.

Asimismo, tanto o más importante que la cantidad de empleos, es la calidad de ellos. En este rubro la IME tampoco muestra cifras exitosas, ya que en los últimos quince años el salario de los obreros ocupados por esta industria ha sido sistemáticamente inferior al pagado en promedio en la manufacturera (véase gráfica 6). Prácticamente en la IME los obreros perciben un salario 50% inferior al que percibirían en promedio en la industria manufacturera no maquiladora, a lo que se suma el nulo incremento de los salarios en la industria manufacturera y los precarios incrementos en la IME durante el mismo periodo referido.

En conjunto, todos estos datos muestran que la IME no se logró consolidar como una estrategia generadora de empleos ya que el déficit en este rubro continúa, a pesar de los intentos gubernamentales de valorar su desempeño en el

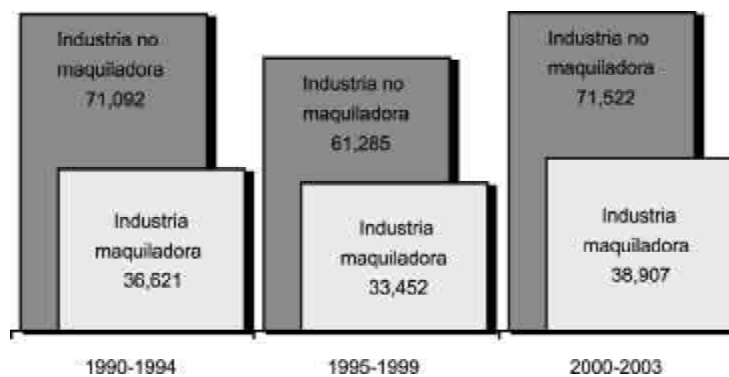
LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO, 2000-2004

Gráfica 5. *Contribución de la industria maquiladora de exportación a la reducción del déficit de empleo*



FUENTE: Estimaciones propias a partir de datos del Banco de Información Económica de INEGI y Buró del Censo de Estados Unidos.

Gráfica 6. *Salario medio anual en la industria maquiladora y en la industria no maquiladora (pesos a precios de 2004)*



FUENTE: Cálculos propios con base en Banco de Información Económica. INEGI.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

país en este sentido. Asimismo, los puestos de trabajo que ha generado son sustancialmente inferiores en cuanto al monto de sus remuneraciones en actividades similares como lo es la manufactura no maquiladora.

DINÁMICA DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA 2000-2004.

La dinámica de la IME durante este periodo se caracteriza por los efectos de una crisis de carácter coyuntural, que afecta de manera distinta a sus ramas, regiones y categorías de trabajadores.³

Se puede decir que la crisis afectó principalmente al empleo y al número de plantas, no así al valor agregado de exportación ni al valor de las exportaciones netas del sector. Específicamente entre los años 2000 y 2002 se perdieron aproximadamente 200 mil empleos de obreros, lo que representó la pérdida de casi 20% del empleo obrero de la IME. Además de observarse el cierre de casi 600 plantas, lo que significó la pérdida de 17% del total de establecimiento activos en el sector. Aunque para el 2004 esta actividad ya había recuperado alrededor de 39 mil empleos obreros, lo que representó una tasa de recuperación cercana al 20%. Este ritmo de recuperación no se vislumbra aún para los establecimientos, los que continuaron cerrando entre el 2003 y el 2004, aunque en menor proporción que en años anteriores.

Esta crisis coyuntural no parece manifestarse en la dinámica del valor agregado de exportación, que entre 2001 y 2002 sufrió de una pérdida inferior al 2.5%; a partir este último año inició su recuperación al crecer más de un 5% en el 2003 y 2.4% en el 2004. Este comportamiento desigual respecto al empleo, las plantas y el valor agregado, indica que la crisis de la maquila sólo afectó algunas de sus dimensiones, y que aparentemente se trata de una crisis coyuntural que ya está mostrando signos de recuperación.

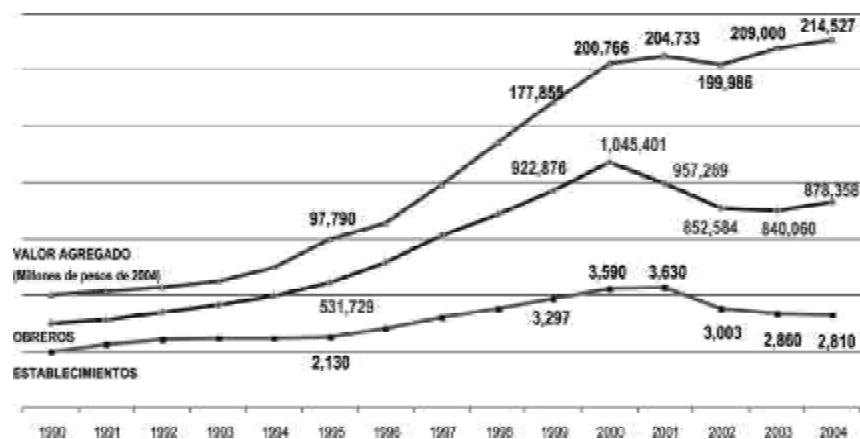
IMPACTOS DIFERENCIADOS DE LA CRISIS

Para ilustrar el supuesto de que la crisis de la maquila es coyuntural y que afecta de manera diferenciada algunas de sus principales dimensiones, se usará como indicadores la dinámica del empleo obrero en distintos sectores,

³ Los datos son del Banco de Información Económica de INEGI, www.inegi.gob.mx.

LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO, 2000-2004

Gráfica 7. Indicadores de la industria maquiladora de exportación, 1990-2004



FUENTE: Cálculos propios con base en datos del Banco de Información Económica del INEGI, www.inegi.com.mx.

regiones y remuneraciones promedio en las distintas categorías ocupacionales.

En primer lugar, la dinámica de la crisis del empleo en la maquila se muestra distinta en cada sector productivo, por ejemplo, en la rama de autopartes la crisis prácticamente no ha afectado la tendencia del empleo obrero, si bien hubo una pequeña pérdida de empleos en este sector entre los años 2000 y 2001, para el 2002 se habían recuperado gran parte de los empleos perdidos. Por lo que en este sector se perdieron 30 mil empleos obreros que representaban el 15% del empleo total de la IME y, para fines del 2004 ya se había recuperado casi el 80% de estos empleos (véase gráfica 8).

Por el contrario, la crisis afectó más seriamente a las ramas textiles y de la electrónica, al perder cerca de 89 mil empleos la primera y más de 135 mil en la segunda, durante el periodo 2000-2003 lo que representó entre el 35 y el 36% del empleo obrero en ambas ramas. Si bien, hoy en día se observa la recuperación del empleo en la IME, ésta inició tardíamente en las autopartes aunque el impacto de la crisis fue menos importante, en tanto la electrónica recuperó menos del 30% de los empleos perdidos y la textil menos del 17 por ciento.

Gráfica 8. Industria maquiladora de exportación, 1990-2004.
Obreros ocupados en las tres principales ramas de actividad



FUENTE: Cálculos propios con base en datos del Banco de Información Económica del INEGI, www.inegi.com.mx.

Por otra parte, si consideramos la existencia de una regionalización de la IME en el país que comprende por lo menos tres regiones;⁴ una correspondiente al área fronteriza norte de tradición maquiladora, que incluye ciudades pioneras en esta actividad desde los años sesenta. Otra, a una región en expansión maquiladora que incluye ciudades del norte, noreste y noreste de México desde la década de los ochenta. Y, finalmente, una región emergente caracterizada por un rápido crecimiento maquilador en el centro-norte, occidente, centro y Península de Yucatán desde los años noventa.

Con base en la regionalización propuesta, en la gráfica 9 se puede observar que la crisis del empleo en la maquila afectó a todas las regiones, aunque no de igual manera. Por un lado, en términos relativos la región emergente fue la más afectada por la pérdida de empleos obreros (casi el 42%) entre

⁴ La región tradicional incluye a los estados de Baja California, Chihuahua y Tamaulipas, la región en expansión comprende a los estados de Coahuila, Sonora, Aguascalientes y Jalisco, y finalmente la región emergente contempla Durango, Guanajuato, D.F., México, Puebla y San Luis Potosí (De la O, 2004).

LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO, 2000-2004

Gráfica 9. Industria maquiladora de exportación, 1990-2004.
Obreros ocupados en las tres principales ramas de actividad



FUENTE: Cálculos propios con base en datos del Banco de Información Económica del INEGI, www.inegi.com.mx

mediados del 2000 y fines del 2003. En las regiones tradicional y en expansión, la tasa de pérdida de empleo fue muy inferior, aunque reflejó una importante reducción de la oferta de empleo maquilador. Cabe señalar que la región tradicional es la que experimentó la mayor pérdida de puestos de trabajo en términos absolutos. Entre mediados del 2000 y mediados del 2003 se perdieron 165 mil puestos de trabajo para obreros en esta región. Sin duda, esta pérdida habrá tenido un fuerte impacto en la economía regional, más aún si consideramos que, a diferencia de la región emergente, en la región tradicional la maquila es la principal estrategia de industrialización.

No obstante, es en la región tradicional donde se observa una mayor recuperación del empleo obrero. Entre mediados del 2003 y finales del 2004, se recuperaron casi 58 mil empleos, los que representa una tasa de recuperación del 35%, muy superior a la de las demás regiones. Asimismo, en la región emergente prácticamente no ha habido recuperación del empleo, pues en el 2004 se recuperó menos del 5% de los empleos perdidos en los tres años anteriores.

Esta dinámica diferenciada de la crisis del empleo en la maquila según regiones en el fondo indica que en la región tradicional, y en menor medida en la región en de expansión, se trata esencialmente de una crisis coyuntural.

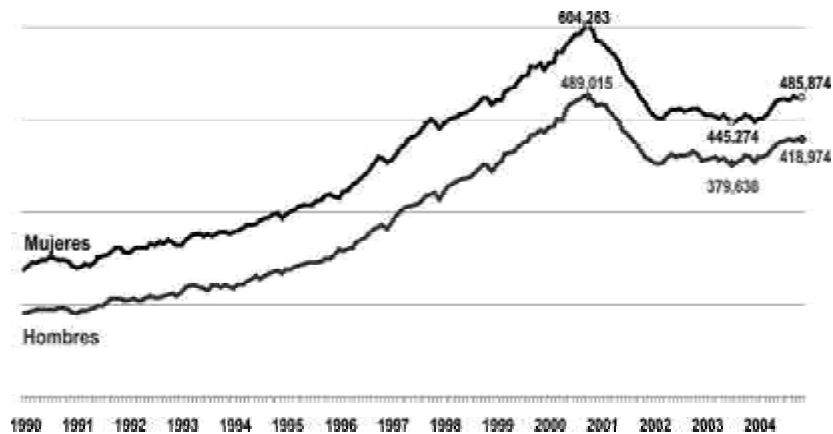
LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

En tanto en la región emergente la crisis es más fuerte sin lograr mostrar aún signos de recuperación.

La crisis del empleo en la maquila también muestra una dinámica diferente para obreros hombres y mujeres. De hecho, la crisis parece haber afectado más directamente el empleo femenino que el masculino. En el caso de las mujeres obreras entre el 2000 y mediados del 2003 se perdieron casi 160 empleos, contra 110 mil en el caso de los obreros hombres. Estas cifras representan una tasa de pérdida del 26% en el caso de las mujeres y del 22% en el caso de los hombres. Asimismo la tasa de recuperación es mayor en el caso del empleo obrero masculino, ya que para fines de 2004 se habían recuperado casi 40 mil empleos obreros masculinos, lo que representa una tasa de recuperación del 36%, muy superior a la tasa de recuperación del empleo femenino que fue inferior al 26% durante el mismo periodo (véase gráfica 10). En otras palabras, la crisis del empleo en este sector parece haber afectado al grupo social más vulnerable: las mujeres obreras.

Cabe resaltar que tanto en la rama textil como en la electrónica hay una mayor presencia de mujeres obreras, siendo precisamente estas ramas las más afectadas por la crisis. Y, que en la región emergente, —la más golpeada por la crisis—, prevalece una importante presencia de maquiladoras textiles

Gráfica 10. *Industria maquiladora de exportación, 1990-2004.*
Personal obrero ocupado, según sexo



FUENTE: Cálculos propios con base en datos del Banco de Información Económica del INEGI, www.inegi.com.mx

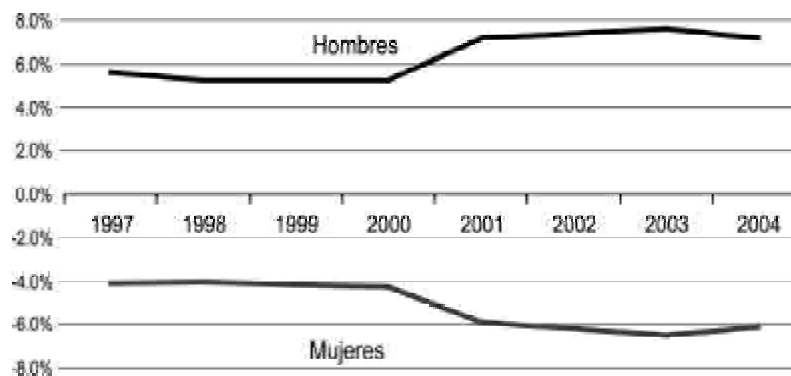
LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO, 2000-2004

que cuentan con una mayor presencia de mujeres obreras. En tanto en la región tradicional, se da una mayor presencia de maquiladoras de la electrónica, que concentran una importante participación de mujeres obreras. No es de extrañar entonces que esta región haya tenido la mayor pérdida de empleo en términos absolutos. Se puede concluir que la crisis de la IME afecta de manera particular la situación de las mujeres obreras, pues éstas se emplean en las ramas y regiones que han sido más golpeadas por la crisis.

La mayor vulnerabilidad de éstas se ilustra más claramente al analizar la evolución de sus salarios con relación al percibido por los obreros varones. Como se ilustra en la gráfica, en general, se tiene que las mujeres perciben un salario inferior al promedio mientras que los hombres están en la situación opuesta. Pero a partir del inicio de la crisis de la maquila en el 2000, esta diferencia salarial se ha incrementado, ya que antes las mujeres recibían en promedio un salario 10% inferior al percibido por los hombres y, a partir de la crisis, esta diferencia llegó al 15 por ciento.

En otras palabras, las mujeres no sólo están en los sectores más afectados por la crisis y han perdido más empleos, sino además han visto reducir su salario con relación al de los hombres; es decir, no sólo están en una situación más vulnerable, sino que la crisis ha incrementado la segregación femenina, tanto en relación a los salarios percibidos como en la generación de

Gráfica 11. *Diferencia salarial de los obreros de la maquila según sexo, como porcentaje de desviación respecto al promedio*



FUENTE: Cálculos propios con base en datos del Banco de Información Económica del INEGI.

empleo. La crisis ha hecho que las mujeres tengan menos empleos en la maquila, y los que tienen, sean de menor "calidad", al percibir menos salarios y estar ubicados en los sectores y regiones más vulnerables.

EL COMPORTAMIENTO LABORAL EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA

El comportamiento laboral en la industria maquiladora tiene lugar en el contexto de un largo proceso histórico de prácticas tradicionales de orden corporativo desde los años veinte en el país, cuya principal característica ha sido la interlocución entre el Estado mexicano, las empresas y el intenso predominio de sindicatos oficiales en la definición de las condiciones de trabajo. Destaca la presencia de grandes centrales oficiales como la Confederación de Trabajadores de México (CTM), la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC) y la Confederación Revolucionaria de Obreros de México (CROM), cuyas principales estrategias han sido el logro de una mayor filiación sindical y el control de los contratos colectivos de trabajo de las maquiladoras, lo que les permite negociar salarios y prestaciones.⁵ También se observa la presencia de sindicatos blancos fortalecidos por la negociación directa con las empresas sin la participación de los trabajadores.⁶ Se podría afirmar que actualmente la mitad de los establecimientos bajo el programa de maquila tienen sindicato, siendo la CTM la central que mayor número de trabajadores y establecimientos concentra, seguida de la CROC y la CROM (Bendesky *et. al.* 2003).

Frente al predominio de estas centrales se observan diferencias históricas y políticas en los sindicatos regionales maquiladores, dando lugar a facciones intra e intercentrales (Quintero, 2001). También destaca la acción de los sindicatos independientes, autónomos, coaliciones de trabajadores y la presencia de Organizaciones No Gubernamentales e internacionales, que en conjunto han surgido desde finales de los años ochenta ante la escasa efectividad de los sindicatos y de los nuevos problemas que planea la economía global, como los riesgos ecológicos y la ciudadanización de los movimientos sociales.

⁵ Para algunos autores se trató de un sindicalismo tradicional articulado con sindicatos locales e históricos de la región, los que privilegiaron la negociación de salarios y prestaciones laborales al inicio de la industria maquiladora en el país (Quintero, 1997).

⁶ Para Quintero (1997) se trata de una relación subordinada debido a la cercanía con los intereses de las transnacionales. Este tipo de sindicalismo se fortaleció en la etapa de reestructuración industrial a finales de los ochenta y medio en la permanencia de la inversión de maquiladora en el país.

LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO, 2000-2004

Cuadro 1. Porcentaje de establecimientos con sindicato según centrales obreras

<i>Central</i>	<i>(%) Establecimientos con sindicatos</i>	<i>(%) Trabajadores sindicalizados</i>
Total	53.9	42.3
Central de Trabajadores de México (CTM)	31.9	27.8
Central Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC)	9.8	8.2
Central Revolucionara de Obreros Mexicanos (CROM)	3.2	2.1
Otra	1.8	19.6

FUENTE: ENESTYC 1999, INEGI. Cuadro elaborado por Bendesky *et. al.* 2003.

VARIANTES REGIONALES DEL COMPORTAMIENTO LABORAL⁷

En Matamoros, Tamaulipas, el sindicato algodonero SJOI (Sindicato de Jornaleros y Obreros Industriales), de la CTM, es el antecedente del actual SJOIIM (Sindicato de Jornaleros y Obreros Industriales y de la Industria Maquiladora). Se trata de un sindicato de corte tradicional, cuyo centro de negociación ha sido la mejora salarial y de las prestaciones laborales. Asimismo, se identifica el Sindicato Industrial de Plantas Maquiladoras y Ensambladoras del Municipio de Matamoros (SIPMEMM), también de la CTM. Se reconoce su acción regresiva al establecer contratos colectivos con derechos mínimos laborales. A pesar de esta escisión en la CTM local, la fortaleza del SJOIIM ha continuado, debido al logro de la filiación de casi 100% de las actividades económicas de la ciudad.

En el inicio de 2000 se reavivaron viejos conflictos y plantearon nuevos retos al sindicalismo de la localidad, debido al cierre de dos plantas sin indemnizar a los trabajadores, y a la actuación cada vez más frecuente de organizaciones internacionales ambientalistas y laboristas.⁸ Estas prácticas han

⁷ Gran parte de este apartado se realizó con información del capítulo "Historia y cultura de los trabajadores de la frontera México-Estados Unidos" elaborado por Cirila Quintero y María Eugenia de la O, *La conformación cultural de la frontera*, Enrique Florescano y José Manuel Valenzuela (coordinadores), Fondo de Cultura Económica y Colegio de la Frontera Norte, 2003.

⁸ Durante julio del 2000, grupos ambientalistas laborales denunciaron la existencia de trabajadores afectados por el proceso de producción en una de las maquiladoras más antiguas de la región, esta

generado fricción entre los líderes históricos corporativos y los grupos internacionalistas, logrando una postura firme en contra de estos grupos entre los empresarios y los sindicalistas corporativos.

En las ciudades de Reynosa y Nuevo Laredo, también en Tamaulipas, emergieron sindicatos *ex profeso* para las maquiladoras con la anuencia de los líderes. En Reynosa la corrupción, las luchas intersindicales y los movimientos obreros en favor de una mayor democracia sindical originaron la formación de cuatro sindicatos de la CTM con derecho a sindicalizar maquiladoras. Estas organizaciones, a pesar de contar con un contrato colectivo, han permitido ciertas concesiones a los empresarios en la práctica, afectando la fortaleza del sindicalismo. A lo que se suma la presencia de “sindicatos blancos” vinculados a empresarios de Monterrey.

En Nuevo Laredo el interés de los líderes por cargos públicos ha generado enfrentamientos al interior del sindicato propiciado liderazgos flexibles que desechan la confrontación. Los años de lucha intersindical parecen haber afectado la confianza de los trabajadores, quienes se han movilizado para demostrar su repudio a los dirigentes, siendo acusados de alejar las inversiones maquiladoras en esta región.

En tanto en Ciudad Juárez, Chihuahua, el crecimiento de la inversión maquiladora debilitó a la organización laboral local, a pesar de la temprana sindicalización de los trabajadores de la maquila por la CTM y la CROC. Para la década de los noventa prevalecía un sindicalismo caracterizado por luchas entre las centrales mencionadas, sin lograr fortalecer su presencia en las maquiladoras ni en otros sectores aunque logrando una buena relación con las gerencias de las plantas (De la O, 1994; Quintero, 1997). Esta lucha entre centrales propició que en Ciudad Juárez surgieran algunos brotes de sindicalismo independiente en las maquiladoras, especialmente asesoradas por el Frente Auténtico del Trabajo (FAT), y además de numerosos intentos de formar coaliciones obreras. Este panorama ha cambiado sustancialmente debido al gran número de asesinatos contra la población femenina, en ocasiones trabajadoras de la maquila, lo que ha generado la intervención de un varias Organizaciones No Gubernamentales así como la ciudadanización de la lucha de los derechos de los trabajadores.

denuncia coincidió con el conflicto de la maquiladora Duro de Valle Hermoso que demandaba la conformación de un sindicato más representativo. En ambos eventos, la participación de actores externos, especialmente extranjeros, han sido fundamentales (*El Mañana* y *El Bravo*, julio de 2000).

En Tijuana, Baja California, la instalación de maquiladoras acentuó el faccionalismo existente entre la CTM y la CROM, al disputarse los primeros contratos colectivos del sector. Según algunas estimaciones, en 1992 el 45% de las maquiladoras en aquella entidad estaban sindicalizadas, y de éstas, 95.2% estaban afiliadas a la CROM. Aunque a raíz de un desacuerdo entre la dirigencia local y la nacional de la CROM sus agremiados pasaron a pertenecer a la CROC (Quintero, 2001). Y, años después, otros tantos trabajadores se pasaron a la Federación Obrera de Sindicatos Industriales de México (FOSIM), perteneciente al Congreso del Trabajo pero sin ningún vínculo con las tres centrales obreras más conocidas (CTM, CROC, CROM). Este contexto explica el surgimiento de sindicatos independientes en la ciudad, como en el temprano caso de Solidev, en 1979, y el reciente conflicto con la empresa coreana Han Yong, en 1997. Aunque con escasos resultados debido a la intervención de las Juntas Locales de Conciliación, con una resolución favorable a las empresas.

En tanto, en Nogales, Sonora, prevalece la inexperiencia sindical y la actuación conservadora de los empresarios, lo que ha propiciado un sindicalismo cercano al subordinado a través de la CTM pero debilitado por la ingerencia de la CTM-Estatal, al apoyar la aparición de sindicatos proempresariales dependientes de la federación estatal y a un gran número de sindicatos blancos. Por otro lado en Hermosillo, en el mismo estado, se observa una nueva fracción del sindicalismo de la CTM (Contreras, 2001, citado por Carrillo, 2002), cuya característica ha sido la promoción activa de la sindicalización de los trabajadores de las maquiladoras, cuyo resultado ha sido establecer 13 contratos colectivos de trabajo bajo la FST-CTM. Este proceso inició a finales de los noventa, y en el 2001 se había logrado influenciar a la ciudad de Nogales, cuyas maquiladoras se caracterizan por operar con contratos de protección.

En Piedras Negras Coahuila, la acción sindical se basa en el logro de la fijación de salarios profesionales y la participación en decisiones sobre la producción; su influencia proviene del sindicalismo electricista de la cuenca carbonífera, lo que explica su sentido corporativo tradicional y su logro de casi 100% de sindicalización de las fuentes laborales en la ciudad. Finalmente se puede mencionar que en Ciudad Acuña se redujo la presencia sindical a 8% en un contexto de crecimiento de la industria maquiladora.

Por último mencionaremos las prácticas laborales en algunos casos no fronterizos como son Jalisco, Yucatán y Aguascalientes. Específicamente en las maquiladoras de Jalisco se pueden 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 a través de agencias de trabajo, y regulación de las políticas de ingreso y de estabilidad por parte de las empresas (De la O, 2002).

En cuanto a las relaciones laborales en las maquiladoras de Yucatán, se puede establecer como sus ejes condicionantes el bajo salario, la nula sindicalización y escasa experiencia laboral. En general, la experiencia en la organización sindical de los trabajadores en la industria regional es escasa, a lo que se une la tradición de la mujer yucateca del trabajo a domicilio y el trabajo doméstico en sectores de trabajo informal.

Sobre el caso de Aguascalientes, se sabe que los empresarios locales gozan de libertad casi irrestricta en el manejo de los recursos humano. Según éstos, los sindicatos no son un obstáculo en sus relaciones laborales y de contratación, ya que una parte de los sindicatos son manejados por la CROM y cuentan con contratos de protección. A lo que se suma una larga historia de relación entre sindicatos, gobierno y empresarios, a favor de mantener un clima de "paz social", lo que se interpreta como un factor de estímulo a la inversión en el estado.

Finalizaremos el apartado mencionado la importancia de las Organizaciones No Gubernamentales como una instancia de reivindicación de los derechos laborales de los trabajadores de la maquila. Su radio de acción se ha centrado en la región fronteriza con Estados Unidos y se caracterizan por incorporar no sólo temas laborales sino ambientales, de derechos ciudadanos y humanos. En algunas ciudades, estas organizaciones han logrado visibilidad gracias a la red de organizaciones internacionales que les respaldan tanto en recursos como en divulgación. La mayoría provienen de Estados Unidos, Canadá, México y otros países, con objetivos y conformaciones diversas, tales como la vigilancia de la situación laboral mexicana, iniciativas de educación y fortalecimiento sindical, creación de grupos de solidaridad entre México, Centroamérica y Asia, impactos del TLC, información sobre enfermedades laborales y sitios de enlace e información. Lo que potencia el vínculo entre estos organismos, pero también el grado de divulgación de actividades y materiales.

Algunos de estos grupos provienen de organizaciones sindicales mayores, otras de organismos civiles de apoyo y otros más de organizaciones religiosas en favor de los derechos humanos. La presencia de estos organismos ha generado una gran polémica, para unos, se trata del relevo de los sindicatos y movimientos laborales oficiales debido a la ineficiencia y falta de democracia sindical en sus prácticas. Para otros, se trata de la ciudadanización

del movimiento obrero y de la toma de conciencia del impacto de estas industrias en el país. Y para otros tantos se trata de grupos organizados con orientación comunitaria, pero cuyo desconocimiento de la legislación mexicana, de la tradición de lucha lograda por muchos sindicatos locales y de la fortaleza del Estado mexicano en materia de regulación de las relaciones laborales, ha puesto en peligro la estabilidad laboral de los propios trabajadores.

BIBLIOGRAFÍA.

- Bendesky, León, Enrique de la Garza, Javier Melgoza y Carlos Salas (2003), "La industria maquiladora de exportación en México: Mitos y Realidades", Informe de Investigación Instituto de Estudios Laborales, México.
- Carrillo, Jorge y María Eugenia de la O (2002), "Las dimensiones del trabajo en la industria maquiladora de exportación en México", en Enrique de la Garza, Carlos Salas (coordinadores), *La situación del trabajo en México*, 2003, UAM/Solidarity Center/IET/Plaza y Valdés, México, pp. 297-321
- De la O, María Eugenia (2004), "Women in the Maquiladora Industry: Toward Understanding Gender and Regional Dynamics in Mexico", Kathryn Kopinak (ed.), *The Social Costs Of Industrial Growth In Northern Mexico*, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego, Estados Unidos.
- ____ (1994), *Innovación tecnológica y clase obrera. Estudio de caso de la Industria Maquiladora Electrónica RCA*, Universidad Autónoma Metropolitana-Miguel Ángel Porrúa, México.
- ____, "Las maquiladoras en Jalisco: ¿el nuevo Silicon Valley?" en *Globalización, trabajo y maquilas: las nuevas y viejas fronteras en México* (coordinadoras), CIESAS/Plaza y Valdés/Fundación F. Ebert/AFL-CIO, México 2002, pp. 277-310.
- Quintero, Cirila, *El Mañana y El Bravo* citado "El sindicalismo actual en la industria maquiladora", Ponencia preparada para el 4o. Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo, del 9 al 11 de abril de 2003, Hermosillo, Sonora.
- ____ y Quintero, Cirila (2003), "Historia y cultura de los trabajadores en la frontera México-Estados Unidos", en José Manuel Valenzuela (coordinador), *Por las fronteras del Norte. Una aproximación cultural a la frontera México-Estados Unidos*, Fondo de Cultura Económica y Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, Colección Biblioteca Mexicana, México.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Dussel Peters, Enrique (2003), "Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésta la pregunta?", revista *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, abril, México.

INEGI, Banco de Información Económica, www.inegi.gob.mx

Quintero Ramírez, Cirila (2003), "El sindicalismo actual en la industria maquiladora", ponencia para el 4º. Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo del 9 al 11 de abril, Hermosillo, Sonora.

____ (2001), "Relaciones laborales en la maquiladora mexicana", en LASAK 2001 *Globalization and Foreign Investment: Mexican Maquiladora and Asian Investment*, Memorias de Latin American Studies Association of Korea, Seoul, 23-24 de julio, pp.77-90.

____ (1997), *Reestructuración sindical en las maquiladoras mexicanas*, Colef, México.

Reestructuración y trabajo en la industria automotriz

Oscar F. Contreras¹

Luis Roberto Schnierle²

Vicente Solís Granados³



INTRODUCCIÓN

Durante los últimos 20 años, la industria automotriz en México ha estado sometida a intensas transformaciones, en el marco de una compleja reorganización de la producción y del mercado en la región de América del Norte. Tres aspectos decisivos en este proceso son los siguientes: *a)* una regionalización de las redes de producción comandadas por las grandes firmas, en el contexto de la creciente globalización del mercado; *b)* una transición tecnológica y organizativa hacia la modularización en la manufactura del automóvil, con repercusiones cruciales en la organización de las empresas ensambladoras y sus cadenas de proveedores, y *c)* la subcontratación de segmentos cada vez más amplios del proceso de manufactura, que son delegados por los fabricantes de equipo original a sus proveedores de primera línea. El efecto conjunto de estas tendencias al interior de la industria se refleja en una intensa reestructuración tecnológica, de la organización de las empresas, de los procesos de trabajo y de las relaciones laborales.

En conjunto, la industria automotriz establecida en México está conformada a principios del 2005 por poco más de tres mil plantas (la gran mayoría

¹ Doctor en Sociología por El Colegio de México. Investigador de El Colegio de Sonora; pertenece al Sistema Nacional de Investigadores (SNI) Nivel 2. Correo electrónico: ocontre@colson.edu.mx

² Subdirector de Industria, Subsecretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de Sonora. Ha participado en la elaboración de varios proyectos y programas estatales sobre políticas de desarrollo industrial. Ha sido ponente y conferencista sobre temas de la pequeña y mediana empresa, sobre articulación productiva y sobre cadenas de proveedores.

³ Estudiante del doctorado en Ciencias Sociales de El Colegio de Sonora. Maestro en Calidad por la Universidad La Salle Noroeste y maestro en Administración por el Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey Campus Cd. Obregón. Director del Centro de Formación y Estudios Laborales de la CTM en Sonora. Correo electrónico: vicsolis2000@yahoo.com.mx

de ellas dedicadas a la fabricación de autopartes) que emplean a medio millón de trabajadores (12% de ellos en la industria terminal y el resto en la de autopartes). Como ha observado Pries (1999) la importancia de esta industria no se puede valorar sólo por el volumen de empleos en la industria terminal, sino por sus efectos multiplicadores en el empleo, su participación en las exportaciones manufactureras y su liderazgo en el cambio tecnológico y organizativo.

LAS BASES DE LA REESTRUCTURACIÓN

La introducción de la *manufactura esbelta* en la industria automotriz japonesa permitió elevar de manera extraordinaria la productividad, mejorar su calidad y consolidar sus redes de proveedores, transformándola en un importante competidor en el mercado mundial. El modelo, como es sabido, se basa en la organización flexible de la producción, el énfasis en la prevención de defectos, mejores relaciones a largo plazo entre productores, proveedores y distribuidores, y una sustancial reducción de los costos de transacción inherentes a las relaciones comerciales a corto plazo.

El *sistema Toyota* ocasionó que la manufactura de automóviles transitara de la organización tradicional burocrática, jerárquica y verticalmente integrada hacia organizaciones flexibles en red, determinando una reestructuración general de la industria automotriz en el mundo durante los años ochenta del siglo xx. Las empresas buscaron hacer más rentable el diseño y la manufactura de vehículos mediante el empleo de plataformas comunes, que permiten una mayor coordinación y un uso múltiple de las partes, mientras que mantuvieron la habilidad para adaptar modelos específicos de vehículos a gustos y condiciones de manejo locales.

En los años recientes la globalización ha intensificado la competencia y ha contribuido a delinear una nueva división internacional del trabajo, en la cual los proveedores pueden lograr economías de escala y de especialización y los fabricantes de equipo original (OEMs, por sus siglas en inglés) pueden reducir los costos organizacionales derivados de la extrema complejidad de la trama industrial internacional. En este marco, los fabricantes y sus proveedores han desarrollado un concepto del automóvil como un sistema complejo que puede ser descompuesto en piezas discretas, o módulos, que luego pueden comunicarse unos con otros a través de interfases estandarizadas y dentro de una arquitectura estandarizada; los módulos así definidos contie-

nen no sólo los componentes del subsistema, sino además un tipo y una cantidad de conocimientos especializados (Camuffo, 2003: 9).

Sin renunciar a los principios de la *producción esbelta*, en la actualidad la industria se encuentra inmersa en un proceso de la transición hacia el paradigma modular. Una de las consecuencias de este cambio es la aparición de una configuración emergente en las plantas de ensamblaje y en las relaciones con los proveedores. La nueva configuración se caracteriza por: *a)* los sistemas de producción se fragmentan en subsistemas cuasi-independientes, o módulos, que corresponden con los nuevos patrones de diseño modular, y paulatinamente se vuelven más estandarizados entre las diferentes plantas de la misma firma (en el futuro, probablemente entre diferentes empresas y entre diferentes redes de proveedores); *b)* el tamaño de las plantas de ensamblaje tiende a reducirse, a la vez que se establecen numerosos proveedores de primera línea para abastecer módulos ya sea desde dentro de la planta o bien desde fábricas satélites instaladas en las proximidades. En esta nueva configuración existen incentivos para transferir el diseño y la manufactura de componentes a los proveedores (Takeishi y Fujimoto, 2002). Esto ha significado una mayor utilización de prácticas de subcontratación, determinando una mayor coordinación con los proveedores y una mayor importancia de estos en la red manufacturera.

No obstante los desarrollos tecnológicos y organizacionales, el diseño y el manejo de cadenas de proveedores que abarcan varios países sigue siendo un proceso extraordinariamente complejo. La modularización es una de las posibles respuestas para reducir la complejidad.

La transición hacia el sistema modular abarca dos fases nodales: el diseño y la manufactura. En cuanto al diseño, la descomposición de un sistema integral en módulos requiere de: *a)* una arquitectura que especifique qué módulos serán parte del sistema y cuáles serán sus funciones; *b)* interfases que describan en detalle cómo interactúan los módulos, incluyendo cómo se integran unos con otros y cómo se comunican, y *c)* estándares que permitan probar la conformidad de los módulos a las reglas de diseño así como medir el desempeño de unos módulos respecto de los otros (Baldwin y Clark, 1997).

A pesar de los avances registrados hacia finales de los años noventa, todavía la arquitectura dominante en la industria automotriz sigue siendo integral, más que modular, aunque en la fase de manufactura los avances han sido más notables. Las empresas que mayores avances han tenido en sus plantas foráneas en materia de modularización durante los últimos años son GM, Ford, Daimler-Chrysler, Mercedes Benz, General Motors, Volkswagen y

Fiat (Camuffo, 2003: 4). En una definición general, la manufactura modular supone un diseño de la organización de la planta, así como del proceso de manufactura y ensamblaje de tal modo que se reduzca la complejidad en el proceso principal mediante el subensamble, las pruebas de los módulos antes de ser ensamblados, y la subcontratación de estas actividades a los proveedores (Takeishi y Fujimoto, 2002).

Así, se establece un esquema de producción en el que los proveedores diseñan, fabrican y entregan subensambles mayores como cabinas, puertas y asientos, y los fabricantes minimizan la inversión y se concentran en la ingeniería del vehículo, la calidad del producto y el servicio a los clientes. Una de las ideas centrales es que al delegar los módulos en los proveedores y tenerlos en líneas de producción separadas o paralelas resulta más fácil cambiar y mejorar dichos componentes, resultando además una menor probabilidad de interrupciones en el proceso de producción.

Aunque se trata de dos aspectos conceptual y técnicamente distintos, la modularización y la subcontratación (*outsourcing*) son prácticas que en los hechos se presentan estrechamente relacionadas, ya que los proveedores cada vez más tienden a diseñar, producir y entregar módulos completos con interfaces estandarizadas dentro de una determinada arquitectura. La principal consecuencia de esto es que la modularización y la subcontratación están estrechamente vinculadas a una sustancial transformación de las cadenas de proveedores y de las formas organizacionales.

Tanto los cambios organizacionales como la mayor coordinación resultan fortalecidas por la introducción de las nuevas tecnologías de la información, especialmente aquellas relacionadas con internet, que facilitan los procesos de codificación del conocimiento, reducen los costos de información y permiten evolucionar hacia los esquemas de fabricación sobre pedido (Helper y Mac Duffie, 2000).

La configuración actual de la industria automotriz en México es resultado de una trayectoria determinada por la evolución global de la industria y por las políticas sectoriales del país. El resultado es una industria heterogénea, que incluye algunos centros manufactureros (plantas, redes productivas, regiones) que conservan la impronta del modelo orientado al mercado interno, y otras que responden claramente a las nuevas condiciones de la competencia internacional y la orientación exportadora.

REESTRUCTURACIÓN Y TRABAJO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

LA POLÍTICA GUBERNAMENTAL Y EL CRECIMIENTO DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

La evolución reciente de la industria automotriz mexicana se puede dividir en tres grandes etapas:¹

1) Fin del modelo ISI y crecimiento del mercado interno (1970-1982)

Hacia mediados de los años setenta, la industria automotriz arrastraba un fuerte déficit comercial, una creciente dependencia de autopartes importadas y una marcada orientación hacia el mercado interno. En el marco de la crisis de 1976, se promulgó un decreto encaminado a frenar el déficit comercial, para lo cual se elevaron los requisitos de contenido nacional (50% para automóviles 65% para camiones y tractores, y 70% para tractocamiones y autobuses). Los contenidos nacionales debían aumentar de manera progresiva, hasta llegar a 75, 85 y 90%, respectivamente, en el año 1981. Los dos principales objetivos gubernamentales en este periodo fueron aumentar el contenido nacional en los vehículos y promover las exportaciones. Ninguno de ellos se cumplió, pues sólo se logró una ligera reducción del déficit comercial del sector y las exportaciones permanecieron en un nivel marginal. Sin embargo, como efecto conjunto del decreto y del nuevo contexto internacional del mercado automotriz (en especial la creciente competencia japonesa) las grandes transnacionales basadas en Estados Unidos realizaron importantes inversiones en numerosas plantas de motores y coinversiones en empresas de autopartes.

Por otra parte, hacia finales de los años setenta y principios de los ochenta, la demanda de automóviles en el mercado interno aumentó considerablemente, tendencia que se frenó bruscamente a partir de la crisis de 1982.

2) Reestructuración y orientación exportadora (1982-1992)

La crisis de 1982 tuvo como consecuencia una fuerte contracción de la industria; esto impulsó al gobierno federal a emitir un nuevo decreto que disminuía los requisitos de integración nacional y trataba de estimular la capacidad

¹ Esta sección está basada en el trabajo de Tuman (2003: 22-44). También se pueden consultar las periodizaciones de Carrillo (1993), Micheli (1994) y Salomón (2000), que si bien presentan algunas diferencias, en general coinciden con la más actualizada y comprensiva de Tuman.

exportadora. Sin bajar las tarifas de importación, se aplicaron diversos subsidios que fomentaban las exportaciones y se redujeron los impuestos a las ventas en el mercado nacional. Estas medidas, tuvieron tres consecuencias principales:

- a) El cierre de algunas empresas que no pudieron cumplir los requisitos (caso de Renault y VAM).
- b) La reestructuración de las que se mantuvieron en el país, en especial las "tres grandes", para enfocar su producción hacia el mercado externo.
- c) La afluencia de nuevas inversiones que buscaban aprovechar a México como plataforma de exportación hacia Estados Unidos.

Tanto en las operaciones reestructuradas como en las nuevas plantas se introdujo tecnología avanzada. Se incorporaron procesos de estampado de carrocerías y el uso de robots, prensas automáticas y máquinas y herramienta de control numérico, aunque articulados con procesos intensivos en mano de obra. Para finales de 1989, en medio del renovado dinamismo de la actividad con base en la demanda externa y la liberalización comercial, se expidió otro decreto mediante el cual se estableció la reducción en el contenido nacional a 36% para productos destinados al mercado interno, y su virtual eliminación respecto a los mercados de exportación.

3) *El TLCAN y la nueva integración regional*

La industria automotriz es uno de los casos que mejor ilustran la naturaleza de la integración regional auspiciada por el TLCAN. El tratado permitió eliminar una gran cantidad de barreras legales y arancelarias que establecían límites a los esquemas de producción compartida y al comercio intrafirma; así, la lógica de la integración ha estado regida principalmente por la disolución de las barreras al flujo de capitales y mercancías requerido por la operación de las empresas transnacionales. Esto les ha permitido desplegar estrategias de organización que abarcan al conjunto de la región del TLCAN como plataforma productiva, aprovechando al máximo las ventajas de México en cuanto a su cercanía geográfica, bajos salarios y alta calidad de la mano de obra (Shaiken, 2001).

En el caso de la industria automotriz terminal, un segmento completamente dominado por las transnacionales, el TLCAN tuvo un fuerte impacto.

REESTRUCTURACIÓN Y TRABAJO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Entre las medidas de mayor trascendencia se pueden mencionar la reducción de los requisitos de contenido local, que fueron disminuidos a 32% en 1994 y gradualmente reducidos hasta desaparecer por completo en el 2004; la eliminación de las cuotas de importación para automóviles nuevos; la gradual eliminación de los impuestos para autopartes producidas en México, Estados Unidos y Canadá, y la gradual desaparición de las tarifas de importación para vehículos producidos en estos dos últimos países, que fueron eliminadas entre 1994 y 2004. Por su parte Estados Unidos eliminó completamente los impuestos de importación para automóviles procedentes de México.

Los efectos de este nuevo marco regulatorio fueron inmediatos y profundos. Se produjo una afluencia masiva de inversión extranjera directa para instalar nuevas plantas y para incrementar la capacidad de las ya existentes. Todas las nuevas inversiones estuvieron destinadas a fortalecer la capacidad exportadora de las plantas establecidas en México. Como resultado de ello las exportaciones crecieron de manera dramática: en el periodo 1985-1992 se exportó el 30% de la producción de autos, mientras que para el periodo 1993-2000 el porcentaje de exportaciones con respecto a la producción había alcanzado el 90%. Por otra parte, las pequeñas y medianas empresas de autopartes que aún permanecían en el mercado y enfocadas al mercado interno, fueron obligadas a cerrar sus operaciones debido a la competencia de las transnacionales instaladas en México o por la libre importación de partes.

REESTRUCTURACIÓN Y TRABAJO

La reorientación hacia el mercado externo (principalmente Estados Unidos), ha estado acompañada por la modernización y apertura de nuevas plantas, la especialización productiva en ciertos tipos de automóviles y autopartes, la automatización y adaptación de nuevas formas de organización del trabajo, junto a una profunda flexibilización y descentralización de las relaciones laborales.

Como ya se comentó, a partir de 1985 la orientación al mercado de exportación en el marco de la integración regional se produjo junto a una fuerte contracción del mercado doméstico. Como se puede apreciar en el cuadro 1, la producción exportadora representó poco menos del 15% en 1985, en tanto que para el 2003 el porcentaje de vehículos exportados llegó a casi 75%. En contraste, el mercado interno se ha convertido en una fracción cada vez

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 1. México: producción de vehículos según destino (1985–2003)

<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Mercado nacional</i>	<i>%</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>%</i>
1985	398 052	339 629	85.32	58 423	14.68
1986	272 187	199 758	73.39	72 429	26.61
1987	232 627	69 554	29.90	163 073	70.10
1988	521 390	348 243	66.79	173 147	33.21
1989	650 895	455 427	69.97	195 468	30.03
1990	830 179	551 621	66.45	278 558	33.55
1991	997 642	632 288	63.38	365 354	36.62
1992	1 095 737	704 687	64.31	391 050	35.69
1993	1 091 232	598 038	54.80	493 194	45.20
1994	1 135 624	560 593	49.36	575 031	50.64
1995	938 817	160 139	17.06	778 678	82.94
1996	1 221 838	250 964	20.54	970 874	79.46
1997	1 359 680	375 250	27.59	984 430	72.40
1998	1 466 707	483 949	33.08	978 758	66.91
1999	1 547 140	469 423	30.37	1 077 217	69.62
2000	1 933 678	500 650	25.89	1 432 998	74.10
2001	1 854 063	471 567	25.43	1 382 496	74.56
2002	1 820 318	500 943	27.51	1 319 375	72.48
2003	1 586 153	415 950	26.22	1 170 203	73.77

NOTA: La producción de vehículos incluye automotores, camiones, tractocamiones y automóviles, camiones y autobuses.

FUENTE: La industria automotriz en México, INEGI 2003.

menor del mercado para las ensambladoras instaladas en el país. Este marcado incremento de las exportaciones, así como la contracción del mercado interno, muestran la alta vulnerabilidad de la industria dada su fuerte dependencia de la demanda estadounidense.

Después de llegar a sus niveles máximos en el año 2000, la industria ha tenido algunas variaciones a la baja. La alta concentración las exportaciones mantiene en general la tendencia iniciada en 1985 y consolidada a mediados de los años noventa.

En este proceso el principal protagonista ha sido el capital transnacional, tanto en la implementación de los cambios tecnológicos y organizacionales como en la estrategia exportadora, en la cual los bajos salarios junto con las

relaciones laborales flexibles, una política de incentivos a la inversión extranjera, así como la cercanía al mercado de Estados Unidos, han sido las principales ventajas competitivas ofrecidas por México.

Por otra parte, este nuevo contexto de apertura comercial, incrementadas presiones competitivas y de aplicación de nuevas tecnologías han conducido al incremento de los requerimientos de capacitación y calificación de los trabajadores. El incremento en la capacitación ha ido acompañada de mayor flexibilidad en los mercados internos de trabajo, generándose la disminución del número de puestos, categorías de calificación y niveles salariales, junto a la subcontratación de servicios tales como la limpieza, el transporte de personal, la atención de los comedores, etcétera.

Por lo que respecta al sector de autopartes, en el marco del nuevo escenario de fuerte competencia y apertura comercial, uno de los factores que más impactó a las empresas mexicanas fue la necesidad de cumplir con los estándares internacionales de calidad, aspecto que no fue una prioridad para los fabricantes durante el periodo del mercado interno protegido.

Al igual que ocurrió en otras industrias como la electrónica de consumo, en el caso de las autopartes la apertura comercial hizo desaparecer en muy poco tiempo a las pequeñas y medianas empresas dedicadas a abastecer el mercado interno. Las que permanecieron, en su gran mayoría filiales de firmas transnacionales y muchas de ellas operando como maquiladoras, se han visto presionadas a realizar importantes inversiones en tecnología y cambios organizacionales de fondo. La transición en la industria terminal les ha exigido desarrollar esquemas de coordinación cercana que en muchas ocasiones representan una participación más directa, activa y estratégica dentro del proceso de manufactura.

Bajo estas circunstancias, las empresas de autopartes han desarrollado estrategias de competitividad sustentadas en una mayor innovación tecnológica, ya que esta constituye un elemento fundamental para transformarse en proveedores de primer nivel.

Desde la entrada en vigor del TLCAN solamente las grandes empresas han logrado realizar alianzas estratégicas con las ensambladoras presentando mejores perspectivas dado que su tamaño les permite desarrollar economías de escala, así como el acceso a tecnologías de vanguardia, logrando de esta forma los estándares de calidad exigidos por las ensambladoras.

Estas nuevas exigencias, y la consecuente reestructuración en el sector autopartes, se ha reflejado en un aumento de la brecha entre las empresas que han podido participar en la lógica de la competencia internacional y

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

aquellas con una presencia marginal en el mercado nacional. La apertura comercial benefició casi exclusivamente a las que ya eran exportadoras a mediados de los ochenta o estaban en condiciones de serlo, y a aquellas empresas que se establecieron posteriormente a la entrada en vigor del TLCAN. Así, en la actualidad son las subsidiarias de las transnacionales las que concentran las exportaciones de autopartes.

En lo referente a la productividad y calidad, las nuevas plantas ensambladoras han logrado los estándares establecidos por las empresas norteamericanas, incluyendo los trasplantes japoneses en los Estados Unidos (Montiel, 2004). Tal como se puede observar en el cuadro 2, la productividad se ha elevado de manera sustancial durante los últimos años, especialmente en los años posteriores al inicio del TLCAN. El incremento más notable dentro de la industria corresponde al ensamblaje de automóviles, cuyo índice llegó a 187.6 en el 2001. Esto es consistente con la intensa reestructuración del segmento de ensamble, y con la nueva estrategia exportadora en el marco de la agresiva competencia por el mercado de Estados Unidos.

Cuadro 2. *Índice de productividad de la industria automotriz por rama de actividad 1988-2001*

Año	Automotriz	Automoviles	Carrocerías, motores, partes y accesorios	Productos de hule
1988	91.6	59.9	122.5	95.7
1989	88.8	65	111.8	94.2
1990	91.6	68.6	110.0	95.2
1991	106.5	83.0	120.9	98.9
1992	99.0	95.0	102.9	103.7
1993	100	100	100	100
1994	107.4	111.4	109.9	106.5
1995	96.3	108.8	99.8	102.5
1996	111	144.7	106.7	107.6
1997	114.2	153.3	107.6	112.2
1998	113.7	148.9	107.7	119.6
1999	117.7	156.7	111.2	120.7
2000	127.0	186.0	112.1	122.1
2001	126.9	187.6	109.9	114.0

FUENTE: La industria automotriz en México. INEGI, 1996 y 2003.

REESTRUCTURACIÓN Y TRABAJO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Por otra parte, en el periodo 1997-2001 se puede observar una correspondencia positiva entre el aumento en los volúmenes de producción, los incrementos de la productividad y los ingresos del personal ocupado en el sector. La remuneración media anual total por persona ocupada en la industria automotriz durante este periodo tuvo una tasa media de crecimiento anual del 4 %, lo que refleja una mejoría en las negociaciones contractuales de los sindicatos del ramo (véase cuadro 3).

Por lo que respecta al nivel de empleo, la tasa de crecimiento de la ocupación en la industria en el periodo 1996-2001 fue de 4.8%, muy superior al de la industria manufacturera en su conjunto, que fue de 2.8%. de acuerdo con estimaciones de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), para el 2005 el empleo en la industria automotriz habría recuperado los niveles alcanzados en el 2000, es decir un poco más de 500 mil trabajadores. Como es sabido, a partir del 2001 tanto la producción como el empleo tuvieron una importante caída como consecuencia de la recesión en Estados Unidos. De acuerdo con la estimación de AMIA, dicha disminución en el empleo habría sido remontada y en el inicio del 2005 la industria en su conjunto empleaba poco más de medio millón de trabajadores. Tomando como referencia los datos publicados por INEGI para el año 2000, el 12% de los trabajadores se ocupa en el segmento terminal y el 83% en el segmento de “carrocerías, motores, partes y accesorios”, mientras que el resto se ocupa en el segmento de “productos de hule” (INEGI, 2004). En ese mismo año, el total de empleados en la industria automotriz representaba el 12.5% del personal ocupado total en la industria manufacturera en el país (véase cuadro 4).

Cuadro 3. Remuneración media anual total, en la industria automotriz 1997-2001 (pesos constantes por persona 1997 = 100)

Año	Total	Salarios	Sueldos
1997	23 455	17 755.5	51 121
1998	23 397	17 626	52 812
1999	24 965	18 639	57 452
2000p	26 830	20 006	60 302
2001p	28 593	21 133	66 589

Nota: Incluye las ramas 41 (productos de hule), 56 (vehículos automotores) y 57 (carrocerías, motores, partes y accesorios).

FUENTE: INEGI, 2003. La industria automotriz en México.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 4. *Personal ocupado total, de la industria manufacturera y de la industria automotriz de 1996-2001 (promedio anual de personas remuneradas)*

Año	Industria manufacturera			Industria automotriz		
	Total	Obreros	Empleados	Total	Obreros	Empleados
1996	3 278 436	2 532 639	745 797	358 560	295 059	63 501
1997	3 566 045	2 786 366	779 679	405 113	335 914	69 199
1998	3 773 206	2 961 830	811 376	448 097	374 600	73 497
1999	3 913 387	3 081 365	832 022	471 654	394 744	76 910
2000p	4 102 052	3 250 436	851 616	514 327	429 234	85 093
2001p	3 898 545	3 064 870	833 675	481 171	402 205	78 966

FUENTE: La industria automotriz en México. INEGI, 2003.

Como se puede observar, en el año 2000 las maquiladoras automotrices empleaban a un total de 237 mil trabajadores, lo cual representa el 45% del total de empleados en la industria automotriz; de ellas, el 75% trabaja en plantas establecidas en la frontera norte del país (véase cuadro 5).

ESTRATEGIAS LABORALES Y RESPUESTA SINDICAL

La transición iniciada en los años ochenta del siglo pasado, como ya se comentó, estuvo caracterizada por la reestructuración tecnológica y la apertura externa. Este proceso de modernización y reorientación de la industria dio lugar a la coexistencia de dos tipos de regulación laboral dentro de una “estructura dual y polarizada de la industria en su conjunto” (Pries, 1999: 254).

En las empresas nuevas, establecidas, principalmente en la región norte del país, se contó desde el inicio con una tecnología moderna y una alta productividad, pero las condiciones de trabajo eran precarias; en cambio en las empresas más antiguas, por lo general establecidas en el centro del país, que operan con tecnologías más atrasadas y más bajos niveles de productividad, las condiciones de trabajo son más favorables debido a la preservación de conquistas sindicales logradas en el periodo anterior (García y Hills, 1999).

REESTRUCTURACIÓN Y TRABAJO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Cuadro 5. *Personal ocupado en la industria maquiladora de exportación automotriz, según ubicación*

<i>Establecimientos activos en municipios fronterizos</i>	1996	1998	2000	2002p
Total	120 341	149 345	178 350	169 595
Obreros	94 831	118 815	142 142	133 218
Hombres	51 222	64 833	79 000	72 055
Mujeres	43 609	53 982	63 142	61 163
Técnicos de producción	14 278	18 495	22 024	22 571
Empleados administrativos	11 232	12 035	14 184	13 806
<i>Establecimientos activos en municipios no fronterizos</i>				
Total	38 023	44 654	58 655	63 519
Obreros	30 979	33 978	45 202	48 327
Hombres	12 676	14 058	19 614	21 779
Mujeres	18 303	19 920	25 588	26 548
Técnicos de producción	4 063	6 988	9 003	9 752
Empleados administrativos	2 981	3 688	4 450	5 440

FUENTE: La industria automotriz en México. INEGI, 2003.

Durante los años noventa y primeros años del siglo XXI las empresas automotrices desplegaron una agresiva estrategia para flexibilizar las relaciones laborales, en el marco de la incrementada competencia internacional.

Diversos estudios han reseñado las dificultades que experimentó el sindicalismo para hacer frente a las estrategias empresariales de reestructuración productiva, así como los diversos episodios de revisiones contractuales que paulatinamente condujeron a un modelo contractual flexible y unilateral que provocó un deterioro de las condiciones salariales y de trabajo (Bayón, 1998; Montiel, 2004).

De acuerdo con una interpretación compartida por diversos estudiosos del tema, la respuesta sindical fue limitada y poco articulada, debido a factores como la ausencia de una visión estratégica de la industria y de las relaciones laborales, la internalización acrítica del discurso empresarial por parte de los sindicatos, la persistencia de estructuras autoritarias de liderazgo y la ingerencia del gobierno y las empresas en la acción sindical (Bayón, 1998). Según esta interpretación, la ofensiva patronal en contra de la acción sindical y de las condiciones de trabajo estaría avanzando exitosamente, logrando una desregulación progresiva de las relaciones laborales debido a la incapacidad

de los sindicatos para defender el modelo contractual del periodo anterior a la apertura comercial.

Sin embargo, una revisión cuidadosa de la evolución reciente de las relaciones laborales y las condiciones de trabajo en algunas de las plantas establecidas en el norte, es decir, las más modernas y productivas, parece apoyar mas bien la tesis de una mejoría, más que la de un deterioro generalizado.

Una revisión de los contratos colectivos de trabajo de dos de las empresas más grandes del sector automotriz: Chrysler y Ford, podemos evaluar los avances o retrocesos en este periodo, así como las estrategias que siguieron.

En el caso del contrato colectivo pactado por el sindicato de trabajadores de Ford, en su última revisión en 2004, algunos de los aspectos que merecen destacarse son los siguientes:

Si bien la jornada de trabajo, los turnos y los días de descanso continuaron igual, los trabajadores obtuvieron aumentos en los días de vacaciones (de 10 a 14 días según antigüedad, pasaron de 10 a 20 días). El salario promedio se incrementó de 12.5 a 21 dólares diarios; el aguinaldo se incrementó de 36 a 42 días; la despensa aumentó de 17% a 18% del salario base; y se logró un fondo de ahorro equivalente al 14% del salario base por trabajador.

En cuanto a la regulación del proceso de trabajo, el sindicato de Ford logró acuerdos para *a)* intervenir en los cambios de personal de un departamento a otro; *b)* programar el tiempo extra; *c)* el derecho a información sobre métodos, sistemas y requerimientos de personal; *d)* implementación conjunta de nuevos métodos y sistemas de trabajo; *e)* bilateralidad en el análisis y solución de problemas de los trabajadores; *f)* inclusión de los representantes sindicales en los grupos de trabajo, para resolver asuntos que afectan las operaciones cotidianas de un departamento, y *g)* participar activamente en las Comisiones Mixtas de Higiene y Seguridad y de Capacitación y Adiestramiento.

En relación con la regulación de los mercados internos de trabajo:

- a)* El sindicato propone los trabajadores de nuevo ingreso, que deben recibir inducción sindical.
- b)* La empresa tiene la facultad de contratar personal temporal o eventual por tiempo determinado.
- c)* Aplica la cláusula de exclusión.
- d)* En caso de trabajadores no relacionados con el estampado y ensamble de autos, la empresa está facultada para contratar servicios externos, siempre y cuando no haya desplazamiento de personal sindicalizado.

REESTRUCTURACIÓN Y TRABAJO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Cuadro 6. Contratos Colectivos de Trabajo

Ford	General Motors
<p>Relación empresa-sindicato:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Derecho a información sobre métodos, sistemas y requerimientos de personal que necesite de la implementación de éstos se hará en forma conjunta empresa-sindicato. • Permiso tiempo completo y goce de salario a los representantes de la sección Hermosillo. • Asignación de tres automóviles al sindicato cubriendo gastos de operación y mantenimiento. • Bilateralidad en análisis y solución de problemas de los trabajadores. • Los grupos de trabajo, que incluyen al líder de manufactura y al representante sindical, analizarán y tomarán decisiones para resolver asuntos que afectan las operaciones cotidianas de un departamento. • Permiso con goce de salario a la Comisión Previsora (nueve días hábiles) del trabajador de salarios y del CCT (20 días hábiles) cuatro trabajadores sindicalizados, Sindicato Local y CEN. 	<p>Relación empresa-sindicato:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Todo el personal debe ser sindicalizado. • El sindicato proporcionará el personal requerido por la empresa, si ésta contrata personal que no fue canalizado en el tiempo convenido por el sindicato, deberá ser administrado y registrado por éste. • Los trabajadores seleccionados recibirán orientación sindical. • Permiso: <ul style="list-style-type: none"> • 8 meses por muerte natural. • Por puestos de elección popular • Para desempeñar una Comisión Sindical. • Para concurrir a diligencias a las que sean citados por juzgados. • Por realizar estudios superiores promovidos por la CTM. • Dos días con goce de sueldo para el Secretario General y el Secretario de Trabajo. • Los trabajadores participarán voluntariamente en la detección y solución de problemas operativos, de seguridad, y la generación de ideas y mejoras para la mejora continua en gente, calidad y productividad.
<p>Salarios y prestaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 solo puesto: "Técnico Ford" • 10 niveles de pago: <ul style="list-style-type: none"> 1-20.67 sal x hora. 10-37.17 sal. x hora. • Inicio nivel 3 trabajadores de nuevo ingreso. • Promoción con seis meses en base a: <ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento de entrenamiento, desarrollo y certificación de habilidades por grupos de trabajo. • Rotación de acuerdo a plan individual de objetivos de entrenamiento. • Desempeño, disciplina, asistencia (95% mínimo), puntualidad, eficiencia, responsabilidad y récord de trabajo. • La promoción al nivel 10 será de hasta 30% del personal de cada departamento. • Pago anual por antigüedad en la segunda semana de marzo de cada año. • Aguinaldo: 42 días de salario. • 900 mil pesos por sorteo de regalos navideños. • Fondo de ahorro: E 13% SB semanal por c/trabajador. 1% SB semanal por complemento ahorro, integro sin deducción de impuestos. 	<p>Salarios y prestaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escalafón por antigüedad según al 159 LFT. • Comisión Mixta de Escalafón: • 11 niveles de pago de 102.00 a 258.00. • 40.00 mensual a trabajadores que no tengan falta injustificada ni más de un retardo, 12,50 de salario diario. • Seguro de Vida: <ul style="list-style-type: none"> • Ocho meses por muerte natural. • 16 meses por muerte accidental. • Seguro para casos de incapacidad parcial o total permanente hasta ocho meses de salario ordinario de acuerdo a una tabla de pérdidas orgánicas. • Ayuda de sepelio: 1 000 pesos. • Bono de previsión Social equivalente a 4.84 días de la clasificación C8 en bonos de despensa, como ayuda para gastos escolares.

Continúa...

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 6.(Continuación)

<i>Ford</i>	<i>General Motors</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Despensa: 18% salario mensual base mediante cupones. • Útiles escolares: 1 750 pesos. • Trabajadores que laboran en turnos diferidos percibirán el 110% del salario diario con prima sabatina y/o dominical. • Bono por compromiso operativo (asistencia perfecta): 525.00 cuatro veces al año. • Enfermedad no profesional: 100% salario a partir del 2do día de incapacidad, si es por dos o mas días continuos. • Uniforme de trabajo: cinco camisas, cuatro pantalones, dos playeras, una sudadera, un par de zapatos de seguridad. • Comedor: Alimentos: 0.010 pesos por comida. • Vacaciones: 10: 1 año de antigüedad 20: 2 años de antigüedad pago 2 a 3 veces el salario. • Días de descanso obligatorios: 12 día de transmisión del Poder Ejecutivo Federal. • Permiso de cuatro a nueve con goce de salario en caso de defunciones y alumbramiento. • Seguro de vida y prima de antigüedad: de 499 días (1 año de antigüedad) a 850 días (20 años). En caso de muerte de un trabajador por riesgo de trabajo se agrega 60 por ciento. • Ayuda de sepelio: 14 mil pesos. • Deporte: 900 mil pesos. • Becas 850 mil pesos. <p>Jornada de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Turnos discontinuos 45 horas-diurna 42.5 horas-mixta 40.0 horas-nocturna Tiempo para comer (1/2 hora) no forma parte de la jornada. • Dos descansos de 10 minutos. <p>Sindicato y empresa se ponen de acuerdo para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cambios de personal de un departamento a otro. • Programar el tiempo extra. • Seleccionar al personal de nuevo ingreso, previa propuesta del sindicato, mediante afiliación y pláticas de inducción al solicitante. • Periodo de prueba: 30 días, facultad de la empresa para contratar personal temporal o eventual, por tiempo determinado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Turnos discontinuos: 48 horas-diurna 45 horas-mixta 42 horas-nocturno • Empresa y sindicato se pondrán de acuerdo en los horarios de trabajo, y serán determinados en el Reglamento Interior de Trabajo. • La empresa podrá cambiar a sus trabajadores de una sección a otra, de un trabajo a otro, de un turno a otro dentro del mismo departamento, y dichos cambios no deben ocasionar sobre carga de trabajo ni afectar derechos de escalafón. • La empresa podrá contratar los servicios externos necesarios para que se realicen aquellos trabajos que no estén directamente relacionados con la fabricación de motores y transmisiones automotrices.

REESTRUCTURACIÓN Y TRABAJO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Cuadro 6. (Continuación)

<i>Ford</i>	<i>General Motors</i>
<ul style="list-style-type: none"> • En caso de trabajos no relacionados con el estampado y ensamble de autos, la empresa estará facultada para contratar servicios externos siempre y cuando no haya desplazamiento de personal sindicalizado. • Derecho a información sobre contratación y condiciones de trabajo, de personal por ampliación y/o remodelación de instalaciones. 	
<p>Capacitación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integración de la Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento. • Programa de capacitación y adiestramiento. • Rotación de personal. • Instalaciones y equipos adecuados. • Trabajos eventuales 1 – 89 días • Trabajos temporales 90- 89 días o mas (gozaran de iguales y derechos que los trabajadores de planta. 	<p>Capacitación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integración de la Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento. • Obligación de proporcionar capacitación y adiestramiento. • Aportación al Instituto de capacitación obrera: 0.23 centavos semanales por la empresa por cada trabajador sindicalizado. 0.115 centavos por cada trabajador.
<p>Salud e higiene:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integración de la Comisión Mixta de Higiene y Seguridad. • Proporción de equipo de seguridad. • Permiso tiempo completo a dos integrantes de la Comisión de Seguridad e Higiene. • Servicio médico al interior de la planta. • Permiso para asistir al IMSS. 	<p>Salud e higiene.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integración de la Comisión Mixta de Higiene y Seguridad. • Trabajadores con incapacidad parcial permanente se les proporcionará trabajo de acuerdo a aptitud. • En caso de despidos o sanciones, la empresa realizará aclaración de hechos con el sindicato.

FUENTES: Ford Motor Company, Contrato Colectivo de Trabajo 2004-2006 de Ford Motor Company, Planta de Estampado y Ensamblado de Hermosillo; General Motors de México, Contrato Colectivo de Trabajo 2002-2004 de General Motors de México, Complejo Automotriz de Ramos Arizpe, Planta Motores y Transmisiones.

- e) El sindicato tiene derecho a información sobre la contratación y condiciones de trabajo o de personal por ampliación y/o remodelación de instalaciones.
- f) Existe una sola categoría: Técnico Universal Ford, con 10 niveles salariales, los trabajadores pueden cada seis meses ascender en el escalafón si se cumplen con estándares de calificación, desempeño, disciplina, asistencia, puntualidad, eficiencia, responsabilidad y récord de trabajo.

El sindicato de trabajadores de Ford Planta Hermosillo, ha orientado su acción sobre varios ejes:

1. Consolidar su estructura interna para la atención de los problemas de sus agremiados.
2. Consolidar la relación bilateral con la empresa.
3. Mejorar el Contrato Colectivo.
4. Frente a las estrategias de *outsourcing* de la empresa, cambió su estatus de Sindicato Nacional de Empresa a Sindicato Nacional de Trabajadores de FORD y de la Industria Automotriz para lograr la contratación colectiva con las empresas proveedoras.
5. Consolidar su presencia en organismos sindicales de mayor nivel como la Federación de Trabajadores del Estado de Sonora, la Confederación de Trabajadores de México (CTM) y la Federación Internacional de Trabajadores de la Industria Metalúrgica y Metalmeccánica, con la cual se integró un Consejo de la Industria Automotriz que tiene como objetivo el intercambio de experiencias orientada a la búsqueda de estrategias comunes de acción.

El otro caso relevante es el Sindicato de Trabajadores de General Motors de Saltillo-Ramos Arizpe, en Coahuila. En el análisis de su Contrato Colectivo de Trabajo, comparándolo con 1998, se encuentra que la jornada y los turnos de trabajo continuaron igual, las vacaciones se incrementaron de (ocho a 18) días a (8 a 20) según antigüedad, los días de descanso se incrementaron a 14 días al año, el salario promedio se incremento de 9.12 a 21 dólares diarios; el aguinaldo se incrementó de 32 a 38 días, por concepto de despensa reciben 40 pesos mensuales, condicionados a que no se tengan faltas injustificadas ni más de un retardo.

En la regulación del proceso de trabajo, el CCT establece que los trabajadores participarán voluntariamente en la detección y solución de problemas operativos de seguridad, en la generación de ideas para la mejora continua en gente, calidad y productividad que se traduce en la práctica en equipos de alto desempeño en los que participan los delegados sindicales.

Los trabajadores son polivalentes y pueden ser cambiados de una sección u otra, de un turno a otro, de un trabajo a otro, siempre y cuando no haya sobrecarga de trabajo ni se afecten sus derechos escalafonarios, el sindicato participa activamente en las Comisiones Mixtas de Higiene y Seguridad, y de Capacitación y Adiestramiento.

En la regulación de los mercados internos de trabajo, el sindicato proporciona a los trabajadores de nuevo ingreso que tienen que recibir inducción sindical.

El escalafón es por antigüedad, según el Artículo 159 de la LFT y para su aplicación se constituye una Comisión Mixta de Escalafón.

En caso de trabajadores no directamente relacionados con la fabricación de motores y transmisiones automotrices, la empresa puede contratar los servicios externos necesarios.

El sindicato logró la constitución de un fondo económico para la operación del Instituto de Capacitación Obrera y un fondo de Previsión Social con aportaciones de las empresas y los trabajadores, que en una estrategia conjunta con la Federación de Trabajadores de Saltillo-Ramos Arizpe, ha logrado que las diversas empresas que tienen contratos con la CTM constituyan los mismos fondos para la capacitación y previsión social, lo que le han permitido tener una solidez y autonomía financiera que le permite contar con una estructura de cuadros sindicales y asesores profesionales para la atención de los problemas de los trabajadores en relación a su trabajo, Infonavit, IMSS; Afores y problemas relacionados con el lugar en que viven, que les ha permitido consolidar tanto al Sindicato de Trabajadores de General Motors como a la Federación de Trabajadores de Saltillo Ramos Arizpe-CTM, esta estrategia se ha promovido en todo el estado de Coahuila, fortaleciéndose la Federación de Trabajadores del estado de Coahuila-CTM.

Para consolidar su presencia en los nuevos esquemas de *outsourcing*, el sindicato de General Motors y la Federación de la CTM en Coahuila impulsaron la creación del Sindicato Nacional de la Industria Metal Mecánica, Automotriz y de Autopartes.

Como se puede apreciar, el sindicato de General Motors ha desarrollado una estrategia semejante al sindicato de Ford. Entre los avances logrados se pueden destacar los siguientes:

1. Ha consolidado su estructura interna para la atención de los problemas de sus agremiados.
2. Ha consolidado la relación bilateral con la empresa, en un esquema de relaciones laborales flexibles, orientadas a la prevención de conflictos laborales.
3. Ha mejorado el Contrato Colectivo, con un fuerte énfasis al fortalecimiento económico del sindicato, a la capacitación y a la seguridad e higiene en el trabajo.

4. Frente a las estrategias de *outsourcing* de las empresas, promovió la creación de un sindicato nacional con capacidad de agremiar a los trabajadores de las empresas proveedoras.
5. Ha consolidado su presencia en organismos sindicales de mayor nivel como la Federación de Trabajadores del Estado de Coahuila-CTM y la Confederación de Trabajadores de México.

Estos dos casos de empresas modernas ubicadas en el norte parecen indicar que una parte del sindicalismo automotriz ha avanzado en la profesionalización de sus cuadros y desarrollado una visión más estratégica. Es un sindicalismo más en contacto con su base, la cual participa más activamente; los delegados sindicales tienen una fuerte presencia en el piso de la fábrica, con una alta ingerencia con aspectos relacionados con el proceso de trabajo. Son sindicatos muy funcionales a las necesidades de alto desempeño y competitividad de las empresas con las que tienen contratos colectivos de trabajo y sus agremiados son técnicos altamente calificados, multihabilidades, y bien remunerados; han avanzado mucho en la coordinación con otros sindicatos del sector y con organismos sindicales de segundo y tercer nivel, y se están preparando para el nuevo reto que representa la estrategia de *outsourcing* de las empresas automotrices, modificando su estatus de sindicatos gremiales a sindicatos nacionales de la industria automotriz y de autopartes.

Sin embargo, el sindicalismo de autopartes, el mayoritario, con salarios y prestaciones más bajos, con relaciones laborales más flexibles y más subordinadas a las empresas, donde se definirá el futuro del sindicalismo en una industria cada vez más integrada entre proveedores, productores y distribuidores, sí tendrá capacidad para realizar cambios semejantes a los de los grandes sindicatos ya mencionados, y de coordinarse en una misma estrategia, tendiente a mejorar sus contratos colectivos y no ha rebajarlas con respecto de los de los grandes sindicatos del sector terminal.

BIBLIOGRAFÍA

- Baldwin, C. y K.B. Clark (1997), "Managing in the age of modulaity", *Harvard Bussiners Review*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Bayón, María Cristina (1998), *Sindicatos en tiempos de globalización*, Departamento de Sociología de la Universidad de Texas, Austin.

- Camuffo, Arnaldo (2003), *Rolling Out a "World Car": Globalization, Outsourcing and Modularity in the Auto Industry*, Department of Business Economic and Management, Ca'Foscari University of Venice, Italia.
- Carrillo Jorge (1993), *La Ford en México*, tesis de doctorado, Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México.
- García Roberto y Hills Stephen (1999), "Meeting 'Lean' Competitors: Ford de México's Industrial Relations Strategy", en Humberto Juárez Núñez y Steve Babson (coordinadores), *Enfrentando el cambio. Obreros del automóvil y producción esbelta en América del Norte*, BUAP, Wayne State University, México.
- General Motors de México, Contrato Colectivo de Trabajo 2002-2004 de General Motors de México, Complejo Automotriz de Ramos Arizpe, Planta Motores y Transmisiones.
- Ford Motor Company, Contrato Colectivo de Trabajo 2004-2006 de Ford Motor Company, Planta de Estampado y Ensamblado de Hermosillo.
- Helper, Susan y John Paul MacDuffie (2000), *E-volving the Auto Industry: E-Commerce Effects on Consumer and Supplier Relationships*, Paper prepared for: E-Business and the Changing Terms of Competition: A View From Within the Sectors. Berkeley Roundtable on the International Economy, Institute on Global Conflict and Cooperation.
- INEGI (1996), *La industria automotriz en México*, Serie de Estadísticas Sectoriales.
- INEGI (2003 y 2004), *La industria automotriz en México*, Serie de Estadísticas Sectoriales.
- Pries, Ludger (1999), "Hacia un nuevo escenario en las relaciones industriales de la industria automotriz mexicana", en Luz Gabriela Arango y Carmen Marina López (compiladoras), *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina*, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de Colombia, Santa Fe de Bogotá, Colombia.
- Micheli, Jordy (1994), *Nueva manufactura, globalización y producción de automóviles en México*. Facultad de Economía, UNAM, México.
- Montiel, Yolanda (2004), *La organización sindical por rama en la industria automotriz de México* presentado en el "Twelfth Gerpisa International Colloquium", del 9 al 11 de Junio, París, Francia.
- Salomón, Alfredo (2000), "Modernidad y Bifurcación de la industria de automóviles", *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 2, febrero, México.
- Shaiken, Harley (2001), "The New Global Economy: Trade and Production Under NAFTA", *Journal für Entwicklungspolitik*, xvii/3, 4.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

- Tuman, John P. (2003), *Reshaping the North American Automobile Industry*, Continuum, Nueva York.
- Yakeishi, Akira y Takahiro Fujimoto (2002), "Modularization in the auto industry: Interlinked Multiple Hierarchies of Product, Production, and Supplier Systems", *International Journal of Automotive Technology Management*, 1, 23.

El trabajo en la industria textil y del vestido en México: 2000-2003

María Eugenia Martínez de Ita¹

Germán Sánchez Daza²

Guillermo Campos Ríos³

INTRODUCCIÓN

La industria textil y del vestido es una de las actividades industriales que más empleos ha generado a nivel mundial,⁴ su mercado es uno de los más competidos; la organización de la producción y comercialización se da a escala planetaria y un número importante de países se han integrado a la acumulación mundial a través de esta industria.

Como lo señalan diferentes autores (Dickerson 1999 y Gereffi 2000) ninguna industria como la textil y prendas de vestir refleja las contradicciones del modelo de acumulación actual ya que junto al sector tradicional existe un sector ultramoderno, de tal forma que la producción se da en un amplio rango de condiciones: esta actividad la podemos encontrar tanto en ciudades sofisticadas en el mundo desarrollado como en casas humildes en comunidades pobres en países tecermundistas; realizándose en fábricas como en maquilas, talleres familiares e incluso en campos de refugiados; empleando tanto a científicos y trabajadores altamente calificados como a niños, mujeres, ancianos y personas discapacitadas, quienes generalmente tienen jornadas de trabajo por arriba de lo establecido en la normatividad laboral utilizando desde equipo moderno y sofisticado (tecnologías de la información, comunicación y transporte) y materias primas complejas (fibras químicas), hasta telares manuales y máquinas domésticas, así como insumos naturales (como el algo-

¹ Profesora de la Facultad de Economía de la BUAP, doctora en Sociología. Correo electrónico: cs000333@siu.buap.mx

² Profesor de la Facultad de Economía de la BUAP, candidato a doctor en Economía. Correo electrónico: sdaza@siu.buap.mx

³ Profesor de la Facultad de Economía de la BUAP, doctor en Estudios Sociales. Correo electrónico: gcampos@siu.buap.mx

⁴ En 1980, la industria textil de 59 países y la industria del vestido de 57 países ocupaban a 22 millones 782 425 trabajadores; para 1990 el número de trabajadores fue de 22 633 406 (OIT, 1996: 40, 42). Para el año 2000, China ocupó a 13 millones trabajadores (Dussel, 2004: 64), mientras que México en ese mismo año ocupó a 656 081 trabajadores.

dón); produciendo prendas de vestir de alta costura para selectos nichos de mercado hasta la producción en masa para amplios sectores de la población.

La industria textil y del vestido en el mundo estaba constituida por sectores y mercados independientes, en la actualidad es una de las industrias más globalizadas (Dickerson 1999), una de las más competidas y de las más reguladas (Gereffi 2000. Dussel; 2004) cabe señalar que aunque la reglamentación establecida ha tenido como propósito proteger —casi de manera unilateral— a las industrias de los países desarrollados, México “aparentemente” ha salido beneficiado.⁵

Cabe señalar que el mercado norteamericano (así como las empresas de este país) constituye el espacio más importante que define las características y procesos de la industria textil y del vestido a nivel mundial y es precisamente en este mercado donde México, junto con China y Centroamérica, desde la década de 1990 juegan un papel relevante.

Durante la segunda mitad de 1980 pero sobre todo en la siguiente década, esta industria experimentó profundas transformaciones que le permitieron modernizarse a fin de adecuarse al entorno competitivo que ha caracterizado al mercado de textiles y prendas de vestir; algunas de las cuales se expresaron internamente en las siguientes dimensiones.

EL SECTOR TEXTIL Y DEL VESTIDO EN EL PATRÓN DE REPRODUCCIÓN, 1988-2000

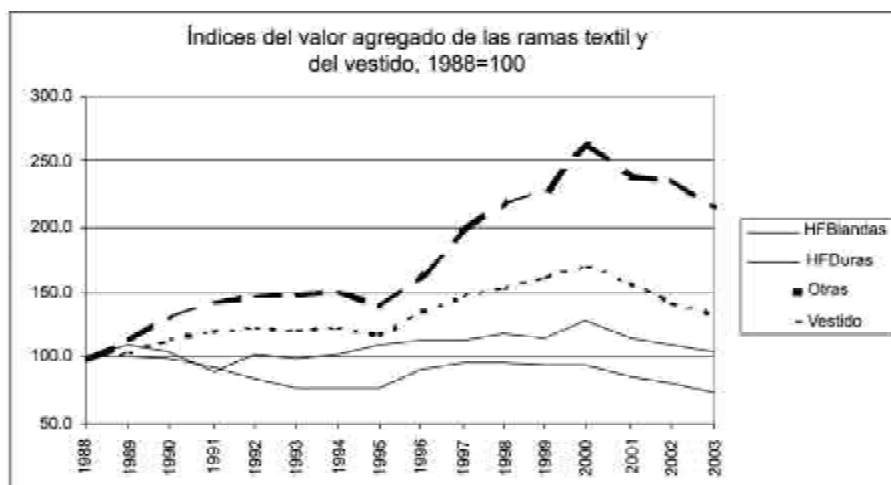
El sector textiles, prendas de vestir e industria del cuero actualmente es la cuarta actividad más importante del sector manufacturero en México (en el 2002 aportó el 7.5% del PIB manufacturero) a pesar de que su participación en el PIB manufacturero ha disminuido en los últimos años.

Dada la composición del sector, se puede observar que a lo largo del proceso de consolidación del patrón de reproducción tiene una doble tendencia, por un lado una larga y continua pérdida de competitividad del ramo textil, en especial de su componente de elaboración de fibras blandas y, por el otro, un fuerte crecimiento de la rama del vestido a partir de su integración a las cadenas productivas mundiales vía la maquilización de los procesos.

En el gráfico 1 se puede apreciar esta dinámica; existe una tendencia a la caída de la rama textil de fibras blandas, sólo detenida momentáneamente

⁵ Decimos que México “aparentemente” se ha beneficiado de la regulación del mercado norteamericano ya que en la medida en que son las empresas comercializadoras internacionales las que dirigen la cadena fibras-textil-vestido, ellas son las directamente beneficiadas.

Gráfico 1. *Comportamiento con base en el valor agregado*



FUENTE: INEGI. Censo Industrial (1999).

por la crisis y devaluación de finales de 1994 y 1995; en cambio, las ramas de “otras industrias textiles” y, en especial, la del vestido, lograron un fuerte incremento. Respecto al comportamiento de la primera se puede explicar por la baja competitividad de la rama y la apertura comercial, que vinieron a profundizar un largo proceso de deterioro.

Similares tendencias se expresan en el empleo, con la salvedad de que la crisis de 1994-1995, en el caso de la rama de fibras blandas, agudizó la caída del empleo y su recuperación resultó muy tardía; por lo demás, su tendencia al deterioro se hace totalmente explícita pues en términos absolutos cayó de 110.9 mil, en 1988, a 92.8 mil en el 2000. Por su lado la rama del vestido acusó un enorme crecimiento a partir de 1995, alcanzando el máximo de 423.1 mil empleos en el 2000. A partir de este año todas las ramas cayeron.

Los anteriores comportamientos se expresan a su vez en una productividad bastante diferenciada: por un lado las fibras blandas y otras industrias textiles que desde el 2000 han visto estancada su productividad, y por el otro la rama del vestido, que a pesar de estar en una fase de gran crecimiento, su productividad tiende a disminuir; sólo las fibras duras, poco relevantes en la actualidad, aumentaron su productividad en este siglo. La explicación de

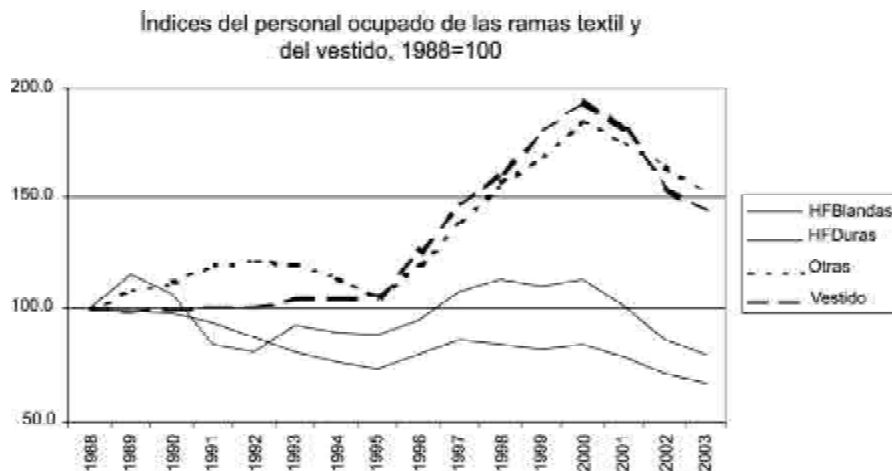
LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

este comportamiento podemos encontrarla tanto en la ubicación de nuestro país, en los encadenamientos productivos globales como en las formas específicas que tiene el modelo de la maquila.

En el caso específico de las industrias que analizamos, podemos indicar que se trata de una inserción a partir de trabajos con baja capacidad de generación de valor y con deterioro de aquellos que tienen un contenido mayor.

Efectivamente, si consideramos los datos de la maquila, fundamentalmente la del vestido, se puede apreciar que son el principal determinante en su crecimiento, de tal forma que en los años de 1988, 1995 y 2000, en términos de empleo, aportó el 5.9, 6.3 y 12.7% del total del sector; en tanto que en valor agregado se elevó del 2.2. al 6.3 y 12.7%, respectivamente. Asimismo, las exportaciones pasaron de 2 a 4.9% y llegaron a 12.5 mil millones de dólares, para los años de 1991, 1995 y 2000,⁶ respectivamente. Estos indicadores se revirtieron negativamente en este siglo debido a la crisis de la maquila.

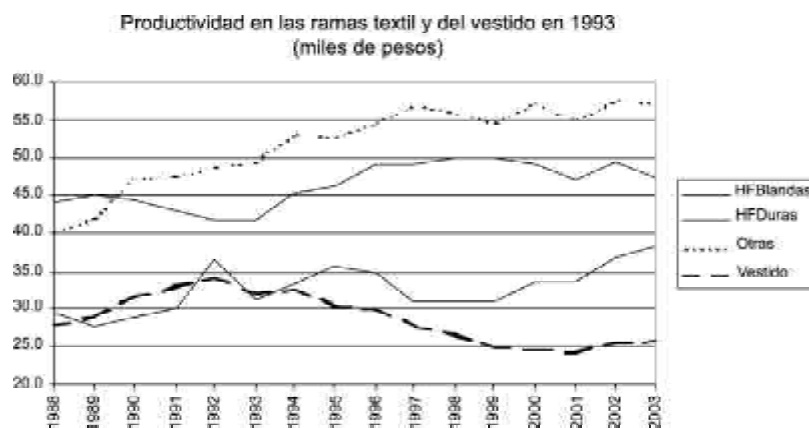
Gráfica 2. *Comportamiento respecto al personal ocupado*



FUENTE: INEGI. Censo Industrial (1999).

⁶ También en términos de inversión extranjera directa las industrias textil y del vestido tuvieron fuerte participación, sólo entre 1996 y 2000 se acumuló la cantidad de 1.3 mil millones de dólares en el sector.

Gráfico 3. Comportamiento de la productividad



FUENTE: INEGI. Censo Industrial (1999)

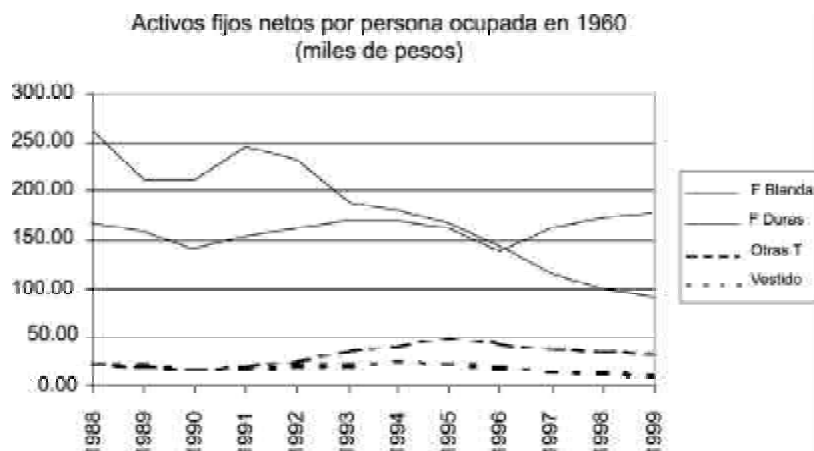
Ahora bien, el comportamiento anterior también se expresó en una baja inversión, de tal forma que el valor de los activos fijos netos en 2000 era inferior al de 1988, salvo en el caso de la rama de “otras industrias textiles”, que a lo largo del periodo tendrá una creciente inversión.⁷

Fue en los últimos tres años, cuando la rama de fibras blandas atravesó por un breve lapso de inversión acelerada, y la rama del vestido experimentó un comportamiento similar durante los años de 1991 a 1995, pero posteriormente se mantuvo por debajo del nivel de 1988. Al ponderar los activos fijos por el personal ocupado (gráfica 4) se muestra claramente que en la rama de fibras blandas se logra mantener el nivel de 1988, asimismo, en la rama “otras industrias textiles” se aprecia un aumento en este indicador, en tanto que en la del vestido se mantiene constante.

En su conjunto, estos datos muestran que a lo largo del periodo se llevó a cabo una inversión selectiva de algunas empresas que fueron modernizando su maquinaria y equipo, sin embargo, paralelamente se daba un proceso de

⁷ De acuerdo a la Encuesta Industrial Anual, este subsector captó en el 2000 el 4.75% de la Inversión Fija Bruta del sector manufacturero, porcentaje que disminuyó al 3.22% en el 2002, lo cual es inferior a su aportación del valor agregado o del personal ocupado. Cabe señalar que más de la mitad de la IFB en el periodo 2000-2002 se ubicó en la rama 3 212.

Gráfica 4. Comportamiento con base en los activos fijos



FUENTE: INEGI. Censo Industrial (1999).

eliminación de unidades productivas, esto último fundamentalmente en la rama de fibras blandas, en tanto que en el vestido se puede plantear que las nuevas inversiones llegadas con la maquila tuvieron un primer impacto positivo sobre el indicador de inversión, entre 1991 y 1995. Por lo demás, son claras las diferencias entre las ramas, que obedecen también a tipos y niveles tecnológicos bastante diferenciados; así por ejemplo el nivel de inversión por persona ocupada entre la rama de fibras blandas y la del vestido es de 7:1 aproximadamente. Es pues probable que este comportamiento de la inversión haya jugado un papel central para lograr los comportamientos de la productividad antes señalados.

Ahora bien, las remuneraciones medias al compararlas con el promedio manufacturero nacional se encuentra que, durante el periodo 1988-2000, salvo la rama de "otras industrias textiles", las demás tienen a caer. Por el contrario, destaca que la participación de las remuneraciones en el valor agregado es superior al promedio de la manufactura, incluso en la rama de fibras duras.

Por otra parte, si bien es cierto la industria textil tiene una larga tradición en nuestro país y las empresas productoras de fibras sintéticas han tenido un desempeño importante, también es cierto que existe poca integración de todos los segmentos que conforman la cadena fibras-textil-vestido-otros. Cabe señalar que muchas empresas que producen prendas de vestir usan insumos

Cuadro 1. *Participación de las remuneraciones en el valor agregado (%)*, años seleccionados

	1988	1992	1996	2000
Total manufactura	28.6	36.2	26.8	32.3
Hilados y tejidos de fibras blandas	37.6	54.8	35.6	59.5
Hilados y tejidos de fibras duras	25.7	43.3	28.7	45.7
Otras industrias textiles	36.0	40.0	33.2	43.9
Prendas de vestir	30.8	39.3	35.5	48.6

FUENTE: INEGI. Censo Industrial (1999).

(telas, hilos) estadounidenses con el propósito de beneficiarse de las preferencias arancelarias (Dussel; 2004: 61).

A diferencia de lo que sucede en países como China y Corea, en donde se han generalizado los procesos de “paquete completo”, en México siguen predominando los procesos de ensamble, es decir, seguimos siendo un país maquilador. En la medida en que las empresas transnacionales son las que controlan la cadena productiva en México, los segmentos que más se han desarrollado en nuestro país son los de menor valor agregado.

Finalmente, una característica más que resulta relevante tiene que ver con la distribución de la industria textil y del vestido en el territorio nacional. En

Cuadro 2. *Participación de las entidades en la industria del vestido, 1998*

	<i>Unidades económicas</i>	<i>Personal ocupado total promedio</i>	<i>Remuneraciones totales al personal ocupado</i>	<i>Activos fijos netos</i>	<i>Producción bruta total</i>	<i>Valor agregado censal bruto</i>
Coahuila	1.58	7.40	9.85	6.83	5.68	7.76
Distrito Federal	9.02	10.78	13.32	16.19	30.85	18.63
Durango	1.15	6.20	5.78	10.51	5.42	6.56
México	9.47	7.53	7.90	7.25	11.27	9.67
Puebla	10.15	13.50	11.38	10.03	9.78	10.77
Total	31.37	45.41	48.23	50.81	63.00	53.39

FUENTE: INEGI. Censo Industrial (1999).

el caso de la industria de prendas de vestir —de acuerdo a la información proporcionada en los Censos Industriales— en Puebla, Distrito Federal, México, Coahuila y Durango se concentra el 31.37% de los establecimientos, el 45.41% del personal ocupado, el 48.23% de las remuneraciones, el 50.81% de los activos fijos netos, el 63% de la Producción bruta total y el 53.39% del valor agregado censal bruto.

Existen diferentes razones que explican la distribución mundial de la producción de la industria textil y de la confección, así como su localización en territorio mexicano, sin embargo entre las más relevantes destaca el acceso a abundante mano de obra, la existencia de salarios bajos y una regulación laboral laxa.

EL PERIODO DEL “CAMBIO” 2000 A 2003

En el siguiente cuadro se presentan las tasas de crecimiento de las exportaciones, el valor agregado y el personal ocupado, se observa que las ramas que estamos analizando tienen una mayor caída que el conjunto de la economía, de tal forma que las tendencias analizadas anteriormente se tornan aún más negativas. Se ha reiterado que la causa de la crisis ha sido la caída de la demanda estadounidense; sin embargo, para nuestro caso valdría la pena explorar la hipótesis de que también se trata de una pérdida de competitividad, vinculada con las características de los procesos productivos y su incapacidad para enfrentar las presiones provenientes de la competencia de otras regiones del mundo.

El subsector 32: textiles, prendas de vestir e industria del cuero, es una industria intensiva en mano de obra y con niveles tecnológicos cada vez más heterogéneos, el mayor incremento se dio en la industria del vestido, mientras la rama de producción de fibras blandas, que a inicios de la década tenía el mayor nivel tecnológico, en 1998 fue la que tuvo un índice menor.

Uno de los motores del modelo de acumulación actual es la inversión extranjera directa, al respecto, en el mes de junio de 2003 estaban registradas 1 034 empresas en la industria textil y del vestido con este tipo de inversión, lo que representó el 3.8% del total de empresas con capital extranjero en el país. Por otra parte, el 57.4% de las empresas con inversión extranjera directa eran de capital norteamericano y el 14.3% de capital coreano (Proexport Colombia; 2004: 16 y 17).

EL TRABAJO EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN MÉXICO: 2000-2003

Cuadro 3. *Tasas de crecimiento por ramas según exportaciones, valor agregado y personal ocupado*

	2000	2001	2002	2003
<i>Exportaciones</i>				
Total Maquila	24.5	-3.3	1.6	-0.8
Maq. Ind. Textil y Vestido	10.2	-10.2	-1.2	-3.3
No Maquila	19.9	-6.2	1.4	5.8
Industria Textil y Vestido	14.0	-11.7	-1.5	-8.6
<i>Valor agregado</i>				
Manufactura	6.9	-3.8	-0.7	-1.3
Fibras blandas	-0.7	-9.4	-5.8	-8.3
Fibras duras	10.8	-9.6	-6.5	-4.1
Otros textiles	15.5	-9.4	-1.3	-8.5
Vestido	4.9	-7.3	-9.9	-6.1
<i>Personal ocupado</i>				
Manufactura	4.8	-5.0	-6.7	-2.9
Fibras blandas	1.2	-5.6	-10.2	-4.4
Fibras duras	2.2	-10.3	-15.1	-7.3
Otros textiles	10.5	-5.8	-5.8	-7.7
Vestido	7.3	-6.9	-14.0	-7.2

FUENTE: INEGI. Censo Industrial (1999).

Cuadro 4. *Nivel tecnológico (activos fijos netos / personal ocupado) de la industria textil y del vestido, según ramas, 1993-1998*

	1993	1998
Subsector 32: textiles, prendas de vestir e ind. del cuero	0.19	6.00
Rama 3211: ind. textil de fibras duras	0.19	9.31
Rama 3212: hilado, tejido y acabado de fibras blandas	0.63	1.38
Rama 3213: confección con materiales textiles	0.20	2.85
Rama 3214: fabricación de tejidos de punto	0.18	4.05
Rama 3220: confección de prendas de vestir	0.05	18.08

FUENTE: INEGI. Censo industrial (1994 y 1999).

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

El mercado más importante para los productos del subsector 32 textiles, prendas de vestir e industria del cuero ha sido —y continúa siendo— Estados Unidos. De 1990 al 2003, de acuerdo con la información proporcionada por el Departamento de Comercio de ese país (y citado en diversas publicaciones de la CEPAL), México junto con China, Hong Kong y Centroamérica fueron los principales proveedores de productos textiles y del vestido en Estados Unidos, al respecto, en el cuadro 4 se puede observar que el 31% de las importaciones de Estados Unidos de productos de la cadena hilo-textil-confección en 1990 provenían de estos lugares, porcentaje que se incrementó en el 2003.

Lo anterior resulta relevante sobre todo si se toma en cuenta que una de las características del mercado mundial de textiles y prendas de vestir ha sido —a pesar de ser uno de los más regulados— la intensa competencia que se ha dado entre países y empresas debido en parte a que el número de productores se ha incrementado⁸ y por otro lado a que la demanda mundial de productos ha disminuido en las últimas décadas⁹ (OIT; 1996. Dussel; 2004).

Cuadro 5. *Participación porcentual de Centroamérica, China, Hong Kong y México en las importaciones de Estados Unidos de productos de la cadena hilo-textil-confección, 1990-2003*

	1990	2000	2001	2002	2003
Centroamérica	2.97	9.43	9.69	9.67	9.19
China	10.62	9.17	9.29	12.11	14.99
Hong Kong	14.81	6.70	6.25	6.09	4.93
México	2.51	13.49	12.71	11.94	10.25
Total	30.91	38.79	37.94	39.81	39.36

FUENTE: Dussel, E. (2004), *Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica*, CEPAL, p. 71.

⁸ “Entre 1980 y 1995 una serie de países (entre ellos varios de Asia) registraron importantes aumentos, tanto en su producción textil como en su cuota mundial de producción textil” (OIT; 1996:10) Por otra parte, “... cada nación del mundo tiene por lo menos, una industria textil y del vestido rudimentaria para abastecer el mercado doméstico, dar empleo y conseguir divisas por medio de la exportación. Actualmente, 200 naciones producen para el mercado internacional de textiles y vestido” (Dickerson; 1999).

⁹ “... la relativa saturación de los mercados a nivel global, aunque con excepciones según el segmento específico. Así Canaintex y Werner International (2002) estiman que el consumo mundial de textiles, con tasas de crecimiento promedio anual cercano al 3% en los sesenta, disminuye por debajo del 1% para 1990-2020. El tema es significativo ya que implica mercados mucho más competidos y con fuertes presiones a disminuir el costo de las prensas” (Dussel; 2004: 60).

EL TRABAJO EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN MÉXICO: 2000-2003

La presencia de la industria textil y del vestido mexicana en el mercado norteamericano se sustenta en un cambio de la estructura del subsector que se llevó a cabo en la década de 1980 y que se profundizó en el siguiente decenio.

BASES SOBRE LAS QUE SE SUSTENTA LA COMPETITIVIDAD

Como se ha señalado, la industria textil y del vestido es una de las actividades más importantes del sector manufacturero por su aportación al PIB, al empleo y a las exportaciones. Pero ¿sobre qué bases se sustenta la competitividad de esta industria en el mercado norteamericano?

Una característica que habría que destacar es que; si bien es cierto, la productividad laboral de las ramas: hilados y tejidos de fibras blandas, hilados y tejidos de fibras duras y otras industria textiles aumentó de 1990 al 2002, no fue el caso de la industria de prendas de vestir, principal exportadora de la cadena.

Desde nuestro punto de vista, esta situación está directamente relacionada con las estrategias de las empresas; en el caso de las unidades productoras que elaboran prendas de vestir no están interesadas en mejorar los niveles tecnológicos, ni en hacer más eficientes los procesos productivos ya que su competitividad se sustenta en bajos salarios y en los beneficios derivados de los acuerdos comerciales y de las regulaciones internacionales.

Respecto a los costos salariales, tenemos que en 1990 México era el país con los costos salariales más bajos, pero al interior, los costos salariales en la industria textil y del vestido también eran inferiores a los del sector manufacturero.

Cuadro 6. *Productividad laboral de la industria textil y prendas de vestir, 1990-2002*

Año	Total actividad económica	Total industria manufacturera	Total subsector 32	24 Hilados y tejidos de fibras blandas	25 Hilados y tejidos de fibras duras	26 Otras industrias textiles	27 Prendas de vestir
1990	96.1	94.4	98.0	107.0	92.0	95.6	98.9
2000	109.4	116.3	94.3	118.3	107.3	115.9	76.6
2001	110.1	117.7	92.6	113.6	108.1	111.4	76.3
2002	111.8	124.7	97.2	118.6	118.9	116.3	78.6

Índice Base 1993= 100

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales de México. INEGI.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Esta situación se modificó en el 2004 ya que mientras en México el salario por hora en la cadena hilo-textil-confección fue de 2.35 en China —principal competidor de México en el mercado norteamericano— fue de 0.4 (Dussel; 2004: 65).

La industria textil y de prendas de vestir se caracteriza por tener condiciones de empleo y trabajo precarias: bajos salarios, largas jornadas condiciones deficientes, uso importante de mano de obra femenina e infantil, bajos niveles de sindicalización y una alta rotación de los trabajadores.

Aunque en México existen instituciones (sindicatos, dependencias gubernamentales, asociaciones civiles, etc.) y normas (leyes laborales, contratos de trabajo) que buscan regular la actividad laboral —específicamente los aspectos relacionados con el salario, la jornada de trabajo, el pago de horas extra, las vacaciones y días festivos, así como las licencias de maternidad— los procesos de explotación y dominación son muy fuertes, sobre todo en las empresas subcontratistas, maquiladoras y talleres familiares. Así pues, las condiciones de empleo y trabajo son el resultado en gran medida de las estrategias de las empresas que buscan competir en los mercados reduciendo los costos laborales, pero también son consecuencia de la debilidad o ausencia de instituciones que hagan valer las normas y de la poca o nula experiencia y organización de los trabajadores que les permita exigir mejores condiciones de empleo y trabajo.

La prestación que más tienen los trabajadores es el de seguridad social, pero apenas rebasa a la mitad de los ocupados (59% de los trabajadores textiles y 56% de los de la industria del vestido); el reparto de utilidades es una prestación prácticamente en extinción en esta actividad.

Cuadro 7. *Costos salariales por hora de los trabajadores en algunos países, 1990*

<i>Estados Unidos</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>México</i>	<i>Hong Kong</i>	<i>Corea</i>	<i>Singapur</i>	<i>Taiwán (China)</i>
Industria manufacturera	14.9	1.6	3.2	3.7	3.8	4.0
Textil, prendas de vestir y artículos de cuero	9.2	1.3		2.8	2.8	3.3
Tejidos	10.3	1.5	3.0	3.1	3.3	3.5
Prendas de vestir y otros artículos de cuero	8.4	1.3	3.0	2.4	2.7	2.9

FUENTE: OIT (1996), *Mundialización de las industrias del calzado, los textiles y el vestido*, Ginebra: OIT. pp. 21-23.

Cuadro 8. *Porcentaje de la población ocupada en la industria textil y del vestido que tienen prestaciones sociales, 2000*

	<i>Ind. textil</i>	<i>Ind. del vestido</i>
Aguinaldo	56.98	53.52
Vacaciones	53.81	49.74
Reparto de utilidades	28.46	26.12
IMSS	59.17	55.74
SAR	55.57	51.51
Crédito a la vivienda	36.65	30.91
Médico particular	0.87	0.80
Otras prestaciones	7.16	9.27

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo (2001).

Alrededor de la mitad de los trabajadores (51% en la industria textil y 49% en la del vestido) señalaron en el 2000 que el contrato que tenían en la empresa era por escrito y de tiempo indefinido, nos parece importante este dato porque esta es una industria en la que las tasas de rotación de los trabajadores son muy altas, (en algunos lugares hasta el 60% anual), lo cual tiene que ver con las condiciones de trabajo existentes al interior de esta industria, que no configuran un espacio ni de seguridad laboral, ni de compromisos compartidos con la empresa.

Aunque la jornada¹⁰ y la semana de trabajo¹¹ están reglamentadas en nuestro país, encontramos que el 11% del personal ocupado en la industria textil y el 18% en la industria del vestido trabajan más de lo establecido en la Ley Federal del Trabajo.

La población ocupada en el subsector es básicamente joven, menor a 29 años, a nivel de lo que señalan las estadísticas, pero es evidente en las zonas textiles la presencia de grandes contingentes de obreros jóvenes entre los 19 y los 21 años. No se puede negar que la carencia de un cumplimiento estricto a la normatividad existente, permite que en la realidad se contraten más trabajadores menores de edad de los que aparecen estadísticamente (sólo

¹⁰ Ocho horas en horario diurno, siete horas en horario nocturno, siete horas y media para aquellos que no trabajan más de 3 horas y media en la noche.

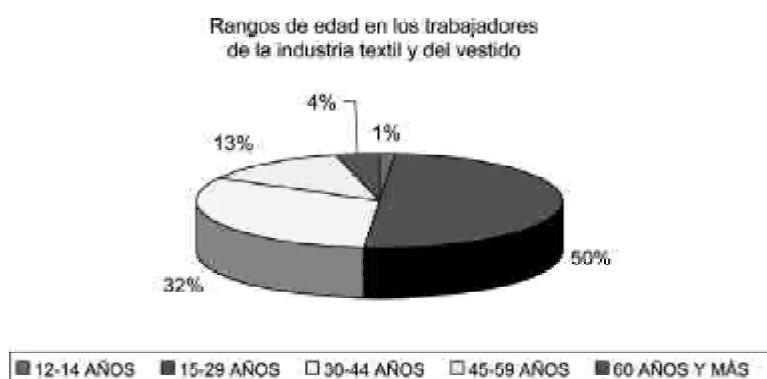
¹¹ 48 horas turno matutino, 42 horas para los de turno nocturno y 45 horas para los de no trabajan más de 3 horas y media entre las 20 y las seis horas.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

el 1%; aunque este porcentaje ya estaría implicando la presencia de aproximadamente 5-6 mil niños menores a 14 años en los procesos textiles y del vestido).

En la medida en que las condiciones de empleo y trabajo precarias afectan a la larga la calidad de los productos y los plazos de entrega (Comisión para la Cooperación Laboral; 2000: 27) y de que la participación de los consumidores, de los sindicatos y de organizaciones civiles han ido adquiriendo mayor presencia en la defensa de los derechos de los trabajadores, en la industria del vestido —especialmente la vinculada a la cadena global— han surgido lo que se conoce como *códigos de conducta*,¹² que son normas que buscan regular los aspectos relacionados con el salario, la jornada de trabajo, las horas extras, las prestaciones, la salud, la seguridad e higiene, así como la sindicalización; las normas avanzadas apuntan a estos aspectos y a aquellos que redundan en la productividad y competitividad de las empresas; sin

Gráfico 5. Rangos de edad de la fuerza de trabajo



FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo (1999).

¹² "... se refiere(n) genéricamente a diversos tipos de políticas y normas empresariales sobre el trabajo infantil y otras condiciones laborales. Estos instrumentos aparecen de distintas formas: códigos de conducta, declaraciones de política de empresas en forma de cartas a sus abastecedores, disposiciones en pedidos de compra o cartas de crédito, y/o certificados de acatamiento" ("The Apparel Industry and Codes of Conduct: A Solution to the International Child Labor Problem? U.S. Department of Labor, Bureau of International Affairs". Traducción al español de la publicación por la Secretaría General de la OEA).

embargo, la normatividad laboral —incluyendo los códigos de conducta— generalmente no son respetados por las empresas.¹³

CONCLUSIONES

La industria textil y del vestido ejemplifica adecuadamente el tipo de relaciones productivas que se han impuesto en el contexto de la internacionalización de los mercados: con segmentos altamente tecnificados que se articulan de manera productiva con segmentos de baja tecnología y procesos basados en el uso intensivo de la fuerza de trabajo.

Para ciertos países subdesarrollados como México, el resurgimiento de esta industria ha significado la posibilidad de incrementar sus tasas de inversión, especialmente extranjera, pero sobre todo, elevar sus tasas de empleo, pero fluctuantes dependiendo de la competencia internacional por la localización de segmentos productivos intensivos en mano de obra.

Esta industria se ha dinamizado a partir de la industria del vestido pero con una alta dependencia del mercado norteamericano; lo cual no ha impedido la pérdida de competitividad en otras ramas de esta actividad.

La competitividad de esta industria se basa en los bajos salarios, que en el caso de México son reducidos a nivel mundial pero también son inferiores a otras industrias manufactureras. En el mercado mundial del vestido, se ha establecido una competencia entre países por ofrecer los salarios más bajos, este se ha convertido en es el atractivo que ha estado definiendo la nueva localización de esta industria.

BIBLIOGRAFÍA

Comisión para la Cooperación Laboral (2000), "Prácticas normales y avanzadas en la industria del vestido en América del Norte", Estados Unidos, Secretariado de la Comisión para la Cooperación Laboral.

¹³ Algunas de ellas —como los talleres familiares y los micros y pequeños establecimientos— no lo hacen porque los recursos de los propietarios no les permiten buscar fuentes de competitividad que no sean los bajos salarios; en otros casos porque las empresas funcionan de manera ilegal, esquivando con esto la observancia de las leyes y en otras porque las empresas, como las maquiladoras, deliberadamente buscan instalarse en lo que ellos consideran paraísos fiscales y laborales.

- Department of Labor, Bureau of International Affairs", *The Apparel Industry and Codes of Conduct: A Solution to the International Child Labor Problem? U.S.*" (Traducción al español de la publicación por la Secretaría General de la OEA).
- Dickerson, Kitty (1999), *Textiles and Apparel in the Global Economy*, Estados Unidos, University of Missouri–Columbia.
- Dussel, Enrique (2004), *Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica*, CEPAL.
- Gereffi, Gary (2000), *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la transformación de la industria del vestido ¿bendición o castigo?*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1994), *Censo Industrial*, México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1999), *Encuesta nacional de Empleo*, México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1999), *Censo Industrial*, México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2001), *Encuesta Nacional de Empleo*, México.
- Organización Internacional del Trabajo (1996), *Mundialización de las industrias del calzado, los textiles y el vestido*.
- Proexport Colombia (2004), *Estudio de Mercado México – Sector Confecciones Convenio ATN/MT –7253-CO Programa de información al exportador por internet*, Bogotá, Colombia.

Los trabajadores urbanos de la educación en los sectores público y privado, 1996-2002

Nora Garro Bordonaro¹

Ignacio Llamas Huitrón²

INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta investigación es presentar las principales características de los trabajadores docentes en las áreas urbanas de México y de la evolución observada en los últimos años. Las características de los docentes resultan parcialmente del funcionamiento de un mercado laboral que opera de manera un tanto diferente al mercado laboral nacional, pero no independientemente. Entre las diferencias destaca el hecho de que los docentes realizan un servicio que no tiene un precio definido para quienes se benefician de éste. De allí que en las instituciones públicas, los legisladores, las burocracias de las instituciones y las organizaciones de los trabajadores (sindicatos) establecen los niveles de ingresos laborales y las condiciones de trabajo a través de un compromiso político. Por el contrario, en el sector privado parecen prevalecer las fuerzas del mercado. Al igual que para los trabajadores de otros sectores de la sociedad, los cambios demográficos, en las actitudes y comportamientos sociales, en la evolución de la economía y la tecnología, entre otros, afectan las características de los docentes.

En esta investigación se exploran el tamaño del mercado laboral de los docentes, las características personales (género, edad, escolaridad, experiencia laboral) y del puesto de trabajo (tamaño del establecimiento empleador, tipo de contrato, seguridad social, horas trabajadas, ingresos por hora trabajada) de los trabajadores docentes del país, distinguiéndolos por nivel educativo (superior, medio superior, secundaria y primaria) y por sector público

¹ Doctora en Economía de la Educación por la Universidad de Stanford, California; profesora investigadora de la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa; Es miembro del SNI desde 1994. Correo electrónico: nora@xanum.uam.mx

² Doctor en Economía de la Educación en la Universidad de Stanford, California, profesor investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa; es miembro del SNI desde 1991. Correo electrónico: llamas@xanum.uam.mx.

y privado. Se utilizan principalmente los microdatos de las encuestas laborales ENEU de los años 1996 (cuarto trimestre, un periodo de postcrisis económica) y 2002 (tercer trimestre, un periodo de relativa estabilidad económica) aunque en el caso del ingreso por hora se utilizan los microdatos de varios años; además, se utilizan datos complementarios de los informes presidenciales sobre la matrícula de alumnos inscritos en las instituciones de educación formal.

BREVE PANORAMA DEL CRECIMIENTO DE LA MATRÍCULA DEL SISTEMA EDUCATIVO

El sistema educativo mexicano es dinámico. Una muestra de ello son los cambios observados en la atención a la demanda por educación de las instituciones públicas y privadas entre los ciclos escolares 1995-1996 y 2001-2002. En general, la matrícula en los diferentes niveles del sistema educativo creció a medida que se asciende en la escala de estudios: en primaria se observa un relativo estancamiento y en el nivel superior se observa la tasa más alta de crecimiento; además, el sector privado ha experimentado el mayor crecimiento en la matrícula en todos los niveles educativos. Sin embargo, el sector público sigue siendo el gran educador del país (cuadro 1).

La matrícula total en primaria tuvo un relativo estancamiento ocasionado por la declinación en la tasa de crecimiento de la población observada en las últimas décadas.

La relativa estabilidad en la matrícula total en primaria —sólo creció en 1.5%— se debió a una caída en la matrícula del sector público de -0.5% acompañado con un aumento simultáneo del sector privado del orden del 30.4 por ciento. El alto crecimiento de la matrícula del sector privado ocasionó un aumento en su participación en la matrícula total, ya que ésta aumentó de 6.2 a 7.9%. Pero como se puede observar, es el sector público el que atiende al grueso de la matrícula en este nivel puesto que la matrícula en las escuelas públicas es superior al 90% del total de los alumnos de este nivel.

En el nivel de secundaria, la matrícula creció en casi 17%, pero el sector público creció a una tasa menor, 14.5%, mientras que el sector privado lo hizo a una tasa significativamente mayor con 49.4%. Este hecho ocasionó que el sector privado aumentara su participación en la atención a la matrícula de este nivel, es decir, de 7 a 9%. Como se puede notar, el sector público sigue siendo el principal proveedor de este servicio educativo ya que atiende a más del 90% de la matrícula.

Cuadro 1. Matrícula del sistema educativo escolarizado. Ciclos 1995-1996 y 2001-2002 (miles de alumnos)

Nivel educativo	1995-1996		2001-2002		Crecimiento	
	Alumnos	%	Alumnos	%	Alumnos	%
Superior	1 533	6.6	2 147	8.4	614	40.1
Media superior	2 439	10.5	3 121	12.2	682	28.0
Secundaria	4 687	20.1	5 480	21.4	793	16.9
Primaria	14 623	62.8	14 843	58.0	220	1.5
Total	23 282	100.0	25 591	100.0	2 309	9.9
Superior pública	1 170	76.3	1 443	67.2	273	23.3
Superior privada	363	23.7	704	32.8	341	93.9
Total	1 533	100.0	2 147	100.0	614	40.1
Media superior pública	1 945	79.7	2 435	78.0	490	25.2
Media superior privada	494	20.3	685	22.0	191	38.7
Total	2 439	100.0	3 120	100.0	681	27.9
Secundaria pública	4 357	93.0	4 987	91.0	630	14.5
Secundaria privada	330	7.0	493	9.0	163	49.4
Total	4 687	100.0	5 480	100.0	793	16.9
Primaria pública	13 719	93.8	13 664	92.1	-55	-0.4
Primaria privada	905	6.2	1 179	7.9	274	30.3
Total	14 624	100.0	14 843	100.0	219	1.5

FUENTE: Anexo Estadístico del Cuarto Informe de Gobierno del presidente Vicente Fox Quesada.
<http://cuarto.informe.presidencia.gob.mx/index.php.idseccion=8>.

En el periodo de análisis, la matrícula en el nivel de educación media superior tuvo un crecimiento de 28%. El crecimiento en la matrícula del sector público estuvo ligeramente por debajo de esta cifra, con 25.2%, mientras que la del sector privado fue significativamente superior, con 38.7%. En este nivel educativo también se advierte un aumento en la participación del sector privado en la atención a la matrícula. Su participación aumentó de 20.2% a 22.0 por ciento.

La tasa más elevada de crecimiento en la matrícula total por nivel educativo se observó en educación superior, 40.1%. Dentro de este sector, la tasa de crecimiento de las instituciones del sector público fue significativamente menor pues sólo creció en 23.3% durante el periodo analizado; por su parte, la tasa de crecimiento del sector privado fue mucho mayor pues creció en 94.2%. Es decir, casi se duplicó la matrícula del sector privado.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

EL TAMAÑO DEL MERCADO LABORAL DE LOS DOCENTES, POR NIVEL EDUCATIVO Y SECTOR

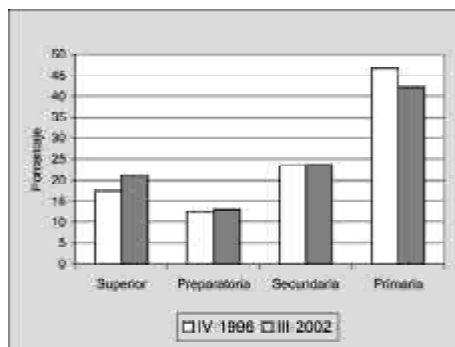
Los docentes analizados en esta investigación son los trabajadores de la educación —ocupación 1300 de la ENEU— ocupados como docentes universitarios y de otros establecimientos de enseñanza superior, de preparatoria y equivalentes; de enseñanza secundaria y de enseñanza primaria —subocupaciones 1300, 1310, 1320 y 1330, respectivamente, en la ENEU. Se dejan fuera del análisis otras categorías de docentes, tales como alfabetizadores, de enseñanza preescolar, de enseñanza especial, de educación artística, administrativa, técnica, deportiva y afines.

Así encontramos que el tercer trimestre del año 2002, de los 21 millones de trabajadores ocupados en las áreas urbanas del país, los docentes analizados constituían el 2.7%. Existe la concepción de que en épocas de crisis económica y de empleo, esta ocupación representa un “nicho” ocupacional, al que acceden algunos trabajadores que lo abandonan cuando la economía se recupera. La evidencia que se presenta en este trabajo no tiene como objetivo poner a prueba esta concepción; pero se puede afirmar que debido a los problemas de escasez de vacantes en el país y a la estabilidad en el trabajo que tienen la gran mayoría de los docentes, en términos generales, éstos se apegan a su empleo. Tomando como referencia el cuarto trimestre del año 1996, año en el que los ingresos laborales por hora se encontraban en uno de sus puntos más bajos como consecuencia de la crisis económica desencadenada a finales del año 1994, se observó que el porcentaje de docentes en la población ocupada urbana fue de 2.9%, sólo dos décimas de punto porcentual mayor que en el año 2002. Esto sugiere una relativa estabilidad de la participación de los trabajadores de la educación en la Población Económicamente Activa.

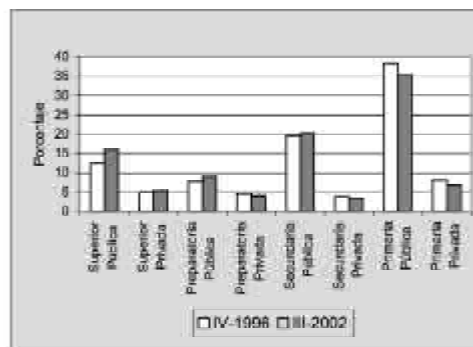
No obstante, la distribución relativa de los docentes por niveles educativos ha cambiado en el tiempo, disminuyendo la proporción de docentes de primaria y aumentando en los otros niveles, sobre todo a nivel universitario (gráfica 1).

Estos resultados son consecuencia de la dinámica de la matrícula total y de su crecimiento en los distintos niveles educativos. Las causas probables de esa dinámica se encuentran en la transición demográfica y en las dificultades que enfrentan los jóvenes para encontrar empleos formales; estas últimas influyen en el crecimiento en la demanda por más educación y, como consecuencia, en un aumento en el nivel educativo de la población.

Gráfica 1. Docentes por nivel educativo. IV-1996 y III-2002
(% en el trimestre)



Gráfica 2. Docentes por nivel educativo y sector. IV-1996 y III-2002
(% en el trimestre)



FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENEU.

Como se puede observar en la gráfica 2: *a*) la proporción de docentes de primaria ha disminuido tanto entre los de instituciones públicas como en los de instituciones privadas, ello se debe probablemente al estancamiento relativo de la matrícula en este nivel. En el caso del sector público es lógica dicha disminución ya que la matrícula en el periodo declinó en términos absolutos. A pesar de que en el sector privado la matrícula en primaria aumentó (véase cuadro 1), el aumento relativo fue menor al aumento en el resto de los niveles educativos, lo cual explica, al menos parcialmente, la caída relativa de la cantidad de los docentes en este nivel, *b*) la participación de los docentes de secundaria permaneció prácticamente constante, pero ésta creció ligeramente en el sector público mientras en el sector privado decreció; lo anterior, a pesar de que el aumento de la matrícula en este último sector fue tres veces mayor a la del primero, en el periodo analizado. Es probable que estos cambios se hayan reflejado en una caída en el tamaño medio de los grupos en el sector público y en un aumento en el sector privado. Asimismo, es probable que la carga docente de secundaria en el sector privado también haya aumentado, *c*) la participación de los docentes de media superior o preparatoria tuvo un ligero crecimiento en las áreas urbanas del país; también creció en el sector público y decreció en el sector privado; esto, a pesar de que el aumento de la matrícula en este último sector fue superior a la del primero. Debido a que los cambios señalados ocurrieron en el contexto de una caída

de la participación relativa en la matrícula del sector público con el correspondiente aumento en la del sector privado, es probable que en el periodo analizado estos cambios se hayan reflejado en una caída en el tamaño medio de los grupos en el sector público y en un aumento en los del sector privado. Asimismo, al igual que en nivel de secundaria, es probable que la carga docente de los maestros de preparatoria en el sector privado también haya aumentado y *d*) la participación de los docentes de educación superior fue la de mayor crecimiento a nivel nacional, lo cual se corresponde con las mayores tasas de crecimiento en la matrícula en este periodo. Pero su crecimiento se concentró en el sector público, aunque el sector privado también creció ligeramente; esto a pesar de que el aumento de la matrícula en este último sector fue cuatro veces mayor a la observada en el primero. Debido a que los cambios señalados ocurrieron en el contexto de una fuerte caída de la participación relativa en la matrícula del sector público con el correspondiente aumento en la del sector privado (véase cuadro 1), es probable que en el periodo analizado, estos cambios se hayan reflejado en una caída en el tamaño medio de los grupos en el sector público y en un aumento en los del sector privado. Asimismo, al igual que en los niveles de secundaria y preparatoria, es probable que la carga docente de los maestros de educación superior en el sector privado también haya aumentado.

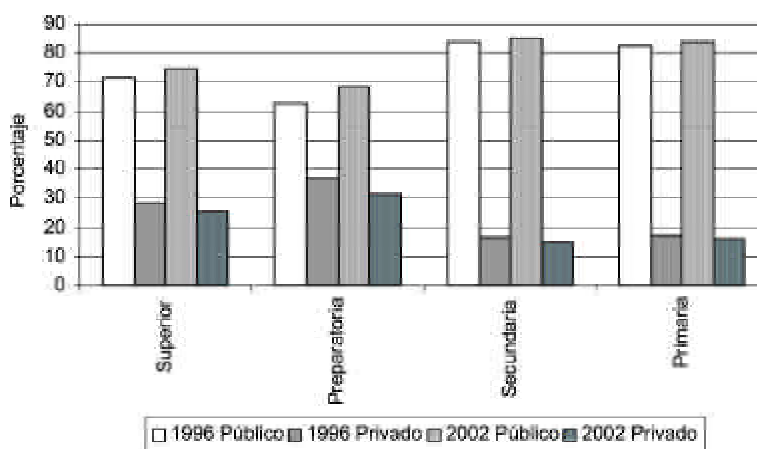
En resumen, en cada nivel educativo ha aumentado la proporción de docentes ocupados en instituciones públicas en relación a los docentes ocupados en instituciones privadas. Esto ocurrió en un periodo en el que la matrícula de éstas creció más que la de las instituciones públicas, con el consecuente aumento en la participación relativa de las primeras (gráfica 3).

ALGUNAS CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE LOS DOCENTES:
GÉNERO, EDAD, ESCOLARIDAD Y EXPERIENCIA LABORAL

En el año 2002, los docentes hombres representaban el 2% de los hombres urbanos ocupados y las profesoras, el 5% de las mujeres urbanas ocupadas. Es una profesión marcadamente femenina pues el 58% de los docentes son mujeres, en tanto la proporción femenina en la población ocupada urbana alcanza tan sólo al 37.5 por ciento.

Esta segregación ocupacional a favor de la mujer se acentúa a medida que desciende el nivel educativo; así, mientras en el nivel superior la proporción de profesoras (lo que equivale al 38.6%) es similar a la proporción de

Gráfico 3. *Distribución relativa de docentes por nivel educativo y sector. V-1996 y III-2002 (% por nivel en cada trimestre)*



FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENEU.

mujeres en la población ocupada urbana, en el nivel primaria, dicha proporción alcanza el 71.6% (cuadro 2). Asimismo, el patrón de segregación ocupacional por niveles educativos es similar en el sector público y en el privado, aunque la intensidad es mayor en el sector privado que en el público —en la primaria privada alcanza el mayor nivel, 85.7%, en el año 2002.

La proporción de mujeres por nivel y sector no cambió significativamente de 1996 a 2002, salvo en secundaria donde aumentó cinco y 12 puntos porcentuales en el sector público y privado, respectivamente.

En 2002, la proporción de jefes de familia entre los docentes por nivel educativo fue superior al promedio de la población ocupada urbana (48%), salvo en la primaria, donde alcanza el 36.8%. Sin embargo, desglosados los sectores público y privado en cada uno de sus niveles, se observa que las proporciones de docentes jefes de familia son sistemáticamente menores en este último, alcanzando un mínimo de 17.5% en la primaria privada. Es probable que un porcentaje importante de las profesoras del sector privado trabajen para suplementar el ingreso del jefe de familia así como para lograr mayor independencia económica. Comparado con el año 1996, la proporción ha aumentado entre dos y tres puntos porcentuales en todos los niveles y sectores, con la excepción de la secundaria pública, donde ha disminuido aproximadamente en tres puntos porcentuales.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 2. *Docentes por nivel y sector: género, posición en la familia, edad, escolaridad, experiencia laboral, IV-1996 y III-2002*

Niveles educativos	Mujeres (% de trabajadores)		Jefes de familia (% de trabajadores)		Edad (años)		Escolaridad (años)		Experiencia laboral (años)	
	1996	2002	1996	2002	1996	2002	1996	2002	1996	2002
	Superior	38.5	38.6	58.6	60.4	41.2	42.5	17.0	19.9	18.0
Preparatoria	44.3	43.5	48.3	51.5	37.4	39.7	16.0	18.9	15.2	14.7
Secundaria	46.7	52.7	51.7	50.1	38.7	40.0	15.4	18.6	17.0	15.2
Primaria	71.7	71.6	33.7	36.8	38.3	40.0	13.5	17.4	18.4	16.4
Superior público	36.3	34.9	61.8	64.7	41.9	43.5	17.0	19.9	18.8	17.5
Superior privado	48.8	51.4	43.4	45.5	37.7	38.8	17.0	19.9	14.5	12.8
Preparatoria pública	39.4	39.5	55.2	58.0	38.7	41.7	16.1	19.2	16.4	16.4
Preparatoria privada	56.0	54.4	31.5	33.8	34.1	34.2	15.6	18.2	12.3	10.1
Secundaria pública	45.7	51.0	55.1	52.3	39.3	40.5	15.5	18.7	17.5	15.6
Secundaria privada	52.1	64.3	32.7	34.6	35.3	36.4	14.9	17.8	14.2	12.5
Primaria pública	69.7	69.6	36.0	39.6	38.6	40.6	13.5	17.4	18.8	16.9
Primaria privada	88.8	85.7	14.7	17.5	35.0	36.1	13.5	17.3	15.1	12.7

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENEU, IV-1996 y III-2002.

En 2002, la edad promedio de los docentes era mayor en el nivel superior que en los otros niveles (42.5 y 40, respectivamente) y en los sectores públicos que en los sectores privados (la diferencia varía entre 4 años en secundaria y 7.5 años en educación media superior). La correlación positiva entre la edad de los docentes y el nivel educativo se explica por los mayores requerimientos de escolaridad en los niveles más altos de la escala educativa. Los futuros docentes de nivel superior permanecen más tiempo en el sistema educativo y, consecuentemente, ingresan a la profesión con mayor edad.

Comparado con el año 1996, la edad de los docentes aumentó más en los niveles del sector público que en los del privado. Este hecho apoya la concepción de que los docentes del sector público tienen mayor estabilidad en el empleo mientras que los del sector privado tienen mayor rotación; el menor aumento en la edad en este último se explicaría por la menor edad de los reemplazos de quienes abandonan la actividad. El aumento mayor en la edad promedio se observó en el nivel medio superior público: tres años, mientras que el menor incremento se observó en este mismo nivel: 0.1 años, en las instituciones privadas.

En 2002, los años de escolaridad promedio de los docentes aumentan con el nivel educativo —20 años en el nivel superior, 19 en preparatoria y secundaria y 17 en primaria—, lo cual muestra que la gran mayoría de los docentes tienen estudios de nivel licenciatura. El contraste con el nivel de educación de la población ocupada urbana es significativo, pues el promedio de años de escolaridad fue de 10.4 años. La escolaridad de los docentes en los extremos de la pirámide del sistema educativo es similar en las instituciones públicas y privadas. En el nivel superior esta similitud se explica por la competencia de las instituciones privadas con las públicas por atraer el mayor número posible de alumnos. Las credenciales de los docentes no pueden ser inferiores en un sector ya que éstas son un insumo clave de la calidad de los procesos de enseñanza-aprendizaje y porque ello las colocaría en desventaja. En el nivel de primaria, la similitud se debe en gran parte a las regulaciones de la Secretaría de Educación Pública para ejercer la docencia; los docentes, entonces, deben acreditar las competencias respectivas con credenciales. En los niveles de educación media superior y secundaria los docentes de las instituciones públicas tienen mayor escolaridad que los de las instituciones privadas.

Entre 1996 y 2002, la escolaridad promedio de los docentes aumentó en todos los niveles y sectores pero especialmente en la primaria. En ésta, la escolaridad aumentó casi en cuatro años, en ambos sectores. En la secundaria pública aumentó 3.2 y en la privada 2.9 años. En la preparatoria pública aumentó en 3.1 años y en la privada 2.9 años. Finalmente en educación superior, en ambos sectores aumentó en 1.9 años. Estos cambios reflejan los incrementos en la escolaridad media de la Población Económicamente Activa y, por lo tanto, de quienes se incorporan al oficio de la docencia.

Las últimas dos columnas del cuadro 2 presentan una estimación de la experiencia laboral de los docentes según la fórmula minceriana (edad-escolaridad-6), ya que no es una variable reportada por las encuestas utilizadas. Las estimaciones reportan una experiencia laboral promedio del total de los docentes entre 15 y 17 años. En las instituciones públicas la experiencia laboral promedio de los distintos niveles se encuentra entre 15 y 19 años mientras que en las privadas se encuentra entre 12 y 15 años.

Entre 1966 y 2002, la experiencia laboral promedio descendió en casi todos los niveles —la excepción fue la preparatoria pública, donde permaneció constante. En general, la experiencia laboral descendió más en las instituciones privadas, excepto en el nivel de secundaria. Las mayores caídas se observa-

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

ron en primaria privada, 2.4 años, preparatoria privada, 2.2 años, y en primaria y secundaria públicas, 1.9 años.

CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO DE TRABAJO DE LOS DOCENTES: HORAS,
TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO EMPLEADOR, TIPO DE CONTRATO, SEGURIDAD SOCIAL

Las horas semanales promedio trabajadas por el total de docentes de cada nivel, reportadas en las encuestas, aumentan con el nivel educativo, de 18.4 horas en la primaria hasta 25.4 horas en el superior, contrastando con las 40.7 horas promedio trabajadas por la población ocupada urbana, en el año 2002. Esa tendencia también se percibe en los docentes de las instituciones públicas pero no en los de las privadas. En los primeros, en el 2002, se observa que los docentes de primaria trabajan 18 horas en promedio y que esta cifra aumenta a 26 horas para los docentes de educación superior. En el caso de los docentes de las instituciones privadas, las menores horas promedio trabajadas se encuentran en preparatoria, 19 horas, y las mayores en educación superior, 24 horas.

En el año 1996, el promedio de horas trabajadas por los docentes en las instituciones públicas fue mayor al de las instituciones privadas con la excepción de primaria; en ésta, el promedio de horas trabajado fue similar. Para el año 2002, el promedio de horas trabajadas en educación superior y en preparatoria fue mayor en las instituciones públicas; en secundaria, las horas promedio de ambos sectores coinciden mientras que en primaria, éstas (trabajadas por los docentes del sector privado) resultaron mayores que en el sector público (cuadro 3).

Entre 1996 y 2002 han disminuido las horas semanales trabajadas por los docentes. Las mayores disminuciones se presentan en el sector secundaria y primaria: 34 y 31%, respectivamente, y las menores en preparatoria y nivel superior 22 y 18%, respectivamente. Cabe señalar que los mayores decrementos se presentan en el sector público, con niveles cercanos a casi el doble del valor de los decrementos observados en las horas promedios trabajadas en el sector privado.

La causa que explica los resultados anteriores fue el aumento en la proporción de docentes que trabaja menos de 35 horas semanales en todos los niveles; con excepción de la primaria, donde bajó dos puntos porcentuales. De tal manera, en el año 2002, la proporción de trabajadores que trabajan menos de 35 horas semanales disminuye según aumenta el nivel educativo:

Cuadro 3. *Docentes por nivel y sector: horas semanales trabajadas. IV-1996 y III-2002*

Niveles educativos	Horas semanales		Cambio (%)
	1996	2002	
Superior	31.0	25.4	-18.1
Preparatoria	27.0	21.1	-22.0
Secundaria	28.8	19.1	-33.7
Primaria	26.6	18.4	-30.7
Superior público	32.0	25.8	-19.5
Superior privado	26.4	24.1	-9.0
Preparatoria pública	29.2	22.0	-24.9
Preparatoria privada	21.7	18.7	-13.9
Secundaria pública	29.4	19.1	-35.0
Secundaria privada	25.6	19.1	-25.6
Primaria pública	26.6	17.9	-32.7
Primaria privada	26.7	22.3	-16.6

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENEU, IV-1996 y III-2002.

82% en primaria, 72% en secundaria, 69% en preparatoria y 54% en el nivel superior. Cabe señalar que tan sólo el 23% de los trabajadores ocupados urbanos trabaja menos de 35 horas semanales, porcentaje bajo comparado con el de los docentes en cualesquiera de los niveles, en los dos años de estudio (cuadro 4).

La proporción de docentes que trabaja menos de 35 horas a la semana es mayor en las instituciones privadas que en las públicas, con la excepción de la primaria. Las cifras muestran que las privadas recurren más a las contrataciones de medio tiempo y de tiempo parcial que las públicas como una forma de reducir los costos de los procesos de enseñanza, lo cual también les da flexibilidad para contratar y despedir docentes de acuerdo con las necesidades curriculares.

En el año 1996, el tamaño del establecimiento empleador en la actividad educativa del país era preponderantemente mediano o grande (más de 100 empleados) en todos los niveles y sectores educativos. Sin embargo, comparando los años 1996 y 2002, se observa una gran caída en el tamaño en todos

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 4. *Docentes por nivel y sector: jornada, micro o pequeño establecimiento empleador, contrato por tiempo indefinido y seguridad social. IV-1996 y III-2002 (% de trabajadores)*

Niveles educativos	Menos de 35 horas semanales		Micro o pequeño establecimiento		Contrato por tiempo indefinido		Seguridad social IMSS, ISSSTE y/o SAR	
	1996	2002	1996	2002	1996	2002	1996	2002
Superior	48.0	54.0	97.1	92.1	84.2	84.3	82.2	82.3
Preparatoria	63.0	69.0	93.6	81.0	74.4	80.4	73.9	78.8
Secundaria	62.0	72.0	98.1	89.8	92.0	93.8	87.8	89.4
Primaria	84.0	82.0	98.3	90.0	94.1	93.9	90.8	90.5
Superior público	46.0	53.0	98.3	100.0	91.0	90.6	88.0	87.4
Superior privado	61.0	60.0	91.5	64.5	52.7	62.3	55.0	64.5
Preparatoria pública	57.0	66.0	97.3	99.6	82.8	88.9	82.8	86.8
Preparatoria privada	79.0	76.0	84.5	30.3	54.2	57.4	52.4	56.9
Secundaria pública	60.0	72.0	99.2	100.0	96.2	97.6	92.5	92.3
Secundaria privada	73.0	74.0	92.1	18.1	68.5	67.0	61.8	68.7
Primaria pública	85.0	84.0	99.1	100.0	97.1	97.3	93.4	92.7
Primaria privada	77.0	67.0	90.8	19.0	68.5	70.3	68.9	75.5

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENEU, IV-1996 y III-2002.

los niveles. La caída mayor se observó en educación media superior, con 12.6 puntos porcentuales, y la menor en educación superior, cinco puntos. También se observó una fuerte tendencia a la polarización en los tamaños por sector: en el público casi no hay establecimientos pequeños; en el privado, por el contrario, en el año 2002, son predominantes, particularmente en primaria, secundaria y preparatoria: 81, 81.9 y 69.7% de los docentes ocupados, respectivamente; y 35.5% en el nivel superior privado. Tomando en cuenta el mercado laboral urbano, un referente que ilustra la importancia que tienen actualmente los establecimientos pequeños en el sector educativos es que el 62.2% de los trabajadores ocupados trabajaba en establecimientos micro o pequeños.

En el año 2002, había un mayor porcentaje de docentes con contrato indefinido en secundaria y primaria que en los otros niveles: 94% frente a 84% en el nivel superior y 80.4% en preparatoria. Comparado con el año 1996, las variaciones en el porcentaje de docentes con contrato indefinido en 2002 han sido menores en los niveles superior y primaria; sin embargo, en media superior hubo un aumento de seis puntos porcentuales y en secundaria de 1.8 por ciento.

En las instituciones públicas, los porcentajes son considerablemente más altos —un diferencial alrededor del 30%— que en las privadas, en todos los niveles educativos. En el año 2002, la mayor disparidad en los porcentajes se observan en preparatoria y secundaria: 89% y 57% en la primera y 98% y 67% en la segunda, respectivamente. A nivel urbano, el 43% de los trabajadores ocupados tiene contrato indefinido. Comparado con el año 1996, las variaciones en el porcentaje de docentes bajo estas condiciones laborales en 2002 han sido menores, salvo el caso del nivel superior privado, con un aumento de 10 puntos porcentuales, así como la preparatoria pública y privada, en las cuales ha aumentado dicho porcentaje: en seis y tres puntos porcentuales, respectivamente.

En el año 2002, los mayores porcentajes de docentes con seguridad social lo tenían los niveles de primaria y secundaria: 90.5% y 89.4%, respectivamente, seguidos por el nivel superior y preparatoria: 82.3% y 78.8%, respectivamente. Estos porcentajes son considerablemente superiores al 46% que detentó la población ocupada urbana. Respecto al año 1996, la cobertura de la seguridad social entre los docentes en 2002 permaneció prácticamente sin cambios en los niveles de superior y primaria, y aumentó en preparatoria, cinco puntos porcentuales, y en secundaria, 1.6 puntos. Estos cambios tienen su correspondencia con los observados en la contratación por tiempo indefinido que se describieron anteriormente.

En todos los niveles, los porcentajes de cobertura en seguridad social son mayores en el sector público. En el año 2002, las mayores diferencias entre dichos porcentajes se presentan en preparatoria: cerca de 30 puntos porcentuales, y las menores diferencias en primaria: 17 puntos porcentuales. Respecto al año 1996, la cobertura de la seguridad social entre los docentes de las instituciones privadas aumentó en 2002. En especial, destaca el aumento en el nivel superior, 10 puntos porcentuales, en primaria, 7 puntos porcentuales, y en preparatoria, casi cinco puntos porcentuales. En las instituciones públicas se observa una ligera caída en los niveles de educación superior, secundaria y primaria; y un aumento de cuatro puntos porcentuales en la preparatoria.

EL INGRESO POR HORA TRABAJADA

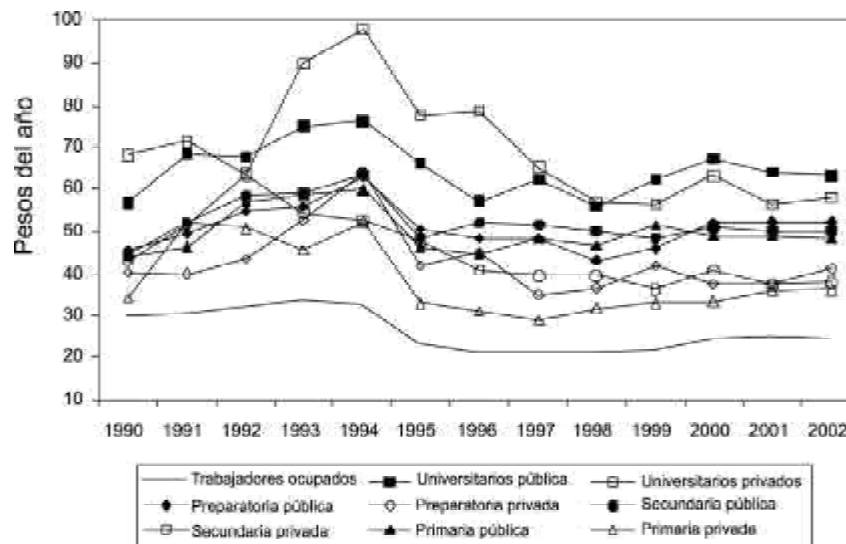
En los años 1996, 1997 y 1998, el ingreso laboral medio por hora trabajada en el mercado laboral mexicano alcanzó los niveles más bajos de la década de

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

los noventa, llegando a un mínimo de 20.4 pesos del año 2002 en el cuarto trimestre de 1996. En el tercer trimestre del año 2002 significó 24 pesos, lejos aún del nivel máximo alcanzado en el primer trimestre de 1994, de 35.1 pesos (gráfica 4).

La serie de datos del ingreso por hora de los docentes siguió la sinuosidad de la correspondiente a todos los trabajadores ocupados; esto es, una tendencia al alza antes de la crisis económica de 1994, un descenso en los años posteriores a la misma y una leve tendencia al alza a partir de alrededor de los años 1998 y 1999. Es a partir de esta recuperación en los ingresos laborales que se observan mayores ingresos para los docentes de las instituciones públicas respecto a los docentes de las instituciones privadas, en cada uno de los niveles educativos estudiados. Llama particularmente la atención el caso de los docentes de educación superior pues hasta 1998, por el contrario, los que trabajaban en instituciones privadas ganaban sustancialmente más que los que trabajaban en instituciones públicas. Estos últimos presentan una serie más estable de ingresos por hora trabajada que los primeros, debido

Gráfica 4. Ingreso por hora trabajada, a precios de 2002. Profesores, por nivel y sector. 1990-2002



FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENEU, terceros trimestres.

probablemente a la existencia de tabuladores de ingresos y la mayor presencia de sindicatos en las instituciones de educación públicas. En general, los ingresos de los docentes en instituciones públicas muestran mayor estabilidad porque están sujetos a las políticas de ingresos del estado. Éstas, durante el periodo analizado, estuvieron orientadas a lograr una estabilidad de precios a través, entre otras medidas, de la administración del crecimiento de los ingresos laborales. En las instituciones educativas públicas, esta medida se implementó a través de los subsidios.

También entre los docentes universitarios en el año 2002 disminuyó la variabilidad de los ingresos observada en el año 1996, tanto en el sector público como en el privado (cuadro 5).

Es probable que éste sea resultado de la administración de la política de ingresos del Estado. En las instituciones privadas es probable que también haya influido el lento crecimiento de los puestos formales de trabajo en la economía, lo cual genera una fila más larga de aspirantes a llenar las vacantes que se generan. Lo anterior fortalece la capacidad de negociación de los empleadores y debilita la de los docentes, lo que tiende a compactar el abanico de los ingresos laborales y su variabilidad.

Cuadro 5. Ingreso por hora trabajada de los docentes, por niveles educativos. Coeficiente de variación*. IV-1996 y III-2002

Niveles educativos	IV-1996	III-2002	Cambio
Universitarios	0.77	0.60	-0.17
Preparatoria	0.59	0.60	0.01
Secundaria	0.51	0.55	0.04
Primaria	0.45	0.59	0.14
Universitario público	0.75	0.59	-0.17
Universitario privado	0.84	0.64	-0.20
Preparatoria pública	0.55	0.58	0.03
Preparatoria privada	0.67	0.61	-0.07
Secundaria pública	0.46	0.54	0.07
Secundaria privada	0.74	0.78	0.04
Primaria pública	0.42	0.58	0.17
Primaria privada	0.70	0.60	-0.11

* Desviación estándar/media.

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENEU.

El mayor aumento en el coeficiente de variación se observó en los ingresos de los docentes de primaria, debido a la mayor variabilidad del ingreso de los profesores de las instituciones públicas. Probablemente, la causa de este aumento es el establecimiento de la carrera magisterial, en la cual se establece el pago por desempeño de los docentes, lo que a su vez genera una mayor variación en los ingresos. Por lo contrario, disminuyó la variación de los ingresos de los docentes de las instituciones privadas. Es probable que ello se deba a la mayor competencia por ocupar las vacantes que se generan en estas instituciones. En los niveles educativos de preparatoria y secundaria públicos aumentó la variabilidad de los ingresos por hora de los docentes mientras que disminuyó en el nivel de preparatoria privada y aumentó en el nivel de secundaria privada.

CONCLUSIONES

En el año 2002, el tamaño del mercado laboral urbano de los docentes en México incluye aproximadamente a 700 mil trabajadores, con una mayor concentración en el nivel primaria y, en cada nivel, en el sector público. Debido principalmente a la transición demográfica y al lento crecimiento del empleo, se observa un importante crecimiento en el número de docentes a nivel superior con respecto al año 1996. Asimismo, es notable el aumento relativo de los docentes en el sector privado en todos los niveles. No obstante, es el sector público el principal sector educador del país, tanto en términos de matrícula como de docentes ocupados.

La ocupación de los docentes es predominantemente femenina, sobre todo en los primeros niveles educativos. También existe una mayor concentración de jefes de familia que en la población urbana ocupada, sobre todo en el sector público, probablemente debido a la mayor estabilidad que ofrecen esos puestos de trabajo. La gran mayoría de los docentes cuenta con estudios de licenciatura y presentan incrementos en escolaridad que reflejan los correspondientes a la Población Económicamente Activa. No existen diferencias significativas en el nivel de escolaridad de los docentes por sector público y privado, probablemente debido a las regulaciones de la Secretaría de Educación Pública en el nivel primaria y a la competencia entre las instituciones de educación superior. La experiencia laboral ha disminuido entre los docentes activos, sobre todo en el sector privado.

LOS TRABAJADORES URBANOS DE LA EDUCACIÓN EN LOS SECTORES PÚBLICO Y PRIVADO

Las horas semanales promedio trabajadas por los docentes han disminuido en todos los niveles y en los dos sectores, sobre todo en los primeros niveles educativos y en el sector privado. Es notable la polarización observada en el tamaño del establecimiento empleador: privan los medianos y grandes en el sector público y han aumentado considerablemente los pequeños en el sector privado. Las contrataciones por tiempo indefinido y la cobertura de seguridad social son la norma en esta ocupación, sobre todo en los niveles de primaria y secundaria y, en todos los niveles, en el sector público.

Los ingresos laborales por hora trabajada son considerablemente más altos en esta ocupación comparada con los promedios del total de la población urbana ocupada, así como en el sector público con respecto al privado. En el tiempo, los ingresos del sector público presentan una mayor estabilidad que los del sector privado, probablemente debido a la presencia mayor de tabuladores y sindicatos. La variabilidad en los ingresos ha disminuido entre los docentes universitarios, en ambos sectores. Probablemente, ello se deba a la política de ingresos y subsidios del Estado en el sector público y, en el privado, a la competencia de aspirantes a ocupar las vacantes generadas, lo cual aumenta la capacidad de negociación de los empleadores. En el nivel de primaria ha aumentado la variabilidad de los ingresos del sector público probablemente debido al establecimiento de la carrera magisterial. En general, en el sector privado ha disminuido la variabilidad de los ingresos en todos los niveles educativos.

BIBLIOGRAFÍA

- Cuarto informe de gobierno del presidente Vicente Fox Q.*, <http://cuarto.informe.presidencia.gob.mx/index.php?idseccion=8>.
INEGI, *Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU)*, I-1990 a IV-2002.

Cambios recientes en el empleo público en México

Georgina Rojas García¹



INTRODUCCIÓN

A pesar de la importancia del sector público como nicho *sui generis* de empleo tanto por su comportamiento durante los ciclos económicos como por el tipo de condiciones de trabajo que ofrece, los estudios sobre empleo público en México son considerablemente escasos. Este trabajo no pretende, en absoluto, cubrir las carencias al respecto, sino ofrecer una descripción de algunas tendencias del empleo público durante las últimas décadas y, sobre todo, de los cambios en años recientes; asimismo, se trata de llamar la atención sobre la heterogeneidad propia del sector público en México. Se busca de algún modo complementar tanto el reciente estudio hecho por Rojas Nieto y Cimadevilla (2003) como otros que se concentraron en los cambios del empleo público durante los ochenta o en décadas previas (Blanco 1995a y 1995b).

De acuerdo con Marshall (1990), la complejidad que reviste el empleo público en diversos países latinoamericanos obedece a las fuentes históricas de crecimiento en cada caso (sociales, económicas y políticas), así como a la propia evolución seguida por el Estado. De ahí que se requiera analizar la configuración específica del empleo estatal en cada país a fin de entender la inercia de su comportamiento y las restricciones impuestas por el contexto económico, social y político. Blanco (1995a) se centró en las tendencias del empleo en la administración central mexicana y encontró que algunos cambios hechos en la estructura del aparato burocrático —creación, transformación o cierre de algunas secretarías— durante diversos sexenios han tenido una clara asociación con los intereses políticos de los grupos gobernantes.

¹ Doctora en Sociología por la Universidad de Texas en Austin. Profesora investigadora en el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS) en la unidad del Distrito Federal. Correo electrónico: georgina@juarez.ciesas.edu.mx; gina_rg2002@yahoo.com.mx

Antes de revisar algunos de los cambios recientes en el empleo público en México, vale la pena identificar sus elementos componentes. El total del empleo público comprende a los trabajadores de las dependencias del gobierno federal y gobiernos estatales, además de los empleados en las empresas paraestatales. En particular, el gobierno federal engloba a los trabajadores encargados directamente de la administración pública (burócratas propiamente dichos) y a otros trabajadores al servicio del Estado (quienes se dedican a los servicios sociales, especialmente la enseñanza y la salud). Dado que es un universo complejo, en algunos estudios se ha hecho hincapié en la necesidad de desagregar analíticamente las esferas de la administración central de las empresas paraestatales porque tienen dinámicas diferentes (*Idem.*). A la par de funcionar como ámbitos separados, las fuentes de información que permiten estudiar los cambios en uno u otro campo también son diferentes.

Cabe señalar que una de las razones principales de que haya pocos estudios sobre el empleo público en México tiene que ver con las limitaciones de las fuentes de información. En relación con las ventajas y desventajas de usar las diferentes fuentes véase el trabajo de Rojas Nieto y Cimadevilla (2003). En el presente estudio se utilizan datos provenientes de dos fuentes. Por una parte, de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) que capta información sobre empleo en hogares y que ofrece un panorama sobre diversos aspectos del total del empleo público; por otra parte, el trabajo se basa también en información generada por el ISSSTE, institución que agrupa a los trabajadores de la administración central mexicana, una parte de los empleados de los gobiernos estatales y una parte de los trabajadores de empresas paraestatales.

El texto está organizado de la siguiente manera: En la primera sección se exploran algunos cambios del empleo público en las últimas décadas y se discute la hipótesis del “adelgazamiento” del Estado. Posteriormente se analiza la estructura del empleo público, según el sexo de los trabajadores así como las ocupaciones que desempeñan. En el tercer apartado, se revisan dos elementos de la heterogeneidad del empleo público que sugieren algunas vías del proceso de ajuste al interior del Estado, esto es, los salarios y la seguridad social que reciben los empleados públicos. Finalmente, se presentan las conclusiones del trabajo.

EL EMPLEO PÚBLICO EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS

Desde la década de los ochenta, en la región latinoamericana uno de los supuestos que ha acompañado al discurso neoliberal ha sido que el “adelgaza-

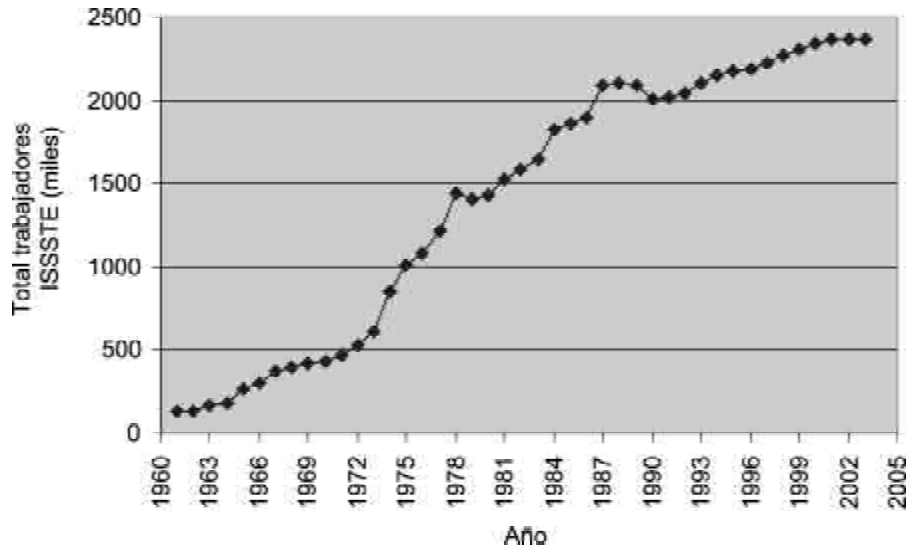
miento” del Estado es una condición necesaria para el saneamiento de las finanzas públicas. Estudios realizados en diferentes países señalaban que en esa década, con la clara salvedad del caso chileno, el comportamiento del empleo público no correspondía con el discurso porque el total de trabajadores al servicio del Estado seguía incrementándose (Marshall, 1990). En este apartado se busca mostrar que, contra lo que se observaba como tendencia todavía hasta los ochenta en México (Blanco, 1995a), a partir de la administración de Salinas de Gortari inició un proceso de disminución del aparato burocrático que ha seguido en curso en años recientes.

Aunque entre los cuarenta y los cincuenta hubo cambios en la legislación que modificaron la estructura de la administración pública y otorgaron algunos beneficios a los trabajadores, fue en el periodo de López Mateos (1958-1964) cuando se dio un salto considerable en la “modernización” del empleo estatal. Se pueden identificar por lo menos tres aspectos que caracterizaron dicho sexenio: en 1958 se promulgó una nueva Ley de Secretarías de Estado, con lo que se reestructuró la administración pública; se creó el ISSSTE en 1960 y, en ese mismo año, entró en vigor lo que se conoce como el “Apartado B” del Artículo 123 de la Constitución, que consagra los derechos de los trabajadores del Estado (Blanco, 1995a).

Dado que no es objetivo de este trabajo hacer un recuento pormenorizado de los cambios ocurridos en la administración pública a través de las décadas, este marco histórico permite introducir el panorama ofrecido por la gráfica 1. El ejercicio que se presenta en esta sección se llevó a cabo con datos provenientes de los *Anuarios Estadísticos del ISSSTE* porque es la única fuente que registra información sobre los empleados públicos desde principios de los años sesenta. Cabe aclarar que a esta institución están adscritos aproximadamente la mitad de los trabajadores del Estado (este asunto se aborda en la tercera sección del capítulo), por lo que no se puede extrapolar lo observado en esta parte al universo de empleados públicos. Sin embargo, la importancia de esta información radica en que al ISSSTE actualmente cotizan más de dos millones de trabajadores directos —de la federación, de los gobiernos estatales y de algunas empresas paraestatales.

Dado que en términos absolutos el total de trabajadores cotizantes al ISSSTE se ha incrementado desde 1961 a 2003 (133 015 trabajadores al inicio del periodo y 2 millones 367 488 al final), una primera lectura de esta gráfica indicaría que el Estado en México no se ha “adelgazado”. No obstante, esta información también sugiere que el ritmo de crecimiento no ha sido uniforme y que desde la década de los noventa el incremento ha sido más bien modesto.

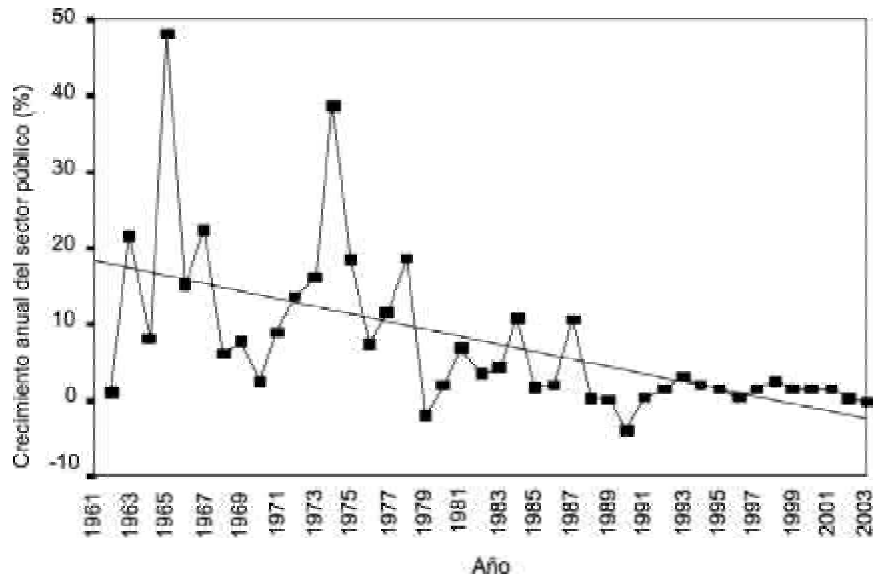
Gráfica 1. Total de trabajadores cotizantes al ISSSTE, 1961-2003 (miles)



FUENTE: Anuarios Estadísticos del ISSSTE, varios años (información proporcionada por la dependencia).

La gráfica 2 contiene el porcentaje de variación anual en el crecimiento de los empleados cotizantes al ISSSTE de 1961 a 2003, así como la pendiente del crecimiento a lo largo del periodo. Esta gráfica indica que entre 1964 y 1965 se dio un salto considerable en la contratación de trabajadores en la administración pública, pues en 1965 había 48% más personal que en 1964. Dado que 1964 fue el último año de la administración de López Mateos, esta información permitiría confirmar lo señalado por Blanco (1995a) respecto de la expansión del aparato burocrático durante su gestión. Posteriormente, otra expansión de envergadura se dio entre 1973 y 1974, cuando el incremento en el número de trabajadores alcanzó el 39%. Blanco (*Idem.*) sostiene que la administración de Echeverría Álvarez pudo haber sido el último periodo de saltos espectaculares en relación con la generación del empleo público. Por ejemplo, en la gráfica se observa que en 1983 y en 1986 el total de trabajadores creció 11 y 10%, respectivamente. A pesar de que estas cifras son pequeñas en comparación con los aumentos registrados en las décadas previas, posteriormente no hubo incrementos de personal de magnitudes similares.

Gráfica 2. Variación anual del total de trabajadores cotizantes al ISSSTE, 1961-2003 (%)



FUENTE: Gráfica 1.

Por otra parte, de los periodos en que se ha registrado crecimiento negativo pueden destacarse tres: Entre 1978 y 1979 el decremento fue de -2.12 , en un momento intermedio de la gestión lopezportillista. Asimismo, el comportamiento del empleo público en 1989 –segundo año de la administración de Salinas de Gortari—llama la atención porque la diferencia negativa entre 1989 y 1990 ha sido la mayor desde principios de los sesenta (-4.05%). En el último año de que se dispone información, 2003, es decir, a mediados del sexenio de Fox, también se observó un decremento de personal cotizante al ISSSTE (-0.21 por ciento).

La gráfica 2 permite destacar algunos otros aspectos. Blanco (1995a) llama la atención sobre un rasgo del empleo público que se podría denominar “estacionalidad sexenal”. Hasta la administración de De la Madrid Hurtado (último periodo incluido en ambos análisis), se observaba un cierto patrón durante los sexenios: los presidentes heredaban el aparato burocrático del periodo previo, pero una vez que definían sus necesidades y estrategia, pro-

cedían a modificar la estructura de la administración pública y contratar (sobre todo en los años iniciales del régimen) a nuevos trabajadores. Esto no quiere decir que a partir de la administración salinista no se trabajara con la estructura burocrática previamente existente o que no se definieran las propias necesidades administrativas; sin embargo, la diferencia mayor entre los regímenes previos a 1988 y los posteriores, sugerida por la información contenida en la gráfica 2, es que no se observa algún año en los regímenes recientes en que hubiera una especie de *boom*. Es decir, parecería que se perdió tal estacionalidad sexenal de expansión del empleo público.

Por otra parte, en la literatura se ha hecho hincapié sobre el comportamiento contracíclico del empleo público (Blanco 1995b). En periodos de crisis económica —por ejemplo a mediados de los setenta y en 1982— el empleo público se incrementó. Contra lo que se podía haber supuesto, los datos de la gráfica 2 muestran que durante la severa crisis de mediados de los noventa el empleo público en México no decreció. Estas evidencias apoyan la afirmación de que una de las características del empleo estatal es que su comportamiento va en dirección opuesta al de la macroeconomía. Cabría destacar en todo caso que la magnitud del incremento del empleo público ha ido a la baja en las consecutivas crisis económicas: entre 1976 y 1977 el incremento fue de 11.6%; entre 1982 y 1983 la diferencia fue de 4.2% y entre 1995 y 1996 la cifra sólo alcanzó el 0.4%. Durante el más reciente periodo de estancamiento, de 2001 a 2002, la diferencia fue de 0.2 por ciento.

Un elemento que fue señalado en su momento por Marshall (1990) y Blanco (1995b) como característico de la década de los ochenta era la tendencia a la “desaceleración” del crecimiento en el empleo público. La pendiente incluida en la gráfica 2 muestra que en el transcurso del tiempo, a pesar de que el tamaño del sector público aumentaba, el ritmo de crecimiento se desaceleró en medio punto porcentual cada año; esto es, cada año registró (en promedio) una tasa de crecimiento de 0.5% menor respecto al año previo. Para complementar la información de la gráfica 2, se calcularon las tasas promedio de crecimiento del sector para los periodos incluidos en el cuadro 1. Esta periodización busca diferenciar la tendencia de los regímenes previos a la etapa de la apertura económica y los posteriores. En las últimas décadas se separó la de los ochenta —para la cual se han enumerado algunas evidencias encontradas en la literatura— después las últimas dos administraciones priístas antes de la alternancia en el Ejecutivo y, finalmente, el primer gobierno panista.

Los resultados son interesantes: entre 1961 y 1982, en promedio, el empleo público se incrementó 12.7% cada año; durante los ochenta efectivamente el

CAMBIOS RECIENTES EN EL EMPLEO PÚBLICO EN MÉXICO

Cuadro 1. *Tasa promedio de crecimiento anual del empleo público en México para algunos periodos seleccionados*

1961-1982	12.70
1983-1988	4.17
1989-2000	1.03
2001-2003	-0.03

FUENTE: Gráfica 1.

crecimiento se desaceleró pues la cifra se redujo a 4.2% cada año; la tendencia siguió a la baja durante los noventa, alcanzando 1% anual. En lo que va de la administración actual, el crecimiento ha sido negativo. Para finalizar esta sección del trabajo, en el cuadro 2 se muestran las cifras absolutas y la distribución porcentual de los empleados de las secretarías de Estado durante los últimos años.

Se utiliza esta clasificación con base en la propuesta de Blanco (1995a) para observar algunos cambios al interior de la administración central mexicana. Son dos los aspectos más relevantes de esta información. Por una parte, la proporción ocupada por las secretarías que conforman los diferentes programas gubernamentales. Se puede afirmar que en los últimos años ganó importancia relativa el programa social del gobierno (que incluye a las secretarías de educación pública y salud), mismo que históricamente, de acuerdo con Blanco, ha sido el de mayor peso. Las secretarías que ejecutan el programa económico, por el contrario, perdieron el 2% del total de trabajadores en la administración central; las secretarías que realizan propiamente las actividades gubernamentales mantuvieron la misma proporción entre 2000 y 2003. Sin embargo, siguiendo el estudio referido (Blanco, 1995a), se puede hacer una comparación de estos datos con los disponibles para 1988: en ese año el programa social ocupaba el 59.8% del total de los trabajadores de las secretarías, de modo que el cambio no ha sido considerable de entonces a la fecha (en 2003 el programa social representó 62.4%). En cambio, en 1988 el programa económico ocupaba a 24.9% de los empleados de la federación y en 2003 se redujo a 19.7%. Son las actividades gubernamentales las que han tenido el mayor cambio pues en 1988 representaban el 6.8% y en 2003 al 17.9% de estos trabajadores.

El otro elemento que cabe destacar es la reducción en el número de trabajadores adscritos a estas dependencias gubernamentales en los últimos años,

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 2. *Distribución de los trabajadores cotizantes al ISSSTE por secretaría, 2000 - 2003*

Secretarías / Programas	2000		2001		2002		2003	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Educación Pública	228000	54.1	228053	54.9	227326	54.9	220568	56.7
Salud	27766	6.6	27238	6.6	27279	6.6	22159	5.7
Total del programa social	255766	60.6	255291	61.5	254605	61.5	242727	62.4
Agricultura, ganadería, desarrollo rural, pesca y alimentación	27153	6.4	26515	6.4	25922	6.3	24004	6.2
Reforma agraria	2508	0.6	2376	0.6	2410	0.6	2194	0.6
Marina	2286	0.5	1816	0.4	1598	0.4	1301	0.3
Medio ambiente y recursos naturales	15300	3.6	12443	3.0	12348	3.0	9346	2.4
Comunicaciones y transportes	29026	6.9	27564	6.6	28044	6.8	25694	6.6
Desarrollo social	7583	1.8	6837	1.6	7279	1.8	6892	1.8
Economía	5071	1.2	4768	1.1	4784	1.2	4390	1.1
Energía	1029	0.2	1016	0.2	1007	0.2	879	0.2
Turismo	2092	0.5	1974	0.5	1972	0.5	1721	0.4
Total del programa económico	92048	21.8	85309	20.6	85364	20.6	76421	19.7
Gobernación	23155	5.5	7196	1.7	7281	1.8	6765	1.7
Seguridad pública			15977	3.8	17696	4.3	18238	4.7
Trabajo y previsión social	5533	1.3	5104	1.2	4949	1.2	4422	1.1
Relaciones exteriores	3754	0.9	4132	1.0	3749	0.9	3738	1.0
Hacienda y crédito público	39265	9.3	40064	9.7	38416	9.3	34587	8.9
Función pública	2207	0.5	2010	0.5	2073	0.5	1819	0.5
Total act. gubernamentales	73914	17.5	74483	17.9	74164	17.9	69569	17.9
Total	421728	100	415083	100	414133	100	388717	100

FUENTE: Anuarios Estadísticos del ISSSTE, información proporcionada por la institución.

NOTA: Las cifras de la Secretaría de Gobernación en 2000, incluye trabajadores que fueron adscritos a la Secretaría de Seguridad Pública en 2001.

pues entre 2000 y 2003 la cifra total se redujo en 33 011 empleados (con 421 728 al inicio del periodo y 388 717 al término). No obstante, no puede afirmar que todos ellos hayan perdido el empleo porque debido a la descentralización de tareas de la federación a los estados tales como educación y salud, por ejemplo, hay un número de trabajadores que siguen siendo empleados públicos pero no de la federación. Con la información a la que se tuvo acceso, esta cifra no se puede precisar. Otros trabajadores sí han perdido el empleo debido a la liquidación o fusión de algunos organismos y hay otro segmento que ha optado por el "retiro voluntario" promovido por el gobier-

CAMBIOS RECIENTES EN EL EMPLEO PÚBLICO EN MÉXICO

no desde los años ochenta a fin de reducir la planta de trabajadores de la federación. Si bien no existe una explicación clara y completa del paradero de esos 33 011 empleados, el cuadro 2 permite inferir que al interior de la administración central ha habido un fuerte reacomodo en los años recientes.

LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN EL SECTOR PÚBLICO

La Encuesta Nacional de Empleo (ENE) realizada en hogares permite consignar otro tipo de información que la obtenida a través del ISSSTE, dado que capta el total de la PEA que tiene al Estado como su empleador, independientemente de la institución que la provea de seguridad social. Según cálculos propios hechos con base en la ENE, de 1998 a 2003, la proporción de la PEA empleada por el Estado se mantuvo constante (alrededor de 11.5%), con la cifra total de 4 millones 713 918 trabajadores en 2003 (cuadro 3).²

La estructura por sexo de la PEA ocupada por el Estado se muestra en el cuadro 4. Durante los ochenta se observó una mayor participación femenina en el empleo público (Marshall, 1990); sin embargo, los datos de la ENE sugieren que si bien las mujeres han ganado más terreno en el empleo público (por ejemplo, entre 1998 y 2000), en los últimos años ha habido poca variación. Los hombres representan más de la mitad del total de los empleados públicos.

Cuadro 3. *Trabajadores del Estado respecto del total de la Población Económicamente Activa*

	<i>PEA total</i>	<i>Trabajadores del Estado</i>	<i>%</i>
1998	38 401 102	4 434 349	11.5
1999	38 823 235	4 482 884	11.5
2000	39 300 550	4 541 336	11.6
2001	39 218 365	4 467 066	11.4
2002	40 117 122	4 713 397	11.7
2003	40 469 046	4 713 918	11.6

FUENTE: Cálculos propios con base en <http://www.inegi.gob.mx>

² La discrepancia entre las cifras del ISSSTE y las provenientes de la ENE respecto del total de trabajadores al servicio del Estado indican que aproximadamente la mitad de ellos está adscrito al primero.

Cuadro 4. *Trabajadores del Estado según distribución por sexo*

Año	Absoluto	Hombres	%	
			Mujeres	Total
1998	4 434 349	57.1	42.9	100
2000	4 541 336	56.0	44.0	100
2003	4 713 918	56.1	43.9	100

FUENTE: Cálculos propios con base en <http://www.inegi.gob.mx>

A continuación se busca mostrar cómo están distribuidos los empleados públicos en la estructura ocupacional. La información contenida en el cuadro 5 indica que las dos categorías ocupacionales que concentran la mitad de los trabajadores del Estado son oficinistas (personal administrativo de niveles bajos en la jerarquía burocrática) o maestros y afines. Le siguen en importancia los técnicos, trabajadores de protección y vigilancia, trabajadores de servicios y los profesionales. Estas categorías son las preponderantes en la estructura ocupacional tanto en 1998 como en el 2003; sin embargo, en ese periodo hubo algunos cambios en la importancia relativa de algunas ocupaciones. Por ejemplo, en ese periodo, decreció en un punto porcentual el total de oficinistas; disminuyó también el total de técnicos. Por otra parte, creció ligeramente la proporción de los empleados en servicios y el total de los profesionales se incrementó de 7.3% en 1998 a 9.9% en 2003. Las proporciones de los maestros y de los trabajadores de protección y vigilancia se mantuvieron constantes en dicho periodo.

El cuadro 5 también muestra la importancia relativa de las mujeres al interior de cada ocupación. La concentración de mujeres en algunas ocupaciones socialmente consideradas como “propiamente femeninas”, es decir, la segregación ocupacional por sexo, se puede notar en la estructura del empleo público. Por ejemplo, alrededor del 60% de los maestros son mujeres tanto en 1998 como en 2003; asimismo, más del 50% de los oficinistas son mujeres, al igual que más del 60% de los técnicos empleados por el Estado. Por otra parte, sólo la tercera parte de quienes ocupan puestos directivos son mujeres; de similar modo, la participación femenina es mínima en ocupaciones “masculinas” tales como protección y vigilancia.

El último factor que se incluye en este trabajo respecto de la estructura del empleo público es su presencia en las diferentes ramas de actividad

CAMBIOS RECIENTES EN EL EMPLEO PÚBLICO EN MÉXICO

Cuadro 5. *Trabajadores del Estado según ocupación principal y proporción de mujeres por categoría ocupacional (%)*

Ocupación	1998		2003	
	Total	Mujeres	Total	Mujeres
Profesionales	7.3	45.8	9.9	45.6
Técnicos y personal especializado	9.2	63.3	8.4	64.3
Maestros y afines	23.7	58.9	23.9	60.2
Trabajadores del arte	0.3	28.7	0.4	21.3
Funcionarios y gerentes	3.9	30.8	3.4	28.9
Oficinistas	26.4	53.5	25.3	55.5
Comerciantes, vendedores y dependientes	0.8	31.5	0.3	43.2
Empleados en servicios	8.1	36.5	8.6	35.5
Operadores de transporte	2.4	0.1	2.5	0.1
Protección y vigilancia	8.9	4.4	9.0	7.4
Supervisores y capataces industriales	1.4	4.7	1.2	4.5
Artesanos y obreros	5.2	9.3	5.3	9.7
Ayudantes de obreros	1.9	7.5	1.6	6.9
Total	100	42.9	100	43.9

FUENTE: Cálculos propios con base en <http://www.inegi.gob.mx>

económica. Dado que la ENE permite distinguir el sector de propiedad de la rama de actividad, en el cuadro 6 se ofrece un panorama de la participación del Estado en diferentes actividades económicas en 1998 y en 2003.

La participación del Estado mexicano en actividades primarias (agropecuarias) es prácticamente nula. En las actividades extractivas e industriales está representado lo que queda de la industria paraestatal, que a fines de los noventa tenía sólo 3.8% del total de la fuerza de trabajo en el sector y hacia 2003 tuvo un mínimo incremento (4.1%). Al interior del sector secundario destaca la importancia de la industria extractiva (presumiblemente Pemex) y de la electricidad (CFE) que, de acuerdo con los datos provenientes de la Encuesta Nacional de Empleo, aumentó su peso relativo de 68.2% a 84.7% entre 1998 y 2003. La presencia del Estado en la industria de la transformación y de la construcción en los últimos años ha sido más bien marginal.

Por otra parte, la mayor importancia relativa del empleo público se encuentra en el sector terciario. Si bien estos datos sugieren un ligero descenso

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 6. Trabajadores por rama de actividad y sector de propiedad (%)

1998 <i>Rama</i>	<i>Sector de Propiedad</i>			<i>Total</i>
	<i>Estatad</i>	<i>Sector privado</i>	<i>Otro</i>	
Total clasif. rama de actividad	11.5	87.5	1.0	100.0
Primario	0.1	99.3	0.5	100.0
Secundario	3.8	95.9	0.3	100.0
Industria extractiva y de la electricidad	68.2	31.5	0.3	100.0
Industria de la transformación	1.3	98.4	0.3	100.0
Construcción	2.2	97.7	0.1	100.0
Terciario	19.1	80.2	0.7	100.0
Comercio	0.8	99.1	0.1	100.0
Comunicaciones y transporte	5.9	92.1	2.0	100.0
Servicios	20.3	78.7	1.0	100.0
Restaurantes y hoteles	0.2	99.8	0.1	100.0
Servicios profesionales y financieros	2.4	90.9	6.7	100.0
Servicios sociales	65.8	33.8	0.4	100.0
Servicios diversos	0.1	99.8	0.1	100.0
Gobierno	100.0	0.0	0.0	100.0

1998 <i>Rama</i>	<i>Sector de Propiedad</i>			<i>Total</i>
	<i>Estatad</i>	<i>Sector privado</i>	<i>Otro</i>	
Total clasif. rama de actividad	11.6	87.5	0.9	100.0
Primario	0.1	99.6	0.3	100.0
Secundario	4.1	95.8	0.1	100.0
Industria extractiva y de la electricidad	84.7	14.7	0.6	100.0
Industria de la transformación	1.4	98.5	0.1	100.0
Construcción	0.7	99.2	0.2	100.0
Terciario	18.3	80.9	0.8	100.0
Comercio	0.5	99.5	0.0	100.0
Comunicaciones y transporte	3.7	94.5	1.8	100.0
Servicios	19.4	79.3	1.2	100.0
Restaurantes y hoteles	0.1	99.9	0.0	100.0
Servicios profesionales y financieros	2.0	89.3	8.7	100.0
Servicios sociales	63.7	36.1	0.2	100.0
Servicios diversos	0.1	99.8	0.1	100.0
Gobierno	100.0	0.0	0.0	100.0

FUENTE: Cálculos propios con base en <http://www.inegi.gob.mx>

CAMBIOS RECIENTES EN EL EMPLEO PÚBLICO EN MÉXICO

en la participación del Estado (de 19.1% a 18.3% entre 1998 y 2003), sigue ocupando aproximadamente la quinta parte de la fuerza de trabajo en el sector terciario. Al interior de éste, además de la administración pública propiamente dicha, son los servicios sociales, básicamente educación y salud, las principales actividades ejecutadas por el Estado, de acuerdo con el cuadro 6, el total de la fuerza de trabajo dedicada a este tipo de servicios, descendió de 65.8% a 63.7% en el último lustro.

INGRESOS Y SEGURIDAD SOCIAL: HETEROGENEIDAD DEL EMPLEO EN EL SECTOR PÚBLICO

Se ha discutido que el ajuste al interior del sector público en América Latina no ha impactado tanto el total de trabajadores contratados como los ingresos que perciben (Marshall, 1990). La fuente utilizada en este estudio respecto de las remuneraciones de los empleados del Estado ha sido la ENE. El reporte de la información al que se tuvo acceso no ofrece los montos salariales exactos sino un cálculo del número de salarios mínimos equivalentes a los ingresos nominales mensuales. Con esta información se construyó la gráfica 3. De ésta se desprende que de 1998 a 2003 entre el total de trabajadores del Estado disminuyó la proporción de aquellos que reciben mensualmente menos de un salario mínimo (de 4.3% a 2.4%) y de los que tienen como ingreso entre uno y dos salarios mínimos. En cambio, crecieron los segmentos de trabajadores con mejores remuneraciones, de modo que la proporción de los que perciben entre dos y cinco veces el salario mínimo creció ligeramente (de 56.4% a 56.9%) y se incrementó más considerablemente el total de los que reciben el equivalente a más de cinco salarios mínimos al mes (de 19.1% a 25.4 por ciento).

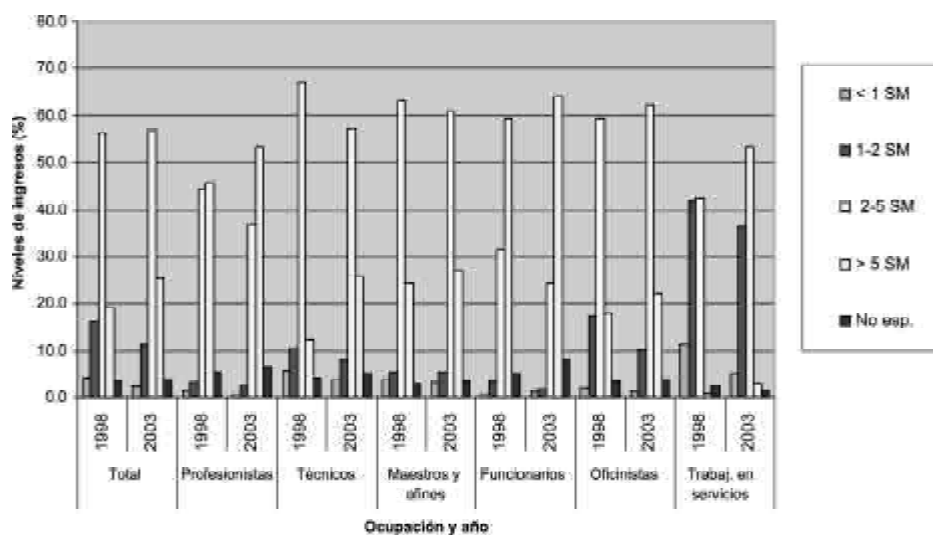
En la gráfica 3 se destacan las ocupaciones más representativas de los empleados públicos a fin de examinar los cambios en los ingresos según la ocupación desempeñada. No es una sorpresa encontrar que son los funcionarios y profesionistas quienes reciben los mejores salarios —pues tienen las mayores proporciones con perceptores de más de cinco salarios mínimos al mes— siendo los funcionarios quienes tienen los ingresos más altos. Entre éstos la proporción de los que ganan de dos a cinco salarios mínimos al mes se redujo de 31.4 a 24.4% de 1998 a 2003; mientras que el total de los que reciben más de cinco salarios mínimos pasó de 59.5 a 64.2% en ese mismo periodo. El grupo de empleados públicos con los segundos mejores salarios,

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

los profesionistas, también vieron reducir la proporción de quienes reciben de dos a cinco salarios mínimos al mes de 44.2% en 1998 a 36.7% en 2003; en tanto que se incrementó el segmento de los que reciben más de cinco salarios mínimos de 45.5 a 53.4% en ese periodo.

En un segundo bloque de trabajadores del Estado se podrían incluir los maestros, técnicos y oficinistas. En estos tres casos la mayor proporción se concentra en el nivel de ingresos de dos a cinco salarios mínimos, oscilando alrededor del 60% del total. Cabe destacar que los maestros y los oficinistas tuvieron mejoría pero magra en comparación con la de los técnicos: entre los maestros se redujo la proporción de los que ganan de dos a cinco salarios mínimos de 63.2 a 60.7% y una proporción similar pasó al nivel superior de salarios (de 24.3% que ganaban más de cinco salarios mínimos en 1998 se incrementó a 27.1% en 2003). La diferencia entre los maestros y los otros dos tipos de trabajadores, oficinistas y técnicos, es que al interior de su grupo los ingresos están concentrados en los dos segmentos de ingresos más altos (de dos a cinco veces el salario mínimo y de cinco y más); en cambio, la

Gráfica 3. Ingresos nominales recibidos mensualmente por los empleados públicos según ocupación, 1998 y 2003



FUENTE: Cálculos propios con base en <http://www.inegi.gob.mx>

distribución de los ingresos de los oficinistas y los técnicos es más dispersa. Por ejemplo, entre los oficinistas se redujo la proporción de los que reciben entre uno y dos salarios mínimos de 17.3 a 10.2% entre 1998 y 2003; el total de los que reciben de dos a cinco salarios mínimos creció de 59.3 a 62.4%, así como la proporción de los que ganan más de cinco salarios mínimos (de 17.9% a 22.2%). Entre los técnicos la distribución también es dispersa pues aunque se redujo la proporción de los que reciben de uno a dos salarios mínimos, en 2003 alcanzaba 8.2%; la mayor proporción se concentra en el segmento de quienes ganan de dos a cinco salarios mínimos (57.2%); sin embargo, el mayor incremento se dio en el nivel de salarios altos, pues en 1998, 12.2% recibía más de cinco salarios mínimos y dicha cifra pasó a 25.7% en 2003. Vale la pena señalar que no obstante la mejoría en los ingresos de maestros, oficinistas y técnicos, de acuerdo con la información de la gráfica 3, el total de aquellos que reciben los ingresos más altos en cada una de esas ocupaciones está muy por debajo de la proporción de funcionarios en ese nivel de ingresos – alrededor del 25% de maestros, oficinistas y técnicos frente a más de 60% de funcionarios con ingresos mensuales de más de cinco salarios mínimos.

Los trabajadores en los servicios son los que reciben las peores remuneraciones entre los empleados públicos. Los ingresos de estos trabajadores son también dispersos pero tienden a concentrarse en los niveles bajos. Entre 1998 y 2003 se redujo la proporción de aquellos que reciben menos de un salario mínimo al mes (de 11.4% a 5.2%), asimismo decreció el total de los que ganan entre una y dos veces el salario mínimo, de 42.1 a 36.4%. La mayor parte de los trabajadores en servicios se concentra en el segmento de dos a cinco salarios mínimos, categoría que creció de 42.4% en 1998 a 53.5% en 2003; prácticamente no hay trabajadores en servicios que reciban más de cinco salarios mínimos (3% en 2003).

Por otra parte, las condiciones de la seguridad social que tienen los empleados del Estado también muestran gran heterogeneidad. El cuadro 7 contiene información sobre las diferentes instituciones que proveen seguridad social a los trabajadores del Estado. Se había mencionado en la primera sección de este trabajo que el ISSSTE brinda servicios de salud y seguridad social a aproximadamente la mitad de los empleados públicos. De acuerdo con la información del cuadro 7, proveniente de la ENE, entre 1998 y 2003 disminuyó el total de empleados públicos cotizantes al ISSSTE en un punto porcentual. El IMSS otorga sus servicios a alrededor de la cuarta parte de los empleados públicos y también disminuyó su importancia relativa de 24.8 a 23.3%. En cambio, otras instituciones, entre las que se encuentran por ejemplo Pemex,

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 7. Trabajadores del Estado según institución que brinda seguridad social

Institución	1998		2003	
	Absoluto	%	Absoluto	%
ISSSTE	2 144 269	48.4	2 231 018	47.3
IMSS	1 101 400	24.8	1 096 396	23.3
Otra	839 624	18.9	1 070 724	22.7
Ninguna	349 056	7.9	315 780	6.7
Total	4 434 349	100	4 713 918	100

FUENTE: Cálculos propios con base en <http://www.inegi.gob.mx>

ampliaron la proporción de empleados públicos atendidos de 18.9% a 22.7 por ciento entre 1998 y 2003.³ Cabe destacar que 6.7% de los trabajadores del Estado no reciben servicios de seguridad social de ninguna institución.

Debe señalarse también que cuando los trabajadores cotizan a alguna de estas instituciones no significa necesariamente que accedan a todas las prestaciones que éstas brindan. El cuadro 8 indica que el total de los empleados públicos que reciben seguridad social y otras prestaciones se redujo entre 1998 y 2003 en un punto porcentual (de 81.4% a 80.6%), es decir, uno de cada cinco trabajadores no está cubierto por esos beneficios. En esos años creció la proporción de aquellos que no tienen seguridad social aunque sí reciben otras prestaciones de 9.6% a 12.4 por ciento.

Finalmente, a continuación se presenta información proveniente de los *Anuarios estadísticos del ISSSTE* relativa a la diversidad de los tipos de nombramiento bajo los cuales laboran los trabajadores cotizantes a dicha institución. Los datos correspondientes a 1985 desplegados en el cuadro 9 se retoman de Zapata (1990) y sirven de referencia para comparar la situación de los trabajadores 28 años después. Resulta interesante que al contabilizar al total de los trabajadores que tienen base (aparezcan en el rubro de "lista de raya" o no), en 1985 la

³ El rubro "otras instituciones" es muy diverso. Pemex por ejemplo tiene su propio esquema de seguridad social, los trabajadores de la Defensa Nacional y parte de los de la Secretaría de Marina están afiliados al régimen de ISSFAM; los trabajadores de los gobiernos de los estados pueden estar adscritos a los esquemas estatales de seguridad social.

CAMBIOS RECIENTES EN EL EMPLEO PÚBLICO EN MÉXICO

Cuadro 8. *Trabajadores del Estado según tipo de prestaciones de seguridad social que reciben*

Prestaciones	1998		2003	
	Absoluto	%	Absoluto	%
Seguridad social	47 415	1.1	18 280	0.4
Seguridad social y otras prestaciones	3 610 412	81.4	3 797 348	80.6
No tiene seguridad social pero sí otras prestaciones	427 466	9.6	582 510	12.4
Ninguna prestación	340 309	7.7	311 080	6.6
Trabajador sin pago	8 489	0.2	4 647	0.1
No especificado	258	0.0	53	0.0
Total	4 434 349	100	4 713 918	100

FUENTE: Cálculos propios con base en <http://www.inegi.gob.mx>

proporción de trabajadores basificados era mayor (79.6%) que en 2003 (76.4%). La categoría “lista de raya” es asignada a “personal sin contrato de trabajo, remunerado por obra”, de acuerdo con información verbal proporcionada en el ISSSTE, estos trabajadores regularmente realizan actividades de campo. El total de estos trabajadores, tanto basificados como sin plaza definitiva, disminuyó a lo largo del periodo en cuestión.

Al interior del grupo de los trabajadores sin base —aproximadamente la cuarta parte de los trabajadores cotizantes al ISSSTE— suponiendo que los criterios de clasificación no se modificaron en los *Anuarios estadísticos* entre 1985 y 2003, la proporción de los trabajadores de confianza se duplicó pues en 1985 éstos representaban el 7.1% del total de los empleados cotizantes al ISSSTE y en 2003 tal cifra ascendió a 14.6%. También se incrementó el total de trabajadores eventuales, de 0.7% a 3.2% durante el mismo periodo.

Cabe enfatizar que los trabajadores incluidos en el cuadro 9 son la mitad del universo de empleados públicos (captados a través de la ENE) por lo que constituyen un ejemplo de la variedad de las condiciones laborales de los trabajadores del Estado. En virtud de no disponer de los mismos datos para trabajadores adscritos a otras instituciones de seguridad social, se presenta sólo a los cotizantes al ISSSTE que de cualquier manera son un conjunto muy importante y representativo de los empleados públicos.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 9. *Trabajadores cotizantes al ISSSTE según tipo de nombramiento, 1985 y 2003*

<i>Tipo de nombramiento</i>	<i>1985</i>		<i>2003</i>	
	<i>Absoluto</i>	<i>%</i>	<i>Absoluto</i>	<i>%</i>
Base				
Base	1 214 497	72.8	1 755 427	74.1
Lista de raya	112 934	6.8	54 217	2.3
No base				
Confianza	118 903	7.1	345 179	14.6
Eventuales	11 954	0.7	76 564	3.2
Lista de raya	10 425	0.6	1 690	0.1
Otros	198 544	11.9	134 411	5.7
Total	1 667 257	100	2 367 488	100

FUENTE: Para 1985, Zapata (1990: 191); para 2003, Anuarios Estadísticos del ISSSTE, (información proporcionada por la dependencia).

NOTA: La cifra presentada por Zapata (1990) para 1985 fue recalculada. La razón es que el autor incluyó el rubro "no identificados" entre el personal no basificado (representaba aproximadamente 16% del total); pero dado que esa categoría no existe en los datos de 2003, fue eliminada de los datos de 1985 para poderlos comparar con los obtenidos para 2003.

CONCLUSIONES

Uno de los principales problemas que se debe enfrentar al estudiar el empleo público en México tiene que ver con las limitaciones de las fuentes de información. En este trabajo se han usado datos provenientes de la Encuesta Nacional de Empleo y de los Anuarios Estadísticos del ISSSTE, la primera capta al universo de empleados del Estado, sin embargo, la información disponible no es tan desagregada como se requeriría ni se pueden reconstruir tendencias de varias décadas. En cambio, la información generada por el ISSSTE es más detallada y se ha registrado desde los años sesenta, pero corresponden sólo a la mitad de los empleados públicos. Aunque la información resulta fragmentaria en cada caso, se trató de aprovechar la riqueza de ambas fuentes.

Este trabajo ha dado cuenta de algunos de los cambios recientes en el empleo público en México. Respecto de la estructura del empleo estatal, en términos generales no se reportan cambios considerables entre 1998 y 2003. Sin embargo, se pueden destacar algunos aspectos como la preeminencia de los

CAMBIOS RECIENTES EN EL EMPLEO PÚBLICO EN MÉXICO

maestros y oficinistas en la estructura ocupacional del empleo público, así como el patrón de segregación ocupacional por sexo. Respecto de la participación en los diferentes sectores económicos, la información indica una mayor participación del Estado en la industria extractiva y la electricidad en los últimos años; asimismo, se confirma que el sector donde el Estado tiene una mayor presencia es el terciario.

En relación con los ingresos, los datos sugieren una mejoría en los ingresos recibidos por los empleados públicos entre 1998 y 2003; no obstante, se nota también una considerable distancia entre los ingresos de los trabajadores según su ocupación. Los ingresos están polarizados, los funcionarios se ubican en un extremo y los trabajadores en servicios en el otro. Por otra parte, si bien frente a otros grupos de trabajadores en México los empleados públicos son privilegiados pues en general su empleo es más estable, al interior del sector hay una marcada heterogeneidad no sólo en las remuneraciones sino también respecto de la seguridad social que reciben.

BIBLIOGRAFÍA

- Blanco, Mercedes (1995a), *Empleo público en la administración central mexicana. Evolución y tendencias (1920-1988)*, CIESAS, México.
- Blanco, Mercedes (1995b), "Empleo público en México: ¿redimensionamiento durante la década de los ochenta?", en *El Cotidiano*, año 12, pp. 45-53.
- Marshall, Adriana (1990), "Introducción: El empleo público ante a la crisis fiscal", en Adriana Marshall (comp.), *El empleo público frente a la crisis. Estudios sobre América Latina*, Ginebra, Instituto Internacional de Estudios Laborales-OIT, pp. 1-19.
- Rojas Nieto, José Antonio y Adolfo Cimadevilla Cervera (2003), "Empleo y remuneraciones en el Sector Público", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), *La situación del trabajo en México, 2003*, IET-UAM-Plaza y Valdés, México, pp.177-201.
- Zapata, Francisco 1990. "El empleo en el Estado en México", en Adriana Marshall (comp.), *El empleo público frente a la crisis. Estudios sobre América Latina*, Ginebra, Instituto Internacional de Estudios Laborales-OIT, pp. 184-201.

PÁGINA ELECTRÓNICA

www.inegi.gob.mx

El trabajo agropecuario en México: 1991-2003

Edith Pacheco Gómez²

INTRODUCCIÓN

La agricultura actual no se puede entender sin comprender cómo se han dado los procesos de reestructuración y ajuste de las economías latinoamericanas y, en particular, de la mexicana; tampoco se puede comprender sin preguntarse cómo la economía mexicana se ha articulado al desarrollo económico en general. Por ello los dos primeros apartados de este artículo buscan hacer un breve recuento al respecto, por supuesto no exhaustivo, sobre la dinámica económica y del empleo en América Latina y, especialmente, en México.

Así, contaremos con antecedentes que nos permitan comprender la evolución de nuestra mano de obra ubicada en contextos rurales o menos urbanizados, durante la década de los noventa y principios del siglo XXI (2001-2003), objetivo de los dos últimos apartados de este artículo. La fuente de información en la que se apoya este trabajo es la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), la cual contiene un módulo agropecuario que se aplicó cada dos años entre 1991 y 1995 y, posteriormente, la aplicación fue anual hasta el año 2003.³

¹ La autora agradece a Felipe Pérez su valiosa colaboración en el manejo de las bases de datos. También agradece ampliamente a Marcela Eternod y al equipo que participa en la Encuesta Nacional de Empleo del INEGI, en especial a Juan Carlos Torres y Miguel Ángel García Coutiño quienes le permitieron conocer con mayor claridad el módulo agropecuario de la encuesta.

² Profesora investigadora del Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales de El Colegio de México. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores Nivel I. Correo electrónico: mpacheco@colmex.mx

³ En este caso la referencia es sobre el módulo agropecuario, porque en cuanto a la ENE en su conjunto, a partir del año 2000 se cuenta con información trimestral. Por otra parte, cabe aclarar que el módulo agropecuario no se aplicó en el año 2004.

EL DESARROLLO ECONÓMICO RURAL EN AMÉRICA LATINA

Ocampo (2001: 1) sostiene que después de más de una década de reformas estructurales y políticas de ajuste, aunque en el conjunto de América Latina y de algunos países en particular el crecimiento agropecuario se ha acelerado en relación con los años ochenta, no se ha satisfecho la expectativa de que el “nuevo modelo” corrigiera los “sesgos en contra de las agricultura” que caracterizaba al modelo anterior.

La mayor homogeneidad de los productos, en el caso de la agricultura, implicó que los efectos de la apertura comercial y la reevaluación, sobre los precios internos, fuesen mucho más acentuados y rápidos que aquellos que experimentaron la mayor parte de los bienes industriales producidos internamente. Además, el efecto adverso de los tipos de cambio real sobre los precios, ha coincidido con el que han tenido la depresión de los precios internacionales y los altos niveles de protección en los países industrializados. En concreto, los precios reales de los productos agropecuarios descendieron bruscamente en los mercados mundiales en la década de los ochenta y permanecieron deprimidos en los años noventa. Pero además durante la década de los noventa se aprecia un patrón cíclico, reflejo de fluctuaciones más generales de la economía internacional: descenso en los primeros años de la década, fuerte recuperación a partir de 1993, que alcanzó su punto máximo en 1997, y descenso fuerte durante la crisis asiática, que sólo se frenó en el año 2000. Ocampo indica que, como resultado de estas tendencias, los precios reales de los productos agropecuarios se situaron durante los años noventa en un nivel equivalente a la mitad del que habían alcanzado en los años setenta y, obviamente, registran aún una proporción inferior si el punto de referencia son los auges que experimentaron los precios agropecuarios a comienzos de la década de 1950 o a mediados de los años setenta (Ocampo, 2001: 5).

Para evaluar el dinamismo del sector agropecuario, el mismo autor compara el Producto Interno Bruto de la agricultura en distintos países de América Latina, considerando que un crecimiento de 3% se podría ubicar como un crecimiento sectorial “aceptable”. Así nos dice que sólo un país (República Dominicana) supera la tasa tanto en la década de los setenta como en la de los noventa, mientras que otros seis (Costa Rica, El Salvador, Haití, Honduras, Panamá y Venezuela), a los que denomina “poco dinámicos”, presentan tasas inferiores al 3% en ambas décadas. En cinco casos (Argentina, Chile, Nicaragua, Perú y Uruguay) se pasó de una situación de bajo crecimiento en

los años setenta a una de mayor dinamismo, indicando que éste es el subconjunto de países para los cuales existe clara evidencia de aceleración del crecimiento del sector agropecuario durante la etapa de reformas neoliberales. Por el contrario, siete países, entre los cuales se ubica México, cambiaron en sentido opuesto, de mayor a menor dinamismo: Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Guatemala, México y Paraguay (Ocampo, 2001: 10). Cabe mencionar que para América Latina el ritmo de crecimiento de la agricultura mostró una reducción hacia finales de los años noventa (2.8% entre 1990-1995 y 2.4% entre 1995-1999), pero para la CEPAL y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), México es uno de los países que muestra buen ritmo de crecimiento a lo largo del periodo (CEPAL e IICA, 2002: 24).

Por su parte, David, Morales y Rodríguez (2001: 50) señalan que si se toma el producto agropecuario por persona económicamente activa en el sector como un indicador indirecto de la productividad del trabajo agrícola, se puede concluir que entre 1990 y 1998 ésta aumentó en el conjunto de la región alrededor de 20% en términos reales, al pasar de 2 001 a 2 393 dólares (valores constantes de 1990). Es decir, un promedio anual de 2.6%, muy superior al 0.5% que obtuvieron los demás sectores. Pero cabe mencionar que en dicho periodo se manifiestan bastantes disparidades en la evolución de la productividad, con la característica de que México (junto con Uruguay, Chile, Argentina, Barbados y Trinidad y Tobago) se ubica en un nivel tal que las productividades agrícola y no agrícola están por sobre el promedio regional. Además, los autores sostienen que no es posible identificar en los años noventa un patrón definido que permita establecer una relación unívoca entre el nivel de la productividad y la convergencia de la productividad agrícola y no agrícola. Así por ejemplo, hubo un alto grado de convergencia en aquellos países donde la productividad agrícola y no agrícola estuvieron por debajo de la productividad regional (Jamaica, República Dominicana, Honduras, Ecuador, Perú, Guatemala, Colombia, Bolivia, Panamá, El Salvador y Haití), mientras se dio un grado intermedio de convergencia para países como México y Barbados, los cuales tienen índices de productividad superiores al promedio.

Los tres autores arriba citados sostienen que ya antes de la reformas la política agrícola latinoamericana y caribeña privilegiaba en general a los grandes productores, que operaban por lo demás en las zonas de productividad más elevadas y dedicadas a los cultivos más dinámicos destinados en su mayor parte a la exportación. No obstante, la diferencia radica en que, antes de las reformas, el Estado también hacía esfuerzos por mejorar las condiciones

productivas de la agricultura destinada al mercado interno. Por otra parte, estos autores construyen un indicador llamado *adaptación a la demanda mundial*, de tal suerte que los países del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), además de Chile y Bolivia, tendieron a especializarse en productos con demanda mundial creciente en los años noventa, mientras que no es posible identificar una tendencia general de especialización en Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela (países del Pacto Andino) y Bolivia y México. Perú y México alcanzaron valores positivos, pero con niveles bajos del indicador, de tal suerte que la recuperación en los años noventa es debida a la especialización en frutas y hortalizas, rubro altamente dinámico, y a la reducción de la demanda mundial de cereales, productos en los cuales estos dos países son dependientes de las importaciones (David, Morales y Rodríguez, 2001: 54-61).

Para finalizar este apartado, cabe señalar que en el documento elaborado por la CEPAL e IICA (2002: 46) se indica que un cambio importante en la estructura agropecuaria de la región es el referido a la dotación de fuerza de trabajo, pues entre 1980 y 1999 hubo un rendimiento que redujo la PEA del sector, de tal suerte que en un lapso de 20 años la fuerza de trabajo disponible para las labores agrícolas disminuyó de 35% a 21% como proporción de la fuerza de trabajo de la población en su conjunto. Los dos organismos señalan que estas cifras ponen de manifiesto la dirección y magnitud que ha adquirido la transformación de los procesos productivos, y el consiguiente uso más intensivo que se hace ahora de la mano de obra en las labores agrícolas.

LA AGRICULTURA EN MÉXICO

Como bien lo indica Fujigaki, la evolución del sector agrario no se puede comprender aislada de los demás sectores económicos. En principio, en el periodo que va de los años cuarenta hasta aproximadamente 1965

el sector agropecuario jugó un papel fundamental como base del desarrollo económico, ya que proporcionó alimentos necesarios para la población en constante crecimiento, así como materias primas para la industria que se expandía vigorosamente. También generó la mano de obra que los demás sectores en ampliación requerían y apoyó en la obtención de divisas por medio de su participación en el comercio exterior (Fujigaki, 2004: 119).

A partir de 1965 el sector agrícola presentó diversas dificultades, de tal suerte que la misma autora indica que en 1969: "La productividad del trabajador ocupado en el medio rural era la más baja de la economía, el valor

agregado era de un tercio del promedio (11 veces menor al de la minería y el petróleo, y cuatro veces inferior al de las manufacturas). Además, la población rural (47% del total nacional) participaba solamente con 12.5% del ingreso social en 1977" (*op. cit.*: 136).

Los conflictos productivos del sector agropecuario se agudizaron con la crisis de los años ochenta. Sólo en el periodo 1982-1988 la inversión pública en el sector cayó 85% y su participación relativa dentro de la inversión pública total se redujo de 18.9 a 6%. Hacia finales de los años ochenta la inversión bruta de capital fijo en el sector agropecuario apenas alcanzaba en términos reales los niveles registrados en 1976 (Gordillo, 1990, citado en Romero, 2002).

Ruiz Durán (2005: 9), en la misma tónica que Fujigaki, sostiene: "Uno de los problemas clave en la evolución de los mercados laborales es cómo varían las estructuras productivas". Así, al analizar el cambio estructural de la producción entre 1970-2002 indica que la mayor parte de la generación de valor agregado por supuesto no se encuentra en la agricultura, pero además califica a este sector como el "gran perdedor", "ya que de participar con más del 10% del producto en 1970, en el año 2002 sólo aportó el 5 por ciento".

Considerando un periodo de más corto plazo, el análisis realizado por CEPAL e IICA (2002: 76) señala que el sector agropecuario mexicano no creció en forma destacable a lo largo del decenio 1990-2000. El sector entró en una seria crisis en 1995, la demanda interna sufrió una notoria declinación, que no alcanzó a ser compensada por el dinamismo de las exportaciones (especialmente, frutas, hortalizas y cítricos). Además, el descenso es atribuible a la confluencia de varios factores: la reducción del 25% que experimentó el crédito en términos reales, el elevado índice de préstamos vencidos, las fuertes alzas de precios de los insumos, y las sequías que azotaron el norte del país (para revisar algunos de estos problemas véase Schwentesius *et al.*, 1998; Martínez, 1998 y Romero y Puyana, 2004).

Por su parte, Calva, Schwentesius y Gómez Cruz (2004: 5), indican que:

Para el sector agropecuario, los resultados son igualmente distintos del paraíso prometido por los reformadores neoliberales y promotores del TLCAN. En promedios trianuales —para reducir el efecto de factores climáticos en el análisis—, el producto interno bruto agropecuario por habitante en el trienio 2000-2002 resultó 1.5% menor que el observado en el trienio previo al TLCAN (1991-1993) y 13.1% menor que el observado durante el último trienio del modelo precedente al neoliberal (1980-1982); la producción per-cápita de los ocho principales granos durante 2000-2002 fue de 4.2% menor que en 1991-1993 y 14.8% menor que en 1980-1982.

A su vez, Yúnez-Naude (2005) al retomar los hallazgos de un trabajo conjunto (Taylor *et al.*, 2005) indica que si bien el comercio agrícola se ha incrementado durante el TLCAN, tal y como se esperaba, sólo es en la agricultura de exportación en la que se han experimentado cambios estructurales, pues en el caso de las importaciones agrícolas no hay evidencia de dichos cambios al aplicar modelos econométricos.

En relación con esto último, Carton de Grammont (1999: 4-5), a finales de los noventa, sostenía que un elemento clave para entender al sector agropecuario mexicano era el constatar la enorme concentración de la producción comercial, en particular para la exportación, en manos de un pequeño grupo de empresas. Así después de dos sexenios de apertura comercial existe una enorme polarización en la estructura agraria mexicana, dominada por las grandes empresas agro exportadoras. Las empresas con más de mil hectáreas representan el 0.28% del total de las empresas de producción censada, pero cubren el 44% de la superficie total. Mientras en el otro extremo, el 59% de las unidades tienen menos de cinco hectáreas y cubren sólo el 5% de la superficie agropecuaria-forestal nacional. Esta polarización se refleja en el destino de la producción: el 45.9% de las unidades productivas reportan producir sólo para el autoconsumo familiar, el 43.4%, además, del autoconsumo, venden sus productos y sólo 3% de las unidades reportan vender en el mercado nacional y/o exportar su producción.

Por otra parte, Appendini (2001: 19) sostiene que la visión neoliberal, en la cual la función del Estado es suministrar algunos servicios básicos —salud, programas de alimentación complementaria, educación, infraestructura— y dar seguridad a la sociedad, está basada en la separación entre las esferas de la producción y del consumo, característica de las economías de mercado. Pero en la realidad cotidiana esta separación no es clara. Ai Camp, en las familias de bajo ingreso, de allí que las políticas que afectan a la producción de alimentos tienen consecuencias sobre la disponibilidad inmediata de cultivos de autoconsumo. La economía campesina es el ejemplo más evidente de que no hay una delimitación entre el ámbito productivo y del consumo; ambas acciones se realizan dentro de la unidad doméstica campesina. Así, el consumo-bienestar está directamente relacionado con la actividad productiva en el predio, producción que no necesariamente pasa en su totalidad por el mercado. Se produce para consumir y se producen tanto bienes que se pueden vender en el mercado como bienes no comercializables.

Ahora bien, sobre algunos cultivos en particular, en primer lugar, valdría la pena rescatar lo señalado por Peña (2004: 49):

Tal como reconocen excelentes estudios,⁴ analizar el tema del maíz conduce a tocar el todo agrícola nacional: ocupa más del 60% del valor de la producción y de la superficie sembrada; más de tres mil millones de productores se dedican al grano; es eje fundamental de la alimentación y no hay manera de abordarlo sin remitirse a su gran importancia económica, social, política, histórica y cultural.

A su vez, Appendini (2001: 22), sostiene:

Uno de los principales problemas en cuanto al diseño y establecimiento de la política agrícola es justamente la gran heterogeneidad de los productores de maíz y de los sistemas de cultivo. Los agricultores empresariales del maíz constituyen menos del 1% de todos los productores del grano en el país, pero aportan de 15 a 20% de la producción, y son quienes deciden las variaciones de la oferta en función de la rentabilidad. En cambio se puede estimar que 60% de la oferta interna del grano y 40% de la oferta comercializada, proviene de unidades de producción que podemos denominar campesinas.

La importancia del maíz para comprender la evolución de la agricultura se refleja en la mayoría de los análisis. En especial, el hecho de que en el contexto del TLCAN no se presentara un desplome de la producción del maíz, tal y como se indicaba en los estudios de prospectiva, ha llevado a poner a prueba distintas hipótesis (véase entre otros Barkin, 2003; Romero y Puyana, 2004 y Taylor *et al.*, 2005).

Para Barkin (2003) el mejoramiento de técnicas de producción explica parte del crecimiento de la producción de 11 millones de toneladas en 1989 a 19 millones en el año 2000. Por su parte, Yúnez-Naude (2005) sostiene que una posible explicación al no descenso de la producción del maíz tiene que ver con el hecho de que la agricultura comercial renta espacio para la producción de subsistencia. Mientras Appendini (2001: 230-233) considera dos elementos determinantes al hecho de que la producción del maíz se ha mantenido de 1993 en adelante. Por un lado, las decisiones respecto a la política de precios concernientes a mantener a Conasupo como agente comprador hasta 1999, garantizaron ciertos precios que después de la desaparición de ésta los productores comerciales aprovecharon. Por el otro, se conservaron las estrategias alimentarias de las unidades campesina, aunque aumentaron los cos-

⁴Se refiere a: Fristcher (1991), Appendini (1992), De Ita (2000) y Nadal (2000).

tos de fertilizantes y bajaron los precios de garantía los campesinos pequeños y medianos siguieron cultivando maíz disminuyendo su producción excedentaria destinada al mercado.

En cuanto a la industria agroexportadora (Carton de Grammont, 1999: 6-8), indica que para los sectores hortofrutícola y de flores de exportación los datos de campo indican que no existe más de un centenar de empresas capaces de ubicarse con éxito en el mercado internacional, y esas empresas se ubican en los estados de: Baja California, Jalisco, Estado de México, Michoacán, Nayarit, Sinaloa, Sonora y Tamaulipas. Además, Sinaloa es, desde principios de este siglo, el principal productor de hortalizas de exportación hacia Estados Unidos.

Por su parte, Rubio (2004: 42) sostiene:

Una de las características de la fase productiva actual consiste en que los cultivos que ocupan menor superficie e involucran a un menor número de productores se convierten en los cultivos de vanguardia e imponen su lógica de funcionamiento al conjunto de productores de la rama. Mientras que los granos y oleaginosas ocupan 64.5% de la superficie, generan 49.9% del empleo rural, 39.9% del valor y 5.1% de las divisas, las frutas y hortalizas, que solamente ocupan 8.6% de la superficie nacional, generan 22.6% del empleo rural, aportan 34.6% del valor y 62.7% de las divisas (Schwentenius y Gómez Cruz, 2000: 218).

Finalmente, Lara (1999: 309) al reflexionar en torno a la flexibilidad productiva y las trayectorias laborales indica que

Resulta difícil pensar que pueda lograrse una verdadera implicación de los trabajadores, cuando se ofrecen empleos precarios, cuando persiste una línea clara de segmentación entre los puestos calificados, que mantiene los técnicos e ingenieros, y los puestos que ocupa el personal que participa en los equipos, así como una clara diferenciación sexual en la asignación de categorías salariales y cuando existe permanentemente una amenaza de despido de personal.

LOS SUJETOS AGROPECUARIOS EN EL MÉXICO MENOS URBANIZADO: 1991-2003

El estudio de la mano de obra mexicana en los contextos rurales se ha apoyado tanto en los resultados de la información de los censos poblacionales, como también de los censos agrícolas, pero también en la información sobre rama de actividad que aportan las encuestas nacionales de empleo. En esta ocasión se pretende hacer uso de la información contenida en el módulo

agropecuario de las encuestas nacionales de empleo, el cual se aplica en las zonas menos urbanizadas (aquellas cuyo tamaño de población es de menos de 100 mil habitantes).⁵

Pero antes de entrar en materia quisiera resumir algunos resultados en cuanto la evolución de la Población Económicamente Activa. Como bien lo indican (David, Morales y Rodríguez 2001: 64-65), en los últimos veinte años, en América Latina en general y en México en particular, desde el punto de vista demográfico se confirma y acentúa la tendencia a la urbanización que se ha observado desde hace varias décadas, además, se manifiesta otro fenómeno demográfico que es el envejecimiento y la masculinización de la población rural. Como consecuencia de estos cambios, la Población Económicamente Activa rural ha aumentado a un ritmo muy inferior al de la PEA urbana. Por otra parte la PEA agrícola registró una disminución en términos absolutos.

Por su parte Appendini (2001: 1) sostiene que las tendencias en el contexto de crisis y apertura, así como la ausencia de una política sectorial enfocada a la producción y a los pequeños productores, han tenido consecuencias marcadas en la vida rural. Siendo una de las consecuencias más notorias la disminución de la población que declara estar ocupada en actividades agropecuarias; así la participación en actividades agropecuarias y de silvicultura disminuyó entre 1991 y el año 2000 de 26 al 18 por ciento.

A la vez, Polaski (2003: 20) nos dice que el empleo agrícola en México aumentó levemente a finales de los años ochenta, empleando a 8.1 millones de mexicanos a finales de 1993, apenas antes de que el TLCAN entrara en vigor. El empleo en el sector comenzó a describir una tendencia descendente, con 6.8 millones empleados a finales de 2002. La autora aclara que la pérdida de empleos no se puede atribuir del todo al TLCAN, pues existen otros factores como la brusca devaluación del peso entre 1994 y 1995.

Finalmente, en cuanto a la revisión de resultados previos, es en la tarea de buscar articular lo que acontece en los distintos sectores de la economía que (Rendón y Maldonado 2005) muestran la pérdida de empleos en el sector agropecuario mexicano (2 millones entre 1993 y 2003) e indican que ésta ha

⁵ Dicho módulo busca conocer a qué se ha dedicado la población en edad de trabajar los últimos seis meses. Así contamos con información sobre los distintos tipos de sujetos agropecuarios, características de los productores agropecuarios, en cuanto a tierra, utilización de mano de obra, tipo de cultivos, o tipo de actividad pecuaria, así como también información sobre los trabajadores del agro en cuanto a ayuda familiar, tipo de empleador y tipo y extensión de tierra donde labora.

sido de mayor magnitud que el total de puestos de trabajo generados en el sector maquilador.

Entremos en materia ubicando nuestro universo de estudio. Si consideramos a la población ocupada la semana previa a la aplicación de la encuesta, constatamos que en México el descenso de la población en actividades agrícolas fue significativo entre 1991 y 2003, ya que la proporción de población ocupada pasó de 24.3 a 13%.⁶ Considerando una desagregación de 30 subramas, un aspecto a destacar es que mientras a principios de la década de los noventa la agricultura era la rama que agrupaba el mayor número de población activa, al inicio del siglo *xxi* destaca el hecho de que la mayor proporción se ubica en el comercio minorista (16.2% en el año 2003) (cuadro 1). Este proceso se enmarca en una ligera recuperación del sector manufacturero (entre 1991 y 2003, paso de 15.7 a 17.3%) y un acelerado crecimiento de la mano de obra en el sector servicios (de 33.6 a 39.1 por ciento).

Es básicamente en el contexto rural donde debería analizarse el peso de la población inserta en actividades agropecuarias, no obstante, la Encuesta Nacional de Empleo de 1991 a 1998 sólo tuvo representatividad en dos escalas: los contextos más urbanizados y los menos urbanizados. En las zonas menos urbanizadas el peso de la población inserta en la agricultura durante el periodo 2000-2003 ha fluctuado alrededor del 28%, pero cabe mencionar que a principios de la década de los noventa la proporción era superior al 44% (cuadro 2). El descenso más fuerte se observa en las inserciones laborales masculinas, las cuales pasaron de 53.4 a 36.3% de la población ocupada, pero también se aprecia el descenso de las proporciones femeninas (de 20.5 a 9.1 por ciento). Cabe mencionar que el ramo pecuario ha mantenido su peso a lo largo del periodo, con ligeras fluctuaciones. En consecuencia, se confirma lo indicado por Appendini (2004: 2) en cuanto a que son las actividades no agrícolas las que han cobrado importancia, en los contextos menos urbanizados.

⁶ Cabe mencionar que los cambios muestrales en la encuesta pueden estar afectando parte de la tendencia, pero no deja de reflejarse el proceso de reducción de la población inserta en la actividad agrícola. Además, es importante hacer una aclaración, en los dos primeros años de la década de los noventa, la Encuesta Nacional de Empleo, aplicó dos cuestionarios independientes, uno para las zonas más urbanizadas (100 mil y más habitantes) y otro para las menos urbanizadas, a partir de 1995 la encuesta comprende un cuestionario básico y el módulo agropecuario se aplica en las zonas menos urbanizadas. Desde el año 1999, la encuesta es representativa para cuatro tipos de localidad (urbano alto —100 mil y más habitantes—, complemento urbano de alta densidad —de 15 000 a 99 999—, complemento urbano de baja densidad —2 500 a 14 999— y rural —menos de 2 500 habitantes). Finalmente, desde el año 2000 la encuesta se aplica trimestralmente.

EL TRABAJO AGROPECUARIO EN MÉXICO: 1991-2003

Cuadro 1. Población ocupada por rama de actividad
(México, 1991-2003)

	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Población ocupada (miles)	30534	32629	35049	36053	37944	38373	38549	39414	40506	40857	41245
Agricultura	24.3	24.0	20.3	17.8	20.5	18.9	17.3	14.6	14.8	14.3	13.9
Ganadería	2.1	2.2	2.4	2.2	2.0	2.5	2.1	2.3	2.2	2.0	1.9
Silvicultura, caza y pesca	0.4	0.7	1.5	2.1	1.5	1.1	1.4	1.1	1.5	1.5	1.7
Petróleo y gas natural	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Explotación de minas y canteras	0.4	0.4	0.4	0.3	0.2	0.3	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1
Alimentos, bebidas y tabaco	3.7	3.6	3.3	4.1	4.1	4.0	3.8	4.0	4.1	4.2	4.2
Industria textil	0.6	0.8	0.8	0.9	0.8	0.8	1.1	1.1	1.2	1.0	1.0
Prendas de vestir	2.1	2.3	1.9	2.2	2.3	2.9	2.6	2.8	2.5	2.3	2.3
Industria de cuero y calzado	0.8	0.8	0.6	0.8	1.1	0.8	0.9	0.9	0.8	0.7	0.5
Ind. de la madera y el papel	2.0	2.0	2.3	2.2	2.1	2.4	2.7	2.5	2.4	2.4	2.4
Ind. química y derivados	2.5	2.2	2.3	1.9	2.2	2.2	2.7	2.4	2.4	2.3	2.1
Refinamiento de petróleo y deriva	0.2	0.2	0.3	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1
Inds. metálicas básicas	0.2	0.2	0.3	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2
Otras industrias	3.7	3.5	3.7	3.9	3.9	4.4	4.8	5.2	4.9	4.6	4.4
Construcción	6.1	5.7	5.8	5.3	4.8	5.7	5.6	6.5	6.1	6.3	6.8
Electricidad	0.5	0.3	0.2	0.6	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Comercio mayorista	2.0	2.2	2.4	2.9	2.9	2.6	2.6	2.8	2.8	2.8	2.8
Comercio minorista	13.8	14.9	15.9	14.5	14.3	14.9	14.3	14.7	15.1	15.7	18.2
Hoteles, restaurantes y bares	2.5	2.6	3.2	4.6	4.3	4.7	4.7	4.8	5.0	5.2	5.4
Preparación alimentos vía pública	1.8	1.2	1.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Trasportes	3.4	3.7	4.0	3.7	3.7	3.9	4.0	4.0	4.0	4.1	4.1
Comunicaciones	0.3	0.5	0.4	0.4	0.3	0.4	0.5	0.5	0.5	0.4	0.5
Servicios financieros y profesional	3.1	3.3	3.4	3.9	4.1	3.8	3.8	4.0	4.1	4.0	4.2
Servicios de educación y salud	8.3	7.8	8.1	8.5	8.6	8.4	8.1	8.6	8.7	8.9	9.0
Servicios de reparación	3.5	4.1	4.8	4.9	4.7	4.9	4.5	4.3	4.7	4.7	4.5
Servicios domésticos	3.2	3.3	3.4	4.7	4.2	4.6	4.4	4.5	4.3	4.4	4.6
Otros servicios	3.3	2.9	2.9	2.0	1.9	2.0	2.3	2.1	2.1	2.3	2.4
Admon. pública y defensa	4.2	3.9	3.8	4.4	4.2	4.1	4.4	4.5	4.4	4.5	4.5
Trabajadores en EU	0.5	0.6	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
NE	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Encuesta Nacional de Empleo, INEGI.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 2. Distribución porcentual por rama de actividad en las zonas menos urbanizadas (México, 1991-2003)

	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total	16,180	17,615	18,795	19,401	20,289	20,707	20,742	19,838	20,399	20,514	18,824
Agricultura	44.6%	43.9%	37.2%	32.3%	37.4%	30.8%	32.6%	28.5%	29.0%	28.0%	27.7%
Ganadería	3.6%	3.9%	4.1%	3.7%	3.4%	4.4%	3.9%	4.2%	4.0%	3.7%	3.8%
Silvicultura, caza y pesca	0.7%	1.3%	2.7%	3.9%	2.5%	1.9%	2.5%	2.2%	2.8%	2.8%	3.7%
Industria extractiva	0.8%	0.8%	0.7%	0.5%	0.3%	0.6%	0.4%	0.5%	0.5%	0.4%	0.4%
Manufacturas	10.5%	10.0%	10.8%	12.9%	13.5%	14.0%	15.1%	16.3%	15.7%	15.2%	14.1%
Electricidad	0.5%	0.1%	0.1%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.3%	0.3%	0.4%	0.4%
Construcción	6.5%	5.5%	5.8%	5.9%	4.9%	6.3%	5.9%	7.4%	6.6%	7.1%	7.7%
Serv. Distributivos	14.0%	16.4%	18.7%	16.5%	16.1%	17.5%	16.5%	17.2%	17.5%	18.0%	18.5%
Serv. Financieros	0.9%	0.8%	0.9%	1.3%	1.2%	1.3%	1.2%	1.3%	1.4%	1.4%	1.3%
Servicios sociales	7.0%	6.2%	7.1%	9.0%	9.0%	8.9%	8.6%	8.9%	9.0%	9.2%	8.7%
Servicios personales	10.4%	10.2%	11.4%	13.0%	11.0%	13.8%	12.7%	12.9%	13.0%	13.6%	13.6%
Trabajadores en Estados Unidos	0.6%	0.8%	0.4%	0.5%	0.3%	0.3%	0.3%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%
NE	0.1%	0.0%	0.1%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.3%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Hombres	11,849	12,831	13,429	13,637	13,981	14,275	14,375	13,655	13,962	13,957	12,897
Agricultura	53.4%	52.5%	44.5%	39.2%	44.6%	38.4%	40.1%	35.9%	37.0%	36.3%	36.3%
Ganadería	4.1%	4.6%	4.8%	4.3%	3.9%	5.1%	4.7%	5.2%	4.8%	4.3%	4.3%
Silvicultura, caza y pesca	0.9%	1.7%	3.4%	4.7%	3.2%	2.4%	3.1%	2.7%	3.6%	3.7%	4.8%
Industria extractiva	1.1%	1.1%	0.8%	0.7%	0.4%	0.7%	0.5%	0.6%	0.6%	0.5%	0.5%
Manufacturas	7.8%	7.8%	10.6%	11.3%	11.5%	11.6%	12.4%	13.4%	12.4%	12.1%	11.1%
Electricidad	0.5%	0.2%	0.2%	0.5%	0.5%	0.5%	0.6%	0.4%	0.4%	0.5%	0.5%
Construcción	8.9%	7.4%	8.0%	8.3%	7.0%	8.9%	8.4%	10.6%	9.5%	10.4%	11.1%
Serv. Distributivos	10.0%	12.5%	12.9%	13.3%	12.2%	13.9%	13.0%	13.7%	13.6%	14.0%	13.9%
Serv. Financieros	0.8%	0.8%	0.8%	1.3%	1.0%	1.3%	1.1%	1.3%	1.3%	1.3%	1.2%
Servicios sociales	5.6%	4.7%	5.3%	7.0%	7.5%	7.3%	7.2%	7.1%	7.3%	7.4%	7.3%
Servicios personales	6.1%	5.6%	8.2%	8.9%	7.7%	9.4%	8.4%	8.8%	9.2%	9.2%	8.8%
Trabajadores en Estados Unidos	0.7%	1.1%	0.5%	0.6%	0.4%	0.4%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.2%
NE	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.2%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Mujeres	4,331	4,784	5,366	5,765	6,308	6,432	6,367	6,183	6,437	6,557	5,927
Agricultura	20.5%	21.0%	18.9%	16.2%	21.5%	14.0%	15.5%	12.3%	11.7%	10.3%	9.1%
Ganadería	2.0%	2.0%	2.5%	2.5%	2.2%	2.8%	2.0%	1.9%	2.3%	2.4%	2.8%
Silvicultura, caza y pesca	0.0%	0.1%	1.0%	1.8%	1.1%	0.7%	1.2%	1.0%	1.1%	1.0%	1.1%
Industria extractiva	0.1%	0.1%	0.3%	0.1%	0.0%	0.1%	0.1%	0.2%	0.1%	0.2%	0.1%
Manufacturas	18.0%	16.2%	11.4%	16.7%	18.0%	19.3%	21.2%	22.9%	23.0%	21.8%	20.8%
Electricidad	0.2%	0.0%	0.0%	0.2%	0.1%	0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	0.1%
Construcción	0.0%	0.2%	0.4%	0.2%	0.2%	0.3%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.1%
Serv. Distributivos	24.8%	26.9%	33.0%	23.8%	24.9%	25.3%	24.3%	24.9%	25.8%	26.4%	28.4%
Serv. Financieros	1.0%	1.1%	1.4%	1.5%	1.4%	1.4%	1.4%	1.4%	1.5%	1.5%	1.4%
Servicios sociales	10.9%	10.2%	11.5%	14.0%	12.2%	12.7%	11.7%	12.9%	12.8%	13.1%	11.9%
Servicios personales	22.0%	22.3%	19.5%	22.9%	18.2%	23.1%	22.3%	22.0%	21.3%	22.9%	24.1%
Trabajadores en Estados Unidos	0.2%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%	0.1%
NE	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.1%	100.0%	99.9%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

FUENTE: Encuesta Nacional de Empleo, INEGI.

EL TRABAJO AGROPECUARIO EN MÉXICO: 1991-2003

Ahora sí entraremos en materia en cuanto a los sujetos agropecuarios, sin antes dejar de mencionar que existe un estudio pionero que a principios de los años noventa ya daba cuenta de las características de los sujetos agropecuarios a partir de la encuesta de empleo aplicada en 1988 (Pedrero y Embriz, 1992). Por otro lado, también cabe hacer la aclaración de que parte de la información que será objeto de estudio en este artículo, fue una de las fuentes de datos considerada en el trabajo realizado por Barkin (2003), el cual también explora información sobre los sujetos agropecuarios, pero en un periodo más reciente: 1991-2000.

Dado que para el módulo agropecuario se inicia el cuestionario preguntando sobre la actividad los últimos seis meses,⁷ una primera interrogante sería: ¿qué peso han tenido los sujetos agropecuarios en el conjunto de la población en edad de trabajar, durante el periodo 1991-2003? En primer lugar observamos la fuerte caída de este grupo de trabajadores, los cuales sólo llegan a representar el 10% de dicha población, frente al 17% que mostraban a principios de los noventa (gráfica 1). De nuevo, pero de manera más contundente, este dato confirma la pérdida de importancia de la población trabajadora en el sector agropecuario, pues aquellos a quienes se considera "sujetos agropecuarios"⁸ pasaron de 9.8 millones a 7.7 millones de personas, entre 1991 y el año 2003. Cabe mencionar que es en el periodo 2000-2003 donde el efecto del descenso de aprecia de mayor magnitud, puesto que durante la década de los noventa, hay algunos momentos de ligera recuperación, pero que en su conjunto finalizan en una pérdida, aunque menor a la de los años posteriores.

Ahora bien, ¿quiénes son estos sujetos agropecuarios? La mayoría son trabajadores del agro (en el año 2003, representaban el 57.2%),⁹ le siguen en

⁷ Para tener un punto de referencia sobre la diferencia entre preguntar sobre la semana pasada y los seis últimos meses, Polaski (2003), basada en el trabajo de Barkin (2003), indica que en el año 2000 alrededor de siete millones de personas se encontraban ocupadas en actividades agrícolas durante la semana pasada, sin embargo, cuando se les pregunto sobre sus actividades en los últimos seis meses, otro millón y medio de personas informaron que habían laborado en actividades agropecuarias.

⁸ La propia encuesta define como sujeto agropecuario a "Todo individuo que en algún momento de un periodo de seis meses, cuyo término esta marcado por la semana de referencia del levantamiento, llego a participar en la obtención de productos de la tierra o en la producción pecuaria, ya sea de manera directa como trabajador, o como organizador y supervisor del proceso de producción en su conjunto" (INEGI, 2003: 182).

⁹ Para el INEGI (2003: 183): "Los trabajadores agropecuarios son todos aquellos individuos que venden su fuerza de trabajo para realizar las faenas del campo más los que dentro de las familias o grupos territoriales son movilizados por productores sin que exista un acuerdo de remuneración entre ellos. Comprende tanto a los trabajadores directos (jornaleros, mozos y peones) como a empleados, operarios y personal de apoyo".

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

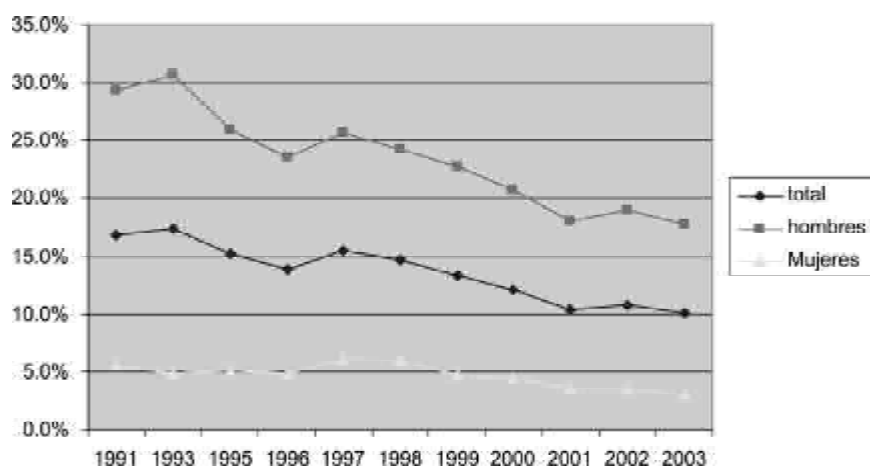
Cuadro 3. Población en edad de trabajar según tipos de sujetos agropecuarios

	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
TOTAL											
Pob. 12+ (miles.)	59,317	61,000	63,992	66,039	67,702	67,729	70,975	72,134	74,141	75,359	76,993
Pob. no agropecuaria	69.1%	82.6%	84.8%	86.1%	84.5%	85.3%	86.7%	87.9%	89.6%	89.2%	90.0%
Pob. agropecuaria	10.9%	17.4%	15.2%	13.9%	15.5%	14.7%	13.3%	12.1%	10.4%	10.8%	10.0%
Pob. agropecuaria											
Trabajadores:	66.2%	62.6%	68.1%	60.6%	61.6%	60.3%	60.3%	61.1%	67.0%	68.4%	67.2%
Productor Agrícola	42.0%	43.7%	40.0%	39.0%	38.0%	37.5%	39.1%	37.5%	40.4%	39.5%	39.8%
Productor pecuario	0.1%	1.1%	1.0%	1.5%	1.6%	2.2%	1.6%	2.1%	2.5%	3.1%	3.0%
Propietarios	12.8%	11.4%	11.6%	12.4%	14.7%	12.4%	12.2%	12.1%	14.3%	13.8%	12.7%
Ejidatarios o comun	21.1%	23.2%	21.4%	19.5%	15.4%	18.4%	19.0%	19.0%	19.4%	19.2%	21.3%
Ocupantes	5.0%	4.8%	4.1%	3.2%	2.9%	2.9%	3.5%	3.1%	2.9%	2.2%	2.4%
Apar y Arrendatarios:	4.2%	4.2%	2.9%	3.8%	3.8%	3.7%	3.4%	3.1%	3.9%	3.3%	3.4%
Prod. pec. s/ tierra	0.9%	1.1%	1.9%	1.9%	1.6%	2.2%	1.6%	2.1%	2.5%	3.1%	3.0%
Jornaleros y peones	20.6%	18.7%	22.8%	23.0%	26.6%	23.0%	26.6%	27.1%	27.5%	29.5%	28.7%
Empleado	3.2%	2.8%	1.7%	0.4%	2.5%	1.4%	1.7%	1.6%	1.6%	1.7%	2.0%
Trabajadores s/ pago	32.4%	34.4%	30.7%	35.0%	32.5%	35.0%	32.0%	31.9%	27.0%	27.2%	26.5%
HOMBRES											
Pob. 12+ (miles.)	27,825	29,465	30,840	31,692	32,377	32,468	33,909	34,410	35,134	35,787	36,572
Pob. no agropecuaria	70.6%	69.3%	74.0%	76.4%	74.3%	75.6%	77.3%	79.3%	82.0%	81.0%	82.2%
Pob. agropecuaria	29.4%	30.7%	26.0%	23.6%	25.7%	24.2%	22.7%	20.7%	18.0%	19.0%	17.8%
Pob. agropecuaria											
Trabajadores:	60.0%	49.0%	62.2%	53.0%	51.1%	53.0%	63.8%	63.8%	51.9%	63.8%	62.8%
Productor Agrícola	49.2%	48.8%	46.3%	45.5%	44.2%	45.3%	44.7%	44.1%	46.0%	44.0%	46.2%
Productor pecuario	0.7%	0.8%	1.6%	1.6%	1.6%	1.7%	1.5%	2.0%	2.0%	2.2%	2.0%
Propietarios	13.8%	12.3%	13.2%	14.4%	17.5%	14.8%	14.1%	14.2%	16.1%	15.7%	14.2%
Ejidatarios o comun	24.8%	26.2%	24.0%	22.7%	18.7%	22.5%	22.5%	22.6%	22.4%	22.1%	24.3%
Ocupantes	6.7%	6.5%	4.7%	3.9%	3.4%	3.5%	4.2%	3.6%	3.1%	2.4%	2.7%
Apar y Arrendatarios:	4.0%	4.7%	3.5%	4.5%	4.7%	4.5%	4.0%	3.7%	4.4%	3.8%	4.0%
Prod. pec. s/ tierra	0.7%	0.8%	1.6%	2.2%	1.0%	1.7%	1.5%	2.0%	2.0%	2.2%	2.0%
Jornaleros y peones	20.5%	16.9%	24.4%	23.0%	26.8%	24.1%	27.8%	26.6%	26.4%	30.8%	30.1%
Empleado	3.8%	3.1%	1.8%	0.3%	2.7%	1.7%	2.0%	1.9%	1.7%	1.9%	2.1%
Trabajadores s/ pago	25.8%	29.0%	25.8%	28.4%	25.2%	27.2%	24.2%	23.4%	21.7%	21.0%	20.5%
MUJERES											
Pob. 12+ (miles.)	30,492	31,535	33,142	34,348	35,325	35,270	37,068	37,727	39,008	39,568	40,292
Pob. no agropecuaria	94.5%	95.1%	94.9%	95.1%	93.9%	94.1%	95.3%	95.5%	96.5%	96.6%	97.0%
Pob. agropecuaria	5.5%	4.9%	5.1%	4.9%	6.1%	5.9%	4.7%	4.5%	3.5%	3.4%	3.0%
Pob. agropecuaria											
Trabajadores:	86.3%	82.1%	86.0%	88.4%	88.8%	87.6%	89.1%	89.0%	80.7%	81.6%	80.7%
Productor Agrícola	11.7%	13.8%	10.4%	9.4%	8.6%	8.1%	8.8%	8.6%	14.4%	10.9%	10.8%
Productor pecuario	1.9%	3.0%	3.8%	2.2%	2.6%	4.1%	2.1%	2.5%	4.0%	7.5%	8.6%
Propietarios	6.7%	6.1%	4.1%	3.3%	4.0%	3.7%	3.9%	3.3%	5.8%	4.6%	4.6%
Ejidatarios o comun	3.2%	5.9%	4.8%	5.0%	3.1%	3.1%	3.6%	3.9%	5.7%	4.9%	5.1%
Ocupantes	1.4%	0.7%	1.0%	0.6%	1.2%	0.8%	0.8%	1.1%	1.6%	0.8%	0.9%
Apar y Arrendatarios:	0.5%	1.1%	0.5%	0.5%	0.4%	0.5%	0.6%	0.3%	1.3%	0.7%	0.3%
Prod. pec. s/ tierra	1.9%	3.0%	3.6%	0.5%	3.5%	4.1%	2.1%	2.5%	4.9%	7.5%	8.5%
Jornaleros y peones	21.1%	15.3%	14.0%	20.2%	26.0%	18.9%	22.3%	21.1%	23.1%	22.3%	21.3%
Empleado	0.5%	1.3%	0.8%	0.8%	1.7%	0.4%	0.6%	0.6%	1.1%	1.0%	1.0%
Trabajadores s/ pago	64.7%	65.5%	71.1%	60.2%	60.2%	68.6%	66.3%	67.2%	66.6%	68.3%	68.3%

FUENTE: Encuesta Nacional de Empleo, INEGI.

EL TRABAJO AGROPECUARIO EN MÉXICO: 1991-2003

Gráfica 1. *Proporción de sujetos agropecuarios en el total de la población en edad de trabajar (México, 1991-2003)*



FUENTE: Cuadro 3.

importancia los productores agrícolas (39.8% en 2003) y sólo en una minoría se encuentran los productores pecuarios (3.0% en 2003). Como ya se ha señalado en la bibliografía sobre el tema, la mayoría de los trabajadores en el agro son jornaleros o peones, quienes representaban el 28.7% en el año 2003, le siguen en importancia los trabajadores familiares sin pago (26.5%), posteriormente los ejidatarios y comuneros (con 21.3%), siendo una de las categorías principales de los productores y, sólo hasta el cuarto lugar los propietarios de tierras (los cuales en 2003 representaban el 12.7%), el resto de los sujetos agropecuarios tiene una participación muy marginal (ocupantes, aparceros, arrendatarios, productores pecuarios sin tierra y empleados) (gráfica 2 y cuadro 3).

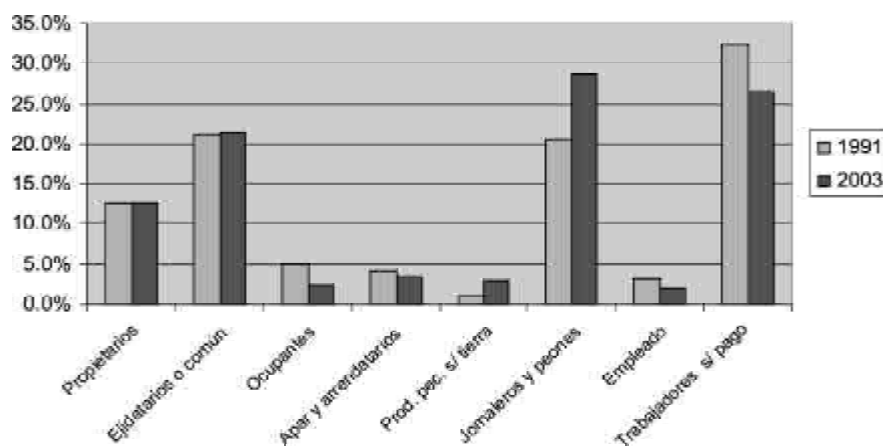
En cuanto a los cambios que ha sufrido la composición de los sujetos agropecuarios, lo importante a destacar es el incremento de los jornaleros y la reducción de los trabajadores sin pago, es decir, mientras en 1991 la categoría de trabajadores familiares sin pago era la que predominaba en el grupo de sujetos agropecuarios, desde 1997 se observa un incremento de los jornaleros, de tal suerte que a partir de 2002 ya son el grupo mayoritario (gráfica 2). Este cambio puede tener varias explicaciones, por un lado, es probable que el crecimiento de la industria agroexportadora, tenga un efecto sobre el

incremento de jornaleros. Por otro lado, los cambios económicos y demográficos en las zonas rurales han llevado a que las nuevas generaciones por falta de tierra quizás tengan que migrar, como lo sostienen Yúnez-Naude (2003) o Appendini (2004), o vender su fuerza de trabajo.

Ahora bien, existe una diferencia importante por sexo en la estructura de los sujetos agropecuarios. Las mujeres básicamente son trabajadoras en este sector (80.7% en el año 2003), y sólo el 10.8% en 2003 se conformaba de productoras agropecuarias, mientras en el caso de los hombres este porcentaje fue del 45.2% (cuadro 3). Por otra parte, como ya se mencionó en la bibliografía, los datos confirman el incremento de productoras pecuarias (en 1991 sólo representaban el 2%, mientras en el año 2003 ya conformaban un grupo cercano al de las productoras agrícolas, puesto que la proporción alcanzó el 8.5%). No obstante, lo que destaca de la participación de las mujeres en las actividades agropecuarias es su importancia como mano de obra no remunerada (para el año 2003 el porcentaje alcanzó el 58%, mientras en el caso de los hombres este rubro sólo representaba el 20%) (cuadro 3).

Ahora, adentrémonos al grupo de productores con la finalidad de conocer hacia donde orientan su producción y en qué tipo de cultivo participan. En primer lugar destaca el hecho de que la mayor parte son productores de

Gráfica 2. Distribución de los sujetos agropecuarios según posición ocupacional agropecuaria (México, 1991 y 2003)



FUENTE: Cuadro 3.

autoconsumo (el porcentaje ha fluctuado alrededor del 80%), no obstante, la década de los noventa y el inicio del nuevo siglo muestra un incremento paulatino (porcentaje que pasa de 13.10 a 20% de 1991 al año 2003). Ahora bien, recordando la heterogeneidad de los trabajadores del agro, más de la mitad de los productores de autoconsumo destinan parte de la producción para el mercado, aunque cabe mencionar que este porcentaje a principios de la década de los noventa alcanzaba niveles de 64% (cuadro 4). En consecuencia nos deberíamos de preguntar qué están produciendo estos sujetos agropecuarios que los condujeron a una reducción de su participación en la categoría de "autoconsumo y vende". Pero antes de responder a esta pregunta es conveniente indicar que considerando la venta en general y el autoconsumo puro, los porcentajes de los productores casi son 50 y 50 (47.8% fueron productores que vendieron y 50.4% no cultivaron para la venta en el año 2003) (cuadro 4).

La información muestra que básicamente la producción de autoconsumo es el maíz (95% de los productores de autoconsumo), y este aspecto no ha variado durante el periodo de estudio (1991-2003) (cuadro 5). En la producción para la venta el cultivo del maíz y el frijol es importante,¹⁰ pero por supuesto la producción es más diversificada y la proporción de productores en los cultivos orientados a la industria alimentaria se ubica ligeramente por encima de la participación en otros cultivos. No obstante, vale la pena hacer la observación de que la proporción de productores que cultivan maíz y frijol ha ido en aumento a lo largo del periodo de estudio, de tal suerte que considerando el cultivo sembrado el aumento es de 12 puntos porcentuales, mientras atendiendo al cultivo realmente vendido, el aumento de seis puntos porcentuales, este resultado apoya lo mencionado en la bibliografía en cuanto al repunte de la producción maicera (Appendini, 2001: 230; Rubio, 2004: 28).

Como un penúltimo punto a tratar buscaremos conocer en qué tipos de cultivos participan los trabajadores agropecuarios. A lo largo de todo el periodo de estudio la participación en los cultivos del maíz y el frijol es fundamental, incluso mayor que la que se refleja en los productores que destinan para la venta, aunque todo pareciera indicar que hay una tendencia a la baja, ya que la proporción pasa de 52.3% en el año 1991 a 45.8% en el año 2003 (cuadro 6). No obstante, el descenso en la participación de los trabajadores en estos cultivos, podemos señalar que quizás una parte importante de esta

¹⁰ Cabe mencionar que la encuesta en el caso de la producción para la venta no separaba el rubro del maíz y el del frijol, sino los ubica en una sola categoría.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 4. Orientación del trabajo de los productores agropecuarios (México, 1991-2003)

	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
TOTAL											
Productores agrícolas											
Fundamentalmente venta	13.1%	13.8%	15.6%	18.9%	21.9%	17.5%	18.6%	21.6%	19.9%	22.0%	20.0%
Autoconsumo	85.9%	85.2%	83.4%	81.1%	76.6%	82.5%	79.3%	77.0%	78.3%	75.6%	78.2%
No cultiva	1.0%	0.9%	1.0%		1.0%		1.9%	1.3%	1.3%	2.0%	1.7%
No sabe	0.0%	0.0%	0.0%		0.5%		0.1%	0.1%	0.4%	0.3%	0.1%
Productores de autoconsumo											
Fundamentalmente autoconsumo	34.9%	42.1%	42.2%	42.1%	39.7%	43.2%	39.3%	39.4%	43.2%	41.3%	43.0%
Autoconsume y vende	64.1%	57.0%	56.8%	56.6%	58.8%	55.7%	58.6%	59.4%	55.1%	56.3%	55.2%
Insuficientemente especificado	1.1%	0.9%	1.0%	1.4%	1.5%	1.2%	2.0%	1.3%	1.7%	2.4%	0.018
Productores agrícolas											
Productor agrícola para venta	52.9%	47.3%	42.7%	48.0%	50.1%	47.4%	51.6%	53.3%	48.0%	50.7%	47.8%
No cultiva para la venta	46.0%	51.7%	55.8%	50.2%	48.4%	51.3%	46.3%	46.5%	50.3%	47.2%	50.4%
NS	1.1%	1.0%	1.5%	1.9%	1.4%	1.4%	2.0%	0.2%	1.7%	2.1%	1.8%
HOMBRES											
Productores agrícolas											
Fundamentalmente venta	13.2%	13.5%	15.9%	19.0%	22.2%	17.7%	18.5%	21.0%	19.7%	21.9%	19.9%
Autoconsumo	85.9%	85.6%	83.2%	81.0%	76.3%	82.3%	79.5%	77.7%	78.5%	75.6%	78.3%
No cultiva	0.9%	0.8%	0.9%		1.0%		1.8%	1.2%	1.3%	2.1%	1.6%
No sabe							0.2%		0.5%	0.4%	0.1%
Productores de autoconsumo											
Fundamentalmente autoconsumo	34.7%	41.5%	41.8%	41.6%	39.1%	42.6%	39.0%	39.1%	42.9%	41.2%	43.0%
Autoconsume y vende	64.5%	57.6%	57.4%	57.0%	59.3%	56.2%	59.0%	59.6%	55.3%	56.3%	55.2%
Insuficientemente especificado	0.9%	0.9%	0.9%	1.4%	1.5%	1.1%	2.0%	1.3%	1.8%	2.5%	0.018
Productores agrícolas											
Productor agrícola para venta	53.3%	47.7%	43.2%	48.5%	50.8%	48.0%	52.1%	53.5%	48.2%	50.6%	47.8%
No cultiva para la venta	45.7%	51.4%	55.3%	49.6%	47.8%	50.7%	45.9%	46.4%	50.1%	47.2%	50.4%
NS	0.9%	0.9%	1.5%	1.9%	1.4%	1.3%	2.0%	0.1%	1.7%	2.2%	1.8%
MUJERES											
Productores agrícolas											
Fundamentalmente venta	10.8%	20.8%	9.6%	17.0%	15.1%	12.7%	20.7%	26.1%	23.1%	24.8%	22.6%
Autoconsumo	84.3%	77.3%	87.1%	83.0%	84.4%	87.3%	76.3%	73.0%	76.0%	74.7%	75.6%
No cultiva	4.9%	1.9%	3.2%				3.0%	0.9%	0.7%	0.5%	1.8%
No sabe									0.2%		
Productores de autoconsumo											
Fundamentalmente autoconsumo	39.8%	55.0%	51.6%	51.5%	50.8%	54.4%	45.2%	45.9%	47.1%	44.3%	43.6%
Autoconsume y vende	55.3%	43.1%	45.2%	47.4%	48.8%	43.5%	51.7%	53.2%	52.0%	55.2%	54.6%
Insuficientemente especificado	4.9%	1.9%	3.2%	1.2%	0.4%	2.2%	3.0%	0.9%	0.9%	0.5%	0.018
Productores agrícolas											
Productor agrícola para venta	43.7%	39.4%	31.4%	37.0%	37.6%	34.2%	40.8%	49.4%	45.6%	51.6%	46.6%
No cultiva para la venta	51.4%	58.0%	65.3%	61.8%	61.3%	64.0%	56.2%	49.9%	52.6%	47.9%	51.5%
NS	4.9%	2.6%	3.2%	1.2%	1.1%	1.8%	3.0%	0.7%	1.8%	0.5%	1.8%

FUENTE: Encuesta Nacional de Empleo, INEGI.

EL TRABAJO AGROPECUARIO EN MÉXICO: 1991-2003

Cuadro 5. Tipos de cultivo en los que participan los productores agropecuarios (México, 1991-2003)

	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
TOTAL											
Productores Agrícolas											
Fundamentalmente venta	13.1%	13.8%	15.6%	18.9%	21.9%	17.5%	18.6%	21.6%	19.9%	22.0%	20.0%
Autoconsumo	85.9%	85.2%	83.4%	81.1%	76.6%	82.5%	79.3%	77.0%	78.3%	75.6%	78.2%
No cultiva	1.0%	0.9%	1.0%		1.0%		1.9%	1.3%	1.3%	2.0%	1.7%
No sabe	0.0%	0.0%	0.0%		0.5%		0.1%	0.1%	0.4%	0.3%	0.1%
Productores de Autoconsumo											
Fundamentalmente autoconsumo	34.9%	42.1%	42.2%	42.1%	39.7%	43.2%	39.3%	39.4%	43.2%	41.3%	43.0%
Autoconsume y vende	64.1%	57.0%	56.8%	56.6%	58.8%	55.7%	58.6%	59.4%	55.1%	56.3%	55.2%
Insuficientemente especificado	1.1%	0.9%	1.0%	1.4%	1.5%	1.2%	2.0%	1.3%	1.7%	2.4%	0.0179
Productores Agrícolas											
Productor agrícola para venta	52.9%	47.3%	42.7%	48.0%	50.1%	47.4%	51.6%	53.3%	48.0%	50.7%	47.8%
No cultiva para la venta	46.0%	51.7%	55.8%	50.2%	48.4%	51.3%	46.3%	46.5%	50.3%	47.2%	50.4%
NS	1.1%	1.0%	1.5%	1.9%	1.4%	1.4%	2.0%	0.2%	1.7%	2.1%	1.8%
HOMBRES											
Productores Agrícolas											
Fundamentalmente venta	13.2%	13.5%	15.9%	19.0%	22.2%	17.7%	18.5%	21.0%	19.7%	21.9%	19.9%
Autoconsumo	85.9%	85.6%	83.2%	81.0%	76.3%	82.3%	79.5%	77.7%	78.5%	75.6%	78.3%
No cultiva	0.9%	0.8%	0.9%		1.0%		1.8%	1.2%	1.3%	2.1%	1.6%
No sabe							0.2%		0.5%	0.4%	0.1%
Productores de Autoconsumo											
Fundamentalmente autoconsumo	34.7%	41.5%	41.8%	41.6%	39.1%	42.6%	39.0%	39.1%	42.9%	41.2%	43.0%
Autoconsume y vende	64.5%	57.6%	57.4%	57.0%	59.3%	56.2%	59.0%	59.6%	55.3%	56.3%	55.2%
Insuficientemente especificado	0.9%	0.9%	0.9%	1.4%	1.5%	1.1%	2.0%	1.3%	1.8%	2.5%	0.0179
Productores Agrícolas											
Productor agrícola para venta	53.3%	47.7%	43.2%	48.5%	50.8%	48.0%	52.1%	53.5%	48.2%	50.6%	47.8%
No cultiva para la venta	45.7%	51.4%	55.3%	49.6%	47.8%	50.7%	45.9%	46.4%	50.1%	47.2%	50.4%
NS	0.9%	0.9%	1.5%	1.9%	1.4%	1.3%	2.0%	0.1%	1.7%	2.2%	1.8%
MUJERES											
Productores Agrícolas											
Fundamentalmente venta	10.8%	20.8%	9.6%	17.0%	15.1%	12.7%	20.7%	26.1%	23.1%	24.8%	22.6%
Autoconsumo	84.3%	77.3%	87.1%	83.0%	84.4%	87.3%	76.3%	73.0%	76.0%	74.7%	75.6%
No cultiva	4.9%	1.9%	3.2%				3.0%	0.9%	0.7%	0.5%	1.8%
No sabe									0.2%		
Productores de Autoconsumo											
Fundamentalmente autoconsumo	39.8%	55.0%	51.6%	51.5%	50.8%	54.4%	45.2%	45.9%	47.1%	44.3%	43.6%
Autoconsume y vende	55.3%	43.1%	45.2%	47.4%	48.8%	43.5%	51.7%	53.2%	52.0%	55.2%	54.6%
Insuficientemente especificado	4.9%	1.9%	3.2%	1.2%	0.4%	2.2%	3.0%	0.9%	0.9%	0.5%	0.0184
Productores Agrícolas											
Productor agrícola para venta	43.7%	39.4%	31.4%	37.0%	37.6%	34.2%	40.8%	49.4%	45.6%	51.6%	46.6%
No cultiva para la venta	51.4%	58.0%	65.3%	61.8%	61.3%	64.0%	56.2%	49.9%	52.6%	47.9%	51.5%
NS	4.9%	2.6%	3.2%	1.2%	1.1%	1.8%	3.0%	0.7%	1.8%	0.5%	1.8%

FUENTE: Encuesta Nacional de Empleo, INEGI.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 6. *Tipos de cultivo en los que participan los trabajadores agropecuarios (México, 1991-2003)*

	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Maíz y Frijol	52.3%	55.0%	60.3%	73.4%	55.1%	57.4%	52.9%	46.5%	51.6%	43.4%	45.8%
Trigo	1.8%	1.5%	1.5%	1.3%	1.0%	0.9%	1.6%	0.4%	1.0%	1.4%	1.8%
Arroz	0.3%	0.4%	0.2%	0.1%	1.0%	0.5%	1.1%	0.8%	1.1%	0.8%	1.0%
Hortalizas y legumbres	13.6%	11.0%	8.9%	2.2%	12.3%	10.4%	12.7%	12.8%	13.0%	13.7%	15.0%
Oleaginosas	0.4%	0.0%	0.0%	0.2%	0.3%	0.6%	6.6%	6.9%	7.5%	10.4%	7.8%
Frutas	5.7%	7.9%	5.7%	3.3%	7.4%	6.7%	12.0%	19.4%	10.9%	16.3%	12.9%
Forrajes	2.4%	1.4%	1.9%	1.9%	2.7%	2.2%	2.2%	2.3%	2.9%	2.5%	2.7%
Flores	0.3%	0.1%	0.4%	2.6%	0.8%	1.1%	0.8%	0.3%	0.5%	0.4%	0.3%
Cultivos industria alimentaria	11.1%	12.1%	10.5%	6.4%	12.3%	10.6%					
Cultivos industria textil	2.8%	0.5%	0.6%	0.2%	0.7%	0.4%	7.3%	7.3%	7.1%	7.6%	7.9%
Otros cultivos	0.4%	0.1%	0.1%	0.0%	0.4%	0.1%	1.9%	2.5%	2.9%	2.9%	3.9%
Pecuarios	8.3%	9.8%	9.5%	8.4%	6.0%	8.9%	0.7%	0.8%	0.8%	0.5%	0.8%
No especificados	0.6%	0.2%	0.4%	0.0%	0.0%	0.2%	0.2%	0.0%	0.7%	0.1%	0.1%

FUENTE: Encuesta Nacional de Empleo, INEGI.

participación sea en cultivos de alcance comercial muy bajo, especialmente, si consideramos que en el periodo de crisis de la década de los noventa repunta el porcentaje de participación, alcanzando más del 70%. En cierto sentido el resultado sobre la significativa participación de los trabajadores en los cultivos de maíz y frijol apoya lo mencionado en la bibliografía en cuanto a que la permanencia del nivel de producción maicera tiene que ver con el hecho de que los cultivos comerciales rentan para el autoconsumo (Yúnez-Nauade, 2005).

Por otro lado, en cuanto a la participación de los trabajadores en otros cultivos diferentes al maíz y al frijol, también se presenta, al igual que en los productores, un incremento de participación en los cultivos que abarcan las hortalizas, las legumbres, las oleaginosas y las frutas, de tal suerte que de representar cerca del 20% a inicios de la década, incrementan su porcentaje hasta rebasar el 35%. Así, que podemos decir que la participación de los sujetos agropecuarios, y en particular la de los trabajadores, refleja la fuerte heterogeneidad del sector, dado que a la par que se presenta una participación importante en cultivos tradicionales, también hay una creciente participación en cultivos que pueden representar nuevas formas de inserción en la agricultura.

Finalmente, recordemos que al tomar en cuenta un periodo más amplio de observación (seis meses en lugar de una semana) se pudieron captar un

EL TRABAJO AGROPECUARIO EN MÉXICO: 1991-2003

millón y medio más de trabajadores. Una pregunta central sería ¿qué hacen los sujetos agropecuarios cuando no laboran en actividades agrícolas?. La mayor parte de la población declara que su trabajo es de temporal (66% en el año 2003) (cuadro 7), aspecto que no cambia sustantivamente durante el periodo de estudio. No obstante, lo que si vale la pena resaltar es el hecho de que la dedicación a otras actividades o el emigrar, creció de manera importante durante el periodo de estudio, de tal suerte que especialmente en el caso de los hombres pasó de 9.7 a 18.7% entre 1991 y 2003. Por otra parte, las actividades domésticas siempre serán uno de los determinantes para que las mujeres ajusten su inserción en el mercado de trabajo, aunque también en el caso de ellas se refleja un ligero aumento en el rubro de “otras ocupaciones o emigrar”. Este último aspecto nos remite a las posibilidades limitadas de la población en contextos rurales o menos urbanizados y, por ende, las diversas estrategias de sobrevivencia frente a una situación difícil.

Cuadro 7. Motivos por los que los sujetos agropecuarios no trabajan todo el año (México, 1991-2003)

	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	Total										
Total (miles)	3,766	3,568	3,164	3,182	3,320	3,827	2,507	3,013	2,375	2,200	2,111
Trabaja en algunas temporadas del año	66.9%	71.1%	60.9%	60.4%	64.7%	60.9%	63.0%	65.9%	62.4%	70.6%	65.9%
Solo cuando lo llaman	6.2%	5.2%	11.1%	10.4%	12.0%	12.0%	6.0%	5.0%	7.3%	0.0%	7.0%
Otras ocupaciones o emigra	7.7%	8.4%	13.8%	9.6%	11.2%	14.9%	14.0%	14.7%	14.5%	13.5%	14.3%
Actividades domésticas	4.4%	4.3%	4.9%	5.0%	5.4%	4.0%	5.2%	7.9%	5.6%	4.0%	4.8%
Sólo en periodo de vacaciones	6.9%	4.0%	2.8%	2.8%	2.2%	3.1%	3.9%	3.5%	5.1%	2.5%	2.9%
Otro	8.2%	5.4%	5.7%	3.3%	3.9%	2.8%	4.1%	2.4%	3.7%	2.5%	4.4%
NE	0.5%	1.0%	1.5%	0.8%	0.6%	0.6%	1.1%	0.4%	1.3%	0.3%	0.1%
	Hombres										
Total (miles)	2,600	2,681	2,180	2,198	2,185	2,403	1,623	1,872	1,601	1,453	1,413
Trabaja en algunas temporadas del año	65.1%	71.0%	57.6%	58.9%	64.1%	60.2%	61.1%	66.7%	61.6%	68.0%	63.6%
Solo cuando lo llaman	5.9%	4.9%	12.2%	10.6%	12.9%	11.0%	9.1%	5.7%	7.0%	7.1%	8.4%
Otras ocupaciones o emigra	9.7%	10.4%	16.9%	12.6%	15.9%	20.4%	18.9%	20.4%	18.5%	18.2%	18.7%
Actividades domésticas	0.1%	0.4%	0.1%	0.1%	0.2%	0.1%	0.2%	0.1%	0.4%	0.2%	0.0%
Sólo en periodo de vacaciones	6.1%	5.0%	3.4%	3.2%	2.2%	4.0%	4.4%	4.8%	6.3%	3.3%	3.6%
Otro	10.1%	5.8%	6.1%	3.9%	4.1%	3.6%	4.9%	3.0%	4.3%	2.6%	5.4%
NE	0.5%	1.1%	1.6%	0.7%	0.6%	0.6%	1.3%	0.3%	1.0%	0.4%	0.0%
	Mujeres										
Total (miles)	1,166	886	984	984	1,135	1,424	884	1,141	744	753	698
Trabaja en algunas temporadas del año	67.4%	68.6%	66.1%	67.5%	65.7%	62.0%	66.3%	65.0%	63.5%	75.4%	66.9%
Solo cuando lo llaman	7.7%	6.2%	6.7%	10.0%	10.3%	15.8%	7.8%	5.1%	6.0%	5.6%	6.1%
Otras ocupaciones o emigra	3.9%	2.9%	2.6%	3.0%	2.5%	5.4%	5.9%	5.4%	5.9%	4.4%	5.3%
Actividades domésticas	14.0%	16.0%	15.5%	15.8%	15.2%	13.1%	14.0%	20.8%	17.0%	11.4%	14.5%
Sólo en periodo de vacaciones	3.0%	1.7%	1.3%	1.4%	2.1%	1.7%	3.1%	1.5%	2.4%	1.1%	1.6%
Otro	4.1%	4.1%	5.0%	1.9%	3.6%	1.4%	2.6%	1.6%	2.5%	2.0%	2.6%
NE	0.4%	0.8%	0.7%	0.4%	0.6%	0.7%	0.6%	0.6%	0.7%	0.1%	0.2%

FUENTE: Encuesta Nacional de Empleo, INEGI.

Para terminar este artículo vale la pena señalar que existe un conjunto importante de aspectos por explorar que en esta ocasión no se han podido considerar. En particular, las condiciones de trabajo que se reflejan tanto en el ingreso, como en la jornada laboral, a la vez que en las distintas relaciones laborales deben ser objeto inmediato de estudio. A la vez, el último resultado nos lleva a considerar que el cambio de unidad de análisis, es decir, la unidad doméstica, nos aportaría algunos elementos centrales en la comprensión de las estrategias de la población inserta en actividades agropecuarias.

BIBLIOGRAFÍA

- Appendini, Kirsten (2004), "Las estrategias ocupacionales de los hogares rurales ante la recesión de la agricultura: tres estudios de caso en el centro de México", ponencia presentada en el seminario: Espacios de la globalización. Mutaciones, articulaciones, interacciones, Guanajuato, 2-4 junio.
- _____ (2001), *De la milpa a los tortibonos. La reestructuración de la política alimentaria en México*, El Colegio de México y Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el desarrollo social, México.
- Barkin, David (2003), *The Changing Meaning of Work in Rural Latin America*, reporte de investigación presentado a la Carnegie Endowment for international Peace [mimeo insumo del trabajo Audley, J.J., D.G. Papademetriou, S. Polaski y S. Vaughan (2003), *La promesa y la realidad del TLC. Lecciones de México para el hemisferio*, Washington, D.C., Carnegie Endowment for international Peace].
- Cartón de Grammont, Hubert (1999), "La modernización de las empresas hortícolas y sus efectos sobre el empleo", Hubert C. De Grammont *et al.* (coords.), *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, CIESTAAM-UACH, IIS-UNAM, CIESAS y Juan Pablo Editor, México.
- CEPAL e IICA (2002), *Panorama de la agricultura de América Latina y el Caribe, 1990-2000*, Naciones Unidas, Chile.
- David, María Beatriz de A., César Morales y Mónica Rodríguez (2001), "Modernidad y heterogeneidad: estilo de desarrollo agrícola y rural en América latina y el Caribe", María Beatriz de A. David (comp.), *Desarrollo rural en América Latina y el Caribe ¿La construcción de un nuevo modelo?*, Alfa omega, Bogotá.
- De Ita, Ana (2000), *¿Cuánta liberación aguanta la agricultura? Impacto del TLCAN*

EL TRABAJO AGROPECUARIO EN MÉXICO: 1991-2003

- en el sector agropecuario*, Cámara de Diputados, LVII Legislatura, Comisión de Agricultura, México.
- Fritscher, Magda (1991), "La agricultura mexicana en los noventa década: un destino incierto", *Procesos rurales y urbanos en el México actual*, UAM-I, México (en colaboración con Cristina Steffen).
- Fujigaki, Esperanza (2004), *La agricultura, siglos XVI al XX*, Universidad Nacional Autónoma de México y Océano, 9 Colección Historia Económica de México, Enrique Semo (coord.) México.
- INEGI (2003), *Encuesta Nacional de Empleo 2003*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Aguascalientes.
- Lara, Sara (1999), "Flexibilidad productiva y trayectorias laborales: la floricultura de exportación en México", Hubert C. De Grammont *et al.* (coords.), *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, México, CIESTAAM-UACH, IIS-UNAM, CIESAS y Juan Pablos Editor.
- Martínez, Aurora Cristina (1998), "El crédito al sector agropecuario", en Felipe Torres Torres (coord.), *El sector agropecuario mexicano*, Plaza y Valdés, México.
- Nadal, Alejandro (2000), *Zea Mays: The Social and Environmental Effects of Trade Liberalization in Mexico's Corn Sector*, Programa de Ciencia y Tecnología, El Colegio de México, México.
- Ocampo, José Antonio (2001), "Agricultura y desarrollo rural en América Latina", María Beatriz de A. David (comp.), *Desarrollo rural en América Latina y el Caribe ¿La construcción de un nuevo modelo?*, Alfa omega, Bogotá.
- Pedrero, Mercedes y Arnulfo Embriz (1992), "Los mercados de trabajo en las zonas rurales", *Estudios Sociológicos*, vol. X, núm. 29, México.
- Peña Ramírez, Jaime (2004), "Reestructuración productiva agrícola en México durante los años noventa: el caso del maíz", Blanca Rubio (coord.), *El sector agropecuario mexicano frente al nuevo milenio*, UNAM y Plaza y Valdés Editores, México.
- Polaski, Sandra (2003), "Empleo, salarios e ingreso del grupo familiar", John J. Audley *et al.*, *La promesa y la realidad del TLCAN*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington.
- Rendón, Teresa y Víctor M. Maldonado (2005), "Evolución reciente del trabajo de hombres y mujeres en México", en *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 1, México.
- Romero, José y Alicia Puyana (2004), "Evaluación Integral de los impactos e

- instrumentación del capítulo agropecuario del TLCAN”, Documento de Trabajo, núm. II – 2004, Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México, México.
- Romero, Polanco Emilio (2002), *Un siglo de agricultura en México*, IIE-UNAM, (Textos breves de Economía), México.
- Rubio, Blanca (2004), “El sector agropecuario mexicano en los años noventa: subordinación desestructurante y nueva fase productiva”, Blanca Rubio (coord.), *El sector agropecuario mexicano frente al nuevo milenio*, UNAM y Plaza y Valdés Editores, México.
- Ruiz Durán, Clemente (2005), “El reto del empleo en México”, en *Comercio Exterior*, México, vol. 55, núm. 1.
- Schwentesius, Rita y Manuel Ángel Gómez Cruz (2000), “Impacto del TLCAN en el sector hortofrutícola”, en *¿Cuánta liberación aguanta la agricultura? Impacto del TLCAN en el sector agropecuario*, Cámara de Diputados, LVII Legislatura, Comisión de Agricultura, México.
- _____ y José Luis Calva (1998), “La cartera vencida del sector agropecuario”, en Felipe Torres Torres (coord.), *El sector agropecuario mexicano*, México, Plaza y Valdés.
- _____ y Cary W. Williams (coords.) (1998), *TLC y la agricultura ¿funciona el experimento?*, CIESTAAM-Universidad Autónoma Chapingo y Juan Pablos Editor, México.
- Taylor, J. Edward, Antonio Yúnez-Naude, Fernando Barceinas y George Dyer (2005), “Transition Policy and the Structure of the Agricultura of Mexico”, en R.D. Knuston, K. Meilke y A. Yúnez (eds.), *North American Agrifood Market Integration: Situation and Perspectives*, Friesen Printers, Winnipeg.
- Yúnez-Naude, Antonio (2005), “Sectores de América del Norte: la agricultura”, ponencia presentada en el seminario América del Norte los siguientes diez años, llevado a cabo en El Colegio de México los días 13 y 14 de enero de 2005.
- Yúnez-Naude, Antonio y Fernando Barceinas Paredes (2003), *The Agriculture of México after Ten Years of NAFTA*, reporte de investigación presentado a la Carnegie Endowment for international Peace.

Trabajadores en el comercio y los servicios en México: trabajo marginal

José Luis Álvarez Galván¹

Chris Tilly²

INTRODUCCIÓN

Frecuentemente los análisis sectoriales sobre el trabajo en México tienden a disminuir la importancia de los sectores comercio y de servicios como fuente de valor. Dadas las características del trabajo que en estos sectores se realiza, resulta complejo, entre otras cosas, la elaboración de cálculos tradicionales que se efectúan para otros sectores (tales como la industria y la agricultura) como son los índices de productividad o los cálculos de valor agregado. Por estas y otras razones suele considerarse al comercio y los servicios como receptáculos residuales o marginales del empleo, con poca importancia para el desarrollo de la economía mexicana.

Sin embargo, el empleo en estos sectores juega un papel muy importante en el mercado laboral. Juntos, los sectores comercial y de servicios constituyen la mayor parte del mercado laboral (60%) y esta proporción continúa en aumento. Entre los rasgos más generales de estos sectores podemos destacar la enorme concentración de trabajo femenino, así como de gente con bajos ingresos. Asimismo, dentro del comercio y los servicios —y muy particularmente dentro del comercio minorista, la venta de comida preparada y los servicios personales— se encuentra el corazón del sector informal (Comisión para la Cooperación Laboral [CCL] 2003). En el largo proceso de marginación de una creciente proporción de la población trabajadora en México, estos sectores “marginales” merecen especial atención. Nuestro propósito en el presente capítulo es examinar los rasgos y la calidad de los

¹Maestro en Desarrollo Económico y Social de las Regiones en la Universidad de Massachussets; profesor investigador en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Correo electrónico: lalvareg@correo.unam.mx.

² Doctor en Economía y Planificación Urbana del Instituto Tecnológico de Massachussets; profesor investigador de Desarrollo Regional Económico y Social en la Universidad de Massachussets Lowell Correo electrónico: Chris_Tilly@uml.edu

empleos en estos sectores, así como resaltar los cambios más importantes que han ocurrido en los últimos años.

Para empezar, consideramos relevante la definición de los sectores que constituyen el objeto de estudio de este capítulo. En primer lugar, consideramos que la definición del comercio es bastante clara para los objetivos del trabajo, pues incluimos sus dos grandes componentes: el sector mayorista y el minorista. En segundo lugar, debe indicarse que para los servicios varias definiciones son posibles. Tomando en cuenta que otro capítulo de este volumen estará enfocado al sector financiero, nosotros concentramos nuestra atención en los restaurantes y hoteles, servicios profesionales, educación, salud, recreación y servicios personales. (Los servicios profesionales incluyen principalmente servicios de administración, contabilidad, procesamiento informático, asuntos legales, promoción y comunicación, así como algunas otras actividades especializadas [Instituto Nacional de Estadística, Geografía y Informática 1994].) Asimismo, en lugar de reportar solamente datos agregados sobre el comportamiento —a menudo heterogéneo— del comercio y los servicios, hemos optado por presentar los resultados en forma separada. Como se podrá apreciar a lo largo del documento, las distinciones entre el comercio mayorista y el minorista, o entre servicios profesionales y personales, son de la mayor relevancia. A pesar de tales distinciones, nuestra intención es no inundar al lector con cifras, y por ello hemos combinado algunas ramas relacionadas (servicios profesionales, de educación y médicos, aparecen juntos bajo la denominación “servicios profesionales”; a su vez, los servicios personales y recreativos serán mostrados bajo una sola categoría). Asimismo, enfatizamos los hallazgos acerca del comercio minorista, los servicios profesionales y los servicios personales y recreativos debido a que son los de mayor tamaño; juntos constituyen más de tres cuartas partes del empleo en el comercio y los servicios. Por último, deseamos mencionar que, aunque en conjunto los sectores comercial y de servicios suelen ser definidos bajo el término único de sector “terciario”, consideramos que este término incluye más actividades de las estudiadas aquí, por lo que nos abstuvimos de su uso.

Nuestro análisis depende principalmente de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) en sus versiones 1991, 2000 y 2003 realizada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). La muestra que utiliza la ENE cambió de manera significativa en 1995, 1997 y 1998 (Rendón, 2003a), de forma tal que las estadísticas de 1991 no son estrictamente comparables a las posteriores. No obstante lo anterior, nos parece un ejercicio útil realizar tal

comparación (especialmente utilizando “proporciones” de trabajadores —dentro de las categorías seleccionadas— como unidad de comparación), pero siempre asumiendo las reservas que implica el que dicho ejercicio no sea del todo preciso para algunos casos concretos. En particular, para el análisis de las remuneraciones, buscamos una serie completa perfectamente comparable a lo largo del periodo 1991-2003. Por esta razón, hemos introducido datos también provenientes del de otras fuentes del INEGI (principalmente del Sistema de Cuentas Nacionales de México) y no solamente de la ENE.

Finalmente, decidimos presentar este capítulo y sus resultados en tres unidades: 1. Características del personal ocupado (número, género y nivel de escolaridad); 2. Posición en el trabajo y tamaño de unidad; y 3. Rasgos clave de los empleos (horas, salarios y prestaciones).

PERSONAL OCUPADO, GÉNERO Y ESCOLARIDAD.

Personal ocupado

De acuerdo con las cifras obtenidas de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), en 2003 el 22% del total del personal ocupado se concentró en el comercio, ya sea mayorista o minorista. Por otro lado, los servicios absorbieron el 36% del empleo total de la economía mexicana en ese mismo año. De esta forma, para el año en cuestión, el comercio y los servicios representaron el 58% del total del empleo en México (cuadro 1).

El comercio y los servicios son entonces la principal fuente de empleo en México y su participación sigue en aumento, especialmente durante el periodo 2000-2003, continuando de esta forma una tendencia de largo plazo manifestada desde 1990 (Mulder, 2002; Rendón y Salas, 2000). De todas las ramas, son los servicios profesionales los que más terreno han ganado entre el personal ocupado para convertirse en la principal fuente de empleo en los servicios. Entre el año 2000 y 2003, los servicios profesionales incrementaron su participación en el empleo total de la economía en casi un cincuenta por ciento al pasar del 10 al 15%. Otro sector de importante dinamismo ha sido el comercio minorista al pasar del 15% en 2000 y al 18% en 2003. La rama de restaurantes y hoteles también incrementó su participación durante el periodo 2000-2003 (tendencia presente desde 1991) al llegar a absorber el 6% del empleo en la economía para el año 2003 (cuadro 1). Otros análisis realizados, como el elaborado por la Comisión para la Cooperación Laboral sobre la

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 1. Personal ocupado en el comercio y los servicios como porcentaje del total, 1991-2003

Rama	Porcentaje de personal ocupado		
	1991	2000	2003
Comercio mayorista	2.0	2.8	3.8
Comercio minorista	13.8	14.6	17.8
Subtotal: comercio	15.9	17.3	21.6
Restaurantes y hoteles	4.3	4.9	6.5
Servicios profesionales	9.1	10.3	15.1
Servicios personales y recreativos	11.0	12.3	14.8
Subtotal: servicios	24.4	27.4	36.3
Otros sectores	59.8	55.3	42.1
Total	100.0	100.0	100.0

FUENTE: INEGI, Encuesta Nacional del Empleo.

situación del empleo en América del Norte, destacan también el enorme dinamismo y crecimiento de los servicios de venta y preparación de alimentos en México; actividad incluida en la rama de restaurantes y hoteles en nuestro análisis (CCL, 2003).

Género

Frecuentemente se ha denotado a los sectores comercial y de servicios como los más “feminizados” de la economía mexicana, el cual es un fenómeno similar al experimentado en otros países (Rendón, 2003b; 2003c, Rendón y Salas, 2000). En este sentido, la información disponible nos permite confirmar que las mujeres constituyen una proporción substancialmente más grande del empleo en el comercio y los servicios que en los demás sectores de la economía (cuadro 2). Durante el año 2003, la mayor presencia de trabajo femenino se observó en los servicios profesionales (54%), pero seguido muy de cerca por la rama de restaurantes y hoteles (52%). A grandes rasgos, la presencia femenina es más fuerte en el grupo de servicios (49%) que en el comercio (44%) en 2003. Pero en ambos grupos esta presencia excede su

Cuadro 2. *Composición del empleo por género en el comercio y los servicios 1991-2003*

<i>Rama</i>	<i>Mujeres como porcentaje de personal ocupado en cada rama</i>		
	1991	2000	2003
Comercio mayorista	30.2	31.1	33.4
Comercio minorista	47.4	51.4	45.8
Subtotal: comercio	45.2	48.2	43.7
Restaurantes y hoteles	53.3	56.0	52.0
Servicios profesionales	54.3	54.8	54.1
Servicios personales y recreativos	44.3	45.9	41.5
Subtotal: servicios	49.9	51.1	48.6
Otros sectores	19.0	25.4	25.6
Total	30.4	36.4	37.8

FUENTE: INEGI, Encuesta Nacional del Empleo.

nivel en los otros sectores (26%). Se puede calcular, por ejemplo, a partir del cuadro 2, que en 2003 la participación porcentual de las mujeres en el empleo del comercio minorista representaba el 179% de la participación femenina, en términos porcentuales, dentro del empleo de otros sectores de la economía mexicana fuera del comercio y los servicios. Más aún, para el caso de restaurantes y hoteles tal razón era 203 y 211% en servicios profesionales.

Sin embargo, los datos suministrados por la ENE muestran también un resultado inesperado: durante el periodo 2000-2003, la proporción de fuerza de trabajo femenino en los sectores comercial y de servicios disminuyó. Para el caso del comercio, ésta pasó del 48 al 44%, y para el caso de los servicios la caída fue del 51 al 49% (cuadro 2). Esta disminución contrasta con el aumento de la participación femenina en el sector durante el periodo 1991-2000 (Mulder, 2002; véase también Rendón y Salas, 2000). Más aún, contrasta con el incremento (por mínimo que sea) de dicha participación en los otros sectores de la economía durante el periodo 2000-2003.

La disminución de la participación porcentual femenina en el sector no se presenta de forma homogénea en todas las ramas. Por un lado, en el comer-

cio minorista la participación del trabajo femenino pasó del 51% en el año 2000 al 46% tres años más tarde. En el caso de restaurantes y hoteles, servicios profesionales y servicios profesionales y recreativos; también se observan disminuciones en la proporción de trabajo femenino en el total de cada rama durante el periodo 2000-2003. Sin embargo, para el caso de la rama de comercio mayorista (rama tradicionalmente menos feminizada que otras en el comercio y los servicios) la historia es distinta, pues en este caso la proporción de trabajo femenino se incrementó al pasar del 31 al 33% durante 2000-2003 (cuadro 2).

En suma, estos resultados sugieren una ligera disminución de la segregación sectorial por género, debido a la caída de la participación relativa femenina en aquellos sectores tradicionalmente más feminizados y el aumento de esta misma participación femenina en otros sectores (patrón que también reporta Rendón (2003c, cuadro 4.3) para el periodo 1970-1990, aunque en el contexto de un aumento neto de la segregación debido a cambios más fuertes en otras dimensiones no sectoriales). Existen varias explicaciones para tal rumbo: más oportunidades laborales para mujeres fuera de los sectores estudiados (que ofrecen salarios relativamente bajos, como veremos), un proceso de profesionalización de los sectores estudiados (lo cual atrae más hombres), o bien un importante volumen de ingreso a estos sectores por parte de hombres que han sido expulsados laboralmente de otros sectores. Sin embargo, a pesar de la notoriedad de este reforzamiento de la presencia masculina en los sectores estudiados, su perfil básicamente femenino sigue siendo un rasgo distintivo, pues aún existe una brecha muy amplia entre la participación relativa femenina y la masculina.

Escolaridad

Observados en conjunto, en el comercio y los servicios el nivel promedio de escolaridad excede al observado en otros sectores. De manera general, en el comercio y los servicios hay menos trabajadores con educación primaria o sin instrucción, y más trabajadores con grados universitarios, que en los demás sectores. Sin embargo, como ya se ha enfatizado, se está examinando un conjunto de actividades con características muy diferentes entre sí. Por un lado, el grupo correspondiente al comercio presenta una fuerza laboral con una evolución educativa bastante homogénea. Se observa una clara tendencia, tanto en el comercio minorista como el mayorista, hacia la

elevación del nivel de estudios, particularmente hacia los niveles de secundaria y bachillerato.

Por otro lado, el grupo de servicios refleja la diversidad de calificaciones requeridas para llevar a cabo labores en sus distintas ramas. La rama de servicios profesionales representa un caso particular, pues, por definición, los servicios otorgados en este rubro están fuertemente relacionados con las calificaciones y/o entrenamiento recibido en la educación superior y/o media superior. Paradójicamente, en el grupo de servicios se encuentran también las dos ramas de actividad económica que menos proporción de trabajadores con estudios de nivel universitario (incluyendo maestría) se encuentran en el comercio y los servicios: hoteles y restaurantes y servicios personales y recreativos que, para el año 2003, contaban con un 8 y 9% de egresados universitarios en sus filas, respectivamente (cuadro 3).

Como lo muestra el cuadro 3 para el caso de los servicios, a pesar de la tendencia general al aumento en el nivel de estudios entre el personal ocupado, cada rama presenta una dinámica diferente. En la rama de servicios personales y recreativos la participación de personal ocupado con estudios de primaria o sin instrucción disminuye continuamente desde 1991, sin embargo, éste sigue siendo el nivel de escolaridad de mayor peso entre los que laboran en esta rama en 2003 (42%). El caso de restaurantes y hoteles es similar, la única diferencia es que el personal ocupado con secundaria como nivel de escolaridad sustituyó en el primer lugar a aquellos con primaria o sin instrucción a partir del año 2000.

Desde el año 2000 el personal ocupado en el comercio y los servicios que sólo cuenta con estudios de primaria o sin instrucción alguna tiene cada vez menor peso, pues su participación se reduce dramáticamente para el año 2003 (pasa del 42 al 27%). Simultáneamente creció la importancia de la población con estudios de bachillerato o más (del 24 al 40 por ciento).

Es importante notar, en adición, que existe una relación positiva entre el nivel promedio de escolaridad y la permanencia en el trabajo. En México, de acuerdo con la Comisión para la Cooperación Laboral, para los años posteriores a la puesta en marcha del TLCAN: "La duración del empleo fue más alta en las actividades en donde el promedio de escolaridad de los trabajadores fue más elevado, como es el caso de los servicios profesionales, mientras que fue más baja en las actividades en donde los trabajadores tuvieron menor nivel de escolaridad, como en los servicios personales y sociales y en el comercio" (CCL, 2003: 6).

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 3. Nivel de escolaridad en el comercio y los servicios 1991-2003

Rama	Porcentaje de personal ocupado por nivel de escolaridad					
	Primaria ¹			Secundaria		
	1991	2000	2003	1991	2000	2003
Comercio mayorista	33.3	24.6	19.4	32.7	37.5	35.3
Comercio minorista	46.3	37.5	27.8	34.4	36.2	37.7
Subtotal: comercio	44.6	35.5	26.3	34.2	36.4	37.3
Restaurantes y hoteles	58.6	43.9	35.4	30.1	35.1	37.2
Servicios profesionales	10.5	8.7	7.2	39.0	26.9	24.3
Servicios personales y recreativos	60.5	51.3	42.2	26.9	32.9	34.4
Subtotal: servicios	40.4	33.2	26.0	32.2	30.9	30.5
Otros sectores	58.5	48.2	27.2	28.4	30.7	36.9
Total	54.9	41.7	26.6	29.4	31.8	34.7
	Bachillerato			Universidad ²		
	1991	2000	2003	1991	2000	2003
Comercio mayorista	19.3	19.7	22.4	14.7	18.3	22.9
Comercio minorista	11.1	16.6	21.9	8.2	9.6	12.6
Subtotal: comercio	12.2	17.1	22.0	9.0	11.0	14.4
Restaurantes y hoteles	7.7	14.7	19.2	3.6	6.3	8.3
Servicios profesionales	9.3	14.1	14.7	41.3	50.3	53.9
Servicios personales y recreativos	8.5	10.2	14.5	4.2	5.7	8.9
Subtotal: servicios	8.7	12.5	15.4	18.7	23.4	28.0
Otros sectores	7.1	11.1	17.0	6.0	10.0	18.9
Total	7.8	12.6	17.5	8.0	14.0	21.2

¹ Se incluye el personal ocupado que respondió: "Sin instrucción".

² Se incluye el personal ocupado que respondió: "Maestría".

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional del Empleo.

POSICIÓN EN EL TRABAJO Y TAMAÑO DE UNIDAD

Posición en el trabajo

En comparación con las variables anteriores, la configuración de la posición en el trabajo resulta mucho más heterogénea entre las diversas ramas, reflejando con ello, entre otras cosas, las particularidades de la actividad produc-

TRABAJADORES EN EL COMERCIO Y LOS SERVICIOS EN MÉXICO: TRABAJO MARGINAL

tiva en cada caso. Para el año 2003, el grupo más importante son aquellos trabajadores que se desempeñan como asalariados (el 50 y 68% en el comercio y los servicios, respectivamente). En segundo lugar, están aquellos que realizan el trabajo por su cuenta (29 y 21% para comercio y servicios), le siguen aquellos que trabajan por destajo (con más importancia en el comercio) y que responden a la categoría de patrones (con más peso en los servicios) y finalmente tenemos al grupo de trabajadores que declararon realizar sus actividades sin recibir remuneración alguna y aquellos que se declararon bajo otra categoría (tales como cooperativas, por ejemplo) (cuadro 4). En cuanto a la importancia de cada una de estas categorías al interior de los sectores comercial y de servicios, ambos son, en general, un espejo fiel de lo que ocurre en el resto de la economía.

Cuadro 4. Posición en el trabajo en el comercio y los servicios 1991-2003

Rama	Porcentaje de personal ocupado por posición en el trabajo								
	Patrón			Por su cuenta			Destajo		
	1991	2000	2003	1991	2000	2003	1991	2000	2003
Comercio mayorista	5.7	4.6	4.3	6.3	7.6	8.4	13.2	18.1	15.2
Comercio minorista	4.5	5.0	4.8	39.8	37.2	33.2	4.7	5.5	5.5
Subtotal: comercio	4.6	4.9	4.7	35.5	32.5	28.9	5.8	7.5	7.2
Restaurantes y hoteles	6.4	6.5	6.3	27.7	24.0	21.6	3.7	1.4	1.9
Servicios profesionales	3.7	3.4	3.4	5.7	7.6	10.0	1.2	1.5	1.8
Servicios personales y recreativos	5.2	4.5	4.8	30.2	30.4	32.9	7.8	5.0	4.7
Subtotal: servicios	4.8	4.5	4.5	20.7	20.7	21.4	4.7	3.1	3.0
Otros sectores	8.8	3.4	3.9	20.5	20.1	10.2	5.3	7.7	9.1
Total	7.2	4.0	4.3	22.9	22.4	18.3	5.2	6.4	6.5
Rama	Asalariado			Sin pago			Otro		
	1991	2000	2003	1991	2000	2003	1991	2000	2003
	Comercio mayorista	71.4	67.0	68.8	2.4	2.3	3.1	0.9	0.3
Comercio minorista	31.7	37.5	46.2	19.1	14.8	10.2	0.3	0.1	0.1
Subtotal: comercio	36.8	42.2	50.1	16.9	12.8	9.0	0.4	0.2	0.1
Restaurantes y hoteles	45.7	56.6	59.3	16.2	11.4	10.9	0.2	0.1	0.1
Servicios profesionales	88.7	86.8	84.2	0.6	0.4	0.4	0.1	0.2	0.2
Servicios personales y recreativos	53.5	58.5	55.7	2.3	1.5	1.7	0.9	0.1	0.2
Subtotal: servicios	65.2	68.8	68.2	4.1	2.9	2.8	0.5	0.1	0.2
Otros sectores	50.1	56.9	75.3	14.8	11.4	1.4	0.6	0.4	0.1
Total	51.7	57.6	67.3	12.5	9.3	3.5	0.5	0.3	0.1

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional del Empleo.

A nivel de ramas, para el año 2003, el comercio minorista y los servicios personales y recreativos son las que tienen una menor proporción de trabajadores asalariados (46 y 56%, respectivamente). Estas ramas a su vez son las que presentan la mayor proporción de trabajadores por cuenta propia en el mismo año (29 y 33%). Más aún, el comercio minorista es, sólo después de restaurantes y hoteles, la actividad con una mayor proporción de trabajadores sin pago en el 2003 (10%) (cuadro 4).

En contraste, el comercio mayorista, así como los servicios profesionales, presentan tasas de trabajo asalariado superiores al de otros sectores de la economía mexicana en 2003 (69 y 84%, respectivamente) (cuadro 4).

Respecto a las tendencias a través de los años en la distribución de posiciones en cada rama, lo que observamos es cierto nivel de convergencia. Con excepciones mínimas, entre 1991 y 2000, y de nueva cuenta entre 2000 y 2003, las ramas que tienen porcentajes por encima del promedio de asalariados, empleados por cuenta propia o trabajadores sin pago, experimentaron un decremento en estos porcentajes; en contraposición, las ramas con porcentajes por debajo del promedio en cada categoría experimentaron un incremento. Por esta razón, no es posible hablar de una tendencia general hacia la informalización (extensión del trabajo por cuenta propia o sin pago) como la que reportan Rendón y Salas (2000) para los años 1991-1997, ni de una contra-tendencia general hacia la *formalización* (crecimiento del grupo asalariado) como la que descubren Rendón y Salas para los años 1970-1990, sino de una mezcla de tendencias con el efecto general de igualar —hasta un cierto punto— la distribución de posiciones en el trabajo en cada rama.

Tamaño de unidad

En cuanto al tamaño de unidad (de acuerdo con el número de personas empleadas) se puede observar que para ramas como el comercio mayorista y los servicios profesionales, los establecimientos de mayor tamaño concentran la mayor proporción del empleo. En el año 2003, establecimientos con 101 empleados o más, absorbieron el 42% del empleo en el comercio mayorista y el 56% en los servicios profesionales, muy por encima del promedio de 35% para la economía entera. En el otro extremo están el comercio minorista y los servicios personales y recreativos. Para el primer caso, establecimientos que dan trabajo hasta a cinco trabajadores constituyeron el 65% del empleo para esta rama en 2003, para el segundo el porcentaje era aún más abrumador llegando al 79% (cuadro 5).

Cuadro 5. Tamaño de unidad en el comercio y los servicios 1991-2003

Rama	Porcentaje de personal ocupado en cada tamaño de unidad											
	1-5 personas			6-15 personas			16-100 personas			101 personas o más		
	1991	2000	2003	1991	2000	2003	1991	2000	2003	1991	2000	2003
Comercio mayorista	21.6	22.1	18.8	16.8	12.1	12.3	32.0	27.1	27.4	29.6	38.7	41.7
Comercio minorista	68.9	73.7	65.2	10.2	8.0	8.7	9.3	6.5	8.8	11.7	11.9	17.4
Subtotal: comercio	61.2	65.5	57.1	11.2	8.6	9.3	13.0	9.8	12.0	14.6	16.2	21.6
Restaurantes y hoteles	54.1	61.5	54.5	23.3	14.5	15.8	13.9	12.9	16.6	8.6	11.1	13.0
Servicios profesionales	9.0	17.5	19.7	6.5	7.4	8.2	7.0	11.9	16.3	77.5	63.3	55.8
Servicios personales y recreativos	77.3	83.4	78.8	10.6	5.9	7.1	6.5	5.5	7.3	5.6	5.2	6.9
Subtotal: servicios	43.8	54.8	50.0	11.0	8.0	9.1	8.0	9.2	12.7	37.2	28.1	28.3
Otros sectores	39.8	49.4	29.2	12.3	9.0	7.5	13.5	11.2	15.6	34.5	30.5	47.6
Total	44.1	53.6	42.8	11.8	8.7	8.5	12.0	10.4	13.8	32.1	27.3	35.0

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional del Empleo.

Una tendencia sobresaliente del periodo 2000-2003, es una pequeña disminución en la participación de las unidades de menor tamaño en el empleo y el incremento de la misma en las de mayor tamaño, contrario al rumbo en la década anterior. En este periodo, unidades de una a cinco personas disminuyeron su participación, mientras que, en el otro extremo, unidades de 101 personas o más han ganado mayor peso para 2003 en el comercio y los servicios; patrón similar al observado para el resto de los sectores que componen la economía mexicana (cuadro 5).

A pesar de esta tendencia al adelgazamiento del peso relativo en el empleo de las unidades de menor tamaño, es posible apreciar una estructura que se mantiene polarizada. Por ejemplo, en el caso del comercio, el 57% del empleo está concentrado en unidades que van de una a cinco personas, pero unidades de más de 100 personas concentraron el 22% del empleo en 2003 (cuadro 5).

HORAS, SALARIOS Y PRESTACIONES

Horas

La característica más sobresaliente de las horas trabajadas en el comercio y los servicios es la enorme importancia del trabajo a tiempo parcial (menos de

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

35 horas por semana). Cada una de las ramas del comercio y los servicios tiene un nivel más elevado de trabajo a tiempo parcial que los demás sectores (cuadro 6). Un trabajador que se encuentra en el comercio y los servicios tiene dos veces más probabilidades de trabajar a tiempo parcial que cualquier otro trabajador en el resto de la economía, y en el caso más extremo (servicios profesionales) esa posibilidad se incrementa hasta en 2.5 veces. Adicionalmente, los empleos de menos de 15 horas a la semana están todavía más concentrados en el comercio y los servicios que en el resto de la economía. Por ejemplo, un trabajador en estos sectores tiene cuatro veces más probabilidades de tener un empleo por debajo de las 15 horas semanales, y más de cinco veces en el caso particular de los servicios personales y recreativos.

Otro fenómeno destacado del sector es el monto excesivo de tiempo promedio trabajado: más de 48 horas por semana. Sin embargo, dicho fenómeno

Cuadro 6. Horas de trabajo en el comercio y los servicios 1991-2003

Rama	Promedio de horas			Porcentaje trabajando <15 horas			Porcentaje trabajando <35 horas		
	1991	2000	2003	1991	2000	2003	1991	2000	2003
Comercio mayorista	43.5	46.1	45.6	3.8	6.3	4.9	21.2	19.2	17.6
Comercio minorista	42.6	45.2	45.8	7.6	7.3	5.4	28.6	24.7	20.3
Subtotal: comercio	42.7	45.3	45.8	7.1	7.2	5.3	27.7	23.9	19.8
Restaurantes y hoteles	41.6	44.6	43.9	6.8	6.0	5.6	28.3	25.0	23.7
Servicios profesionales	34.8	38.3	39.7	3.8	3.0	2.4	43.7	36.1	29.6
Servicios personales y recreativos	38.8	41.3	41.7	10.1	7.4	6.1	31.6	29.6	26.6
Subtotal: servicios	37.8	40.8	41.3	7.2	5.5	4.5	35.5	31.2	27.3
Otros sectores	41.8	44.8	46.8	5.2	4.0	1.1	22.8	19.5	12.0
Total	41.0	43.8	44.6	6.0	5.0	3.2	26.7	23.4	19.2

Rama	Porcentaje trabajando entre 35-48 horas			Porcentaje trabajando >48 horas		
	1991	2000	2003	1991	2000	2003
Comercio mayorista	50.4	49.2	55.7	28.4	31.6	26.6
Comercio minorista	40.2	41.4	47.5	31.2	33.9	32.2
Subtotal: comercio	41.5	42.6	49.0	30.9	33.5	31.2
Restaurantes y hoteles	45.5	47.2	51.2	26.2	27.8	25.1
Servicios profesionales	48.5	52.1	57.1	7.8	11.9	13.2
Servicios personales y recreativos	48.7	49.9	54.3	19.7	20.5	19.2
Subtotal: servicios	48.0	50.2	54.9	16.4	18.6	17.8
Otros sectores	56.4	56.9	64.8	20.8	23.7	23.3
Total	51.9	52.6	57.8	21.4	24.0	23.0

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional del Empleo.

está polarizado al interior del sector, pues encontramos que trabajar más de 48 horas es muy común en el comercio detallista (1.4 veces el nivel que presentan empleos en el resto de la economía), pero es poco común en los servicios profesionales (0.6 veces).

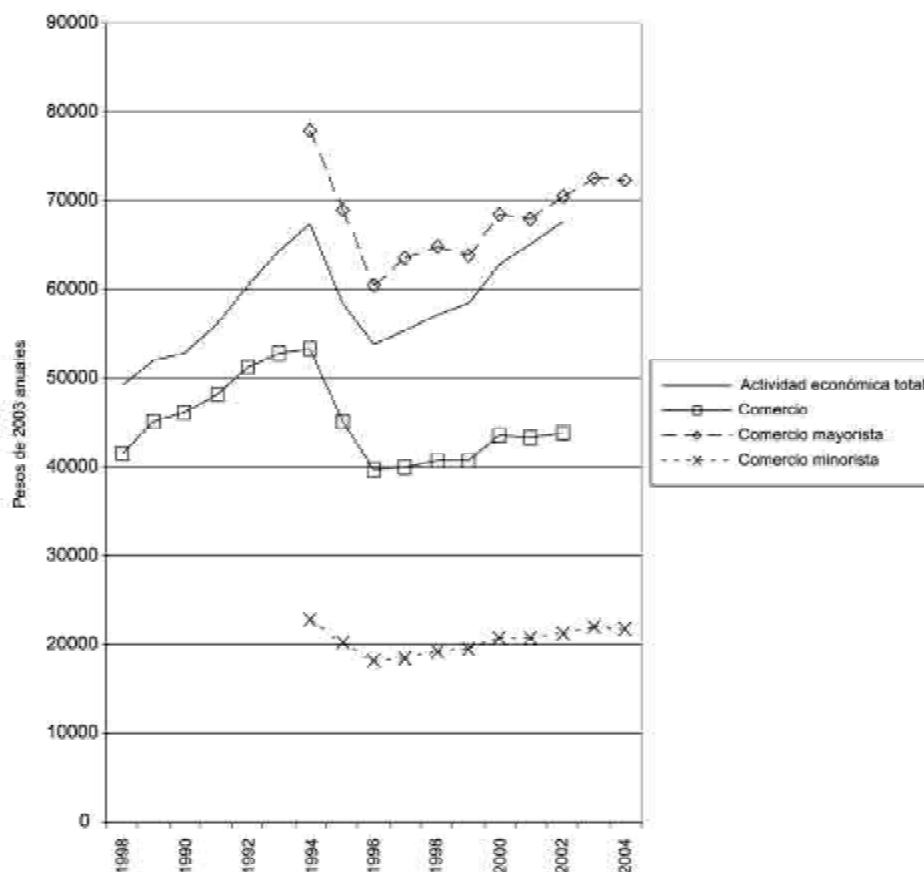
Al igual que en el resto de la economía, el empleo en el comercio y los servicios experimentó un aumento significativo en las horas promedio trabajadas entre 1991 y 2000 (véase también a Salas y Zepeda 2003), pero poco crecimiento en los tres años posteriores. Este crecimiento se debe principalmente a una tendencia a la disminución del trabajo a tiempo parcial. No obstante lo anterior, la disminución en la incidencia del trabajo a tiempo parcial ha sido un fenómeno con una evolución lenta en el periodo 2000-2003. Por ejemplo, en el comercio la proporción de personas trabajando menos de 35 horas disminuyó al pasar del 29 a 20% entre 1991 y 2003. Mientras tanto, el porcentaje de empleados que trabajan más de 48 horas en el comercio y los servicios experimentó un pequeño aumento entre 1991-2000; entre 2000 y 2003 ocurrieron resultados mixtos, predominando una pequeña disminución en el tiempo laborado.

Aunque la tendencia en el comercio y los servicios apunta hacia la reducción de la tasa de trabajo a tiempo parcial, se puede apreciar una brecha creciente en este sentido con respecto a otros sectores. En el año 2000 un trabajador laborando en los sectores comercial y de servicios tenía 1.5 más probabilidades de trabajar menos de 35 horas semanales que cualquier otro trabajador en la economía mexicana; para el año 2003 esta probabilidad aumentó a 2.1. En el otro extremo, estos mismos trabajadores de los sectores comercial y de servicios tenían 1.5 más probabilidades que cualquier otro trabajador en la economía nacional de hallarse en un empleo con menos de 15 horas semanales, pero estas posibilidades aumentaron dramáticamente a 4.2 en 2003 (aún más significativo fue el cambio para el caso de los servicios personales y recreativos cuyas posibilidades aumentaron de 1.8 a 5.4).

Salarios

El grueso de la mano de obra en el comercio y los servicios trabaja con un pago inferior al promedio de la economía mexicana (gráficas 1 y 2, resultan correspondientes a las de Rendón y Salas, 2000; Salas y Zepeda, 2003). Sin embargo, existen variaciones importantes entre las distintas ramas. En general el comercio tiene remuneraciones por debajo del nivel promedio y se

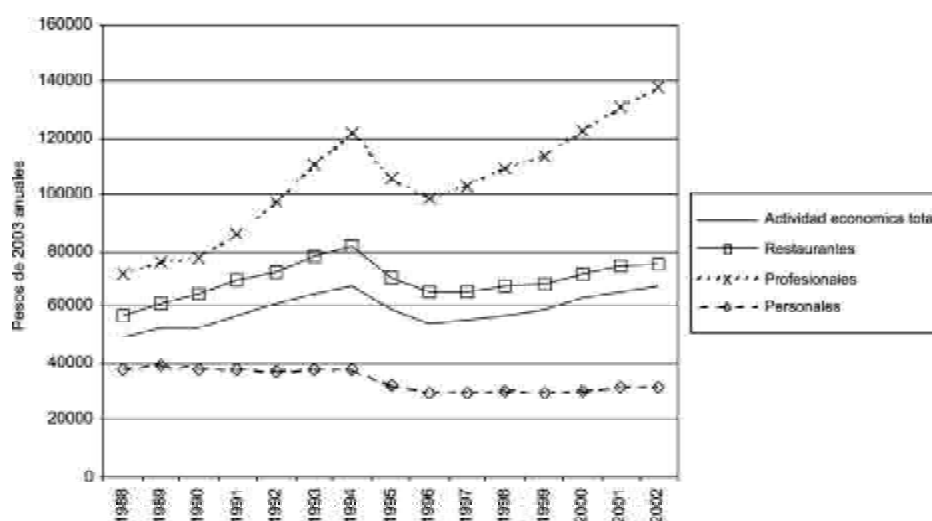
Gráfica 1. Remuneraciones medias anuales 1988-2003. Comercio



Nota: Como los datos para las ramas mayorista y minorista vienen de una fuente distinta a los demás y que recoge datos solamente de las 33 áreas urbanas más grandes de México, no son estrictamente comparables con el resto de los datos presentados.

Fuentes: Comercio total y actividad económica total del INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, con corrección para inflación del Banco de México. Comercio mayorista y minoristas agregados para combinar datos de la Encuesta Mensual de Establecimientos Comerciales y el Censo Económico de 1999, con corrección para inflación del Banco de México.

Gráfica 2. Remuneraciones medias anuales 1988-2002. Servicios



Fuente: INEGI. Sistema Nacional de Cuentas, con corrección para inflación del Banco de México.

puede observar que dicha inferioridad resulta de los bajos salarios predominantes en el comercio minorista (a pesar de que los trabajadores en dicha rama trabajan varias horas por encima del promedio). En contraste, el comercio mayorista tiene remuneraciones ligeramente por encima de la media. Los servicios profesionales (incluyendo educación y salud) y, sorprendentemente, los restaurantes y hoteles, ofrecen remuneraciones por arriba de la media; por su parte, los servicios personales pagan mucho menos. En estos datos podemos corroborar una vez más la importante heterogeneidad que priva en los sectores de comercio y de servicios analizados: en América Latina en general, los salarios del comercio minorista, los restaurantes y hoteles suelen ser inferiores a los del sector manufacturero, en tanto que los servicios profesionales suelen tener remuneraciones más altas, incluso cuando se tienen en cuenta diferencias de edad y de escolaridad entre trabajadores (BID, 2003).

En la economía entera se presentó un deterioro grave de las remuneraciones reales después de 1994 (véase también Rendón y Salas, 2000; Salas y Zepeda 2003), y en 2002 apenas se sobrepasó por primera vez el nivel alcanzado en el primer año mencionado. En este sentido, todas las ramas del

comercio y los servicios experimentaron un comportamiento más o menos semejante.

Sin embargo, existieron algunas diferencias importantes. Por ejemplo, las remuneraciones reales en los servicios profesionales sobrepasaron significativamente su nivel de 1994 hacia el año 2002. Fuera de este caso particular, ninguna otra rama del comercio y los servicios ha alcanzado de nuevo el nivel de 1994. En los periodos más recientes, existió un rango de pérdidas que va del 4% (comercio minorista) hasta el 15% (servicios personales). A través de los años 2000-2003 en particular, casi no se experimentó recuperación en los salarios reales en el comercio y los servicios, con la excepción ya mencionada de los servicios profesionales. A diferencia de lo ocurrido con los otros dos miembros del TLCAN, en los que las remuneraciones promedio más altas y con mayores aumentos después de la firma del acuerdo se dieron por lo general para las ocupaciones con los incrementos más elevados en el empleo, en México “el mayor aumento en el empleo se dio en las ocupaciones con el promedio de remuneración más bajo, como los vendedores ambulantes, los comerciantes en pequeña escala y los trabajadores en los servicios domésticos” (CCL, 2003: 7).

Prestaciones

Los trabajadores en el comercio y los servicios tienen un elevado riesgo de carecer de prestaciones, salvo en el caso del comercio mayorista y los servicios profesionales (cuadro 7). Decidimos examinar tres prestaciones clave: aguinaldo, vacaciones con goce de sueldo y seguro médico de cualquier fuente (IMSS, ISSSTE, o seguros privados). Según los datos de 2003, entre las personas que laboran en restaurantes y hoteles, sólo el 47% cuenta con todas las prestaciones y apenas poco más de la mitad tiene al menos una prestación. El caso de los servicios personales y recreativos es aún más inquietante: sólo una cuarta parte cuenta con las tres prestaciones y sólo una tercera parte cuenta con al menos una de ellas.

CONCLUSIONES

Antes de realizar un resumen de las tendencias más relevantes halladas en nuestros resultados, es preciso recordar y enfatizar que existen marcadas diferencias en las características del empleo entre las ramas que constituyen

Cuadro 7. *Goce de prestaciones por trabajadores asalariados en el comercio y los servicios 2003*

<i>Rama</i>	<i>Tienen las tres prestaciones</i>	<i>Tienen al menos una prestación</i>
Comercio mayorista	75.8	84.3
Comercio minorista	55.6	63.4
Subtotal: comercio	58.2	66.1
Restaurantes y hoteles	46.8	56.2
Servicios profesionales	74.9	83.7
Servicios personales y recreativos	24.9	35.4
Subtotal: servicios	47.3	57.0
Otros sectores	69.4	77.9
Total	62.4	71.2

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional del Empleo.

NOTA: Se consideran prestaciones clave el aguinaldo, vacaciones con goce de sueldo y cualquiera forma de seguro medico.

los sectores del comercio y los servicios. En un extremo, los trabajadores en servicios profesionales tienen un nivel alto de escolaridad, ganan un sueldo por encima del promedio (que se ha incrementado sustancialmente en términos reales) y experimentan un menor riesgo de carecer de prestaciones que el trabajador típico. En el extremo opuesto, los que trabajan en el comercio minorista y los servicios personales tienen poca educación, obtienen bajos salarios (que no se han recuperado de las pérdidas sufridas por la crisis de 1994), y sufren un alto riesgo de carecer de alguna de las prestaciones clave seleccionadas.

Sin embargo, consideramos adecuado caracterizar, en lo general, a los empleos en el comercio y los servicios como “marginales”. En comparación con el promedio de la economía, los trabajadores en el comercio y los servicios se ubican en unidades productivas pequeñas (aun cuando éstas han disminuido ligeramente su participación en el empleo desde el año 2000), con un nivel alto de trabajo por cuenta propia y, en el caso del comercio, también de trabajo no remunerado (sobre todo en los pequeños negocios familiares). Todas las ramas del comercio y los servicios muestran una tasa elevada de trabajo a tiempo parcial (menos de 15 horas por semana), la mayoría reciben remuneraciones por debajo de la media y carecen de alguna o todas las prestaciones clave con mayor frecuencia que los empleos fuera del comercio y los servicios.

¿Cómo se puede resumir la experiencia reciente, sobre todo en los años 2000-2003, del trabajo en el comercio y los servicios en México? Lo más apropiado sería decir que los resultados son mixtos. Si bien es cierto que en general los empleos en el comercio y los servicios siguieron las grandes tendencias de la economía nacional, también es cierto que se presentaron diferencias muy significativas en las trayectorias de estos sectores al nivel de ramas. Respecto al perfil demográfico del personal, hubo una tendencia a la elevación del nivel de escolaridad, como en el resto del mercado laboral. Pero el aumento en el nivel de educación se experimentó de manera muy irregular. Por ejemplo, fuera del comercio y los servicios, la razón del porcentaje de personal con educación universitaria en 2003 con respecto a 2000 es 1.9, indicando un rápido aumento; en el caso del comercio minorista esta razón fue apenas de 1.3. Asimismo, mientras otros sectores experimentaron una creciente feminización de su fuerza laboral, el comercio y los servicios, que ya tenían un porcentaje alto de mujeres como trabajadoras, no experimentaron ningún aumento significativo en dicho porcentaje.

En la mayoría de las ramas estudiadas, las empresas en el comercio y los servicios experimentaron una marcada tendencia hacia unidades más grandes y con una proporción creciente de asalariados. Sin embargo, también se observa una experiencia inversa muy interesante en las ramas de comercio mayorista, servicios profesionales y servicios personales: en estas ramas el porcentaje de personas trabajando por su cuenta aumentó entre 2000 y 2003. Debido a lo anterior, tal vez estamos viendo el crecimiento de una “economía informal nueva”, pues en vez de empresas detallistas y de preparación de comida, están surgiendo nuevos empleados por cuenta propia laborando en el comercio al mayoreo y/o en los servicios personales y profesionales.

Por otro lado, el comercio y los servicios, al igual que otros sectores, han experimentado un aumento en las horas promedio trabajadas (y una disminución en la frecuencia del trabajo a tiempo parcial) y también un crecimiento en los sueldos después de 1996. Pero salvo el caso concreto de los servicios profesionales, los trabajadores en el comercio y los servicios todavía no disfrutaban de una recuperación total del valor de sus remuneraciones al nivel de 1994, en contraste con la experiencia promedio en la economía entera.

En conclusión, el asunto más sobresaliente que surge de esta investigación es lo que parece ser una brecha perdurable en la calidad del empleo entre el comercio y los servicios por un lado, y el resto de la economía por el otro. Aunque el trabajo en el comercio y los servicios, en general, sigue tendencias en la misma dirección que los otros sectores de la economía mexicana,

también se aprecia el hecho inquietante (a través de algunas de las variables clave analizadas) de que la calidad del empleo en estas dos actividades se está deteriorando con respecto a los ofrecidos por el resto de la economía en su conjunto.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2003), "Se buscan buenos empleos: los mercados laborales en América Latina", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, Estados Unidos.
- Comisión para la Cooperación Laboral (CCL) (2003), "Los mercados de trabajo en América del Norte: cambios principales a partir del TLCAN", Secretariado de la Comisión para la Cooperación Laboral, Washington, Estados Unidos.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (1994), Clasificación de Actividades Económicas de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (CAE-ENEU-94), Aguascalientes, INEGI.
- Mulder, Nano (2002), *Economic Performance in the Americas. The role of the service sector in Brazil, Mexico and the USA*, Edward Elgar Publisher, Estados Unidos, 319 p.
- Rendón, Teresa (2003a), "La información estadística disponible sobre el empleo y los ingresos derivados del trabajo", México, Facultad de Economía, UNAM, noviembre.
- _____ (2003b), "Empleo, segregación, y salarios por género", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), *La situación del trabajo en México, 2003*, México, Instituto de Estudios del Trabajo, pp. 129-150.
- _____ (2003c), *Trabajo de hombres y trabajo de mujeres en el México del Siglo xx*, México, UNAM.
- _____ y Carlos Salas (2000), "La evolución del empleo", en Arturo Alcalde, Graciela Bensusán, Enrique de la Garza, Enrique Hernández Laos, Teresa Rendón y Carlos Salas, *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 24-91.
- Salas, Carlos y Eduardo Zepeda (2003), "Empleo y salarios en el México contemporáneo", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), *La situación del trabajo en México, 2003*, México, Instituto de Estudios del Trabajo, pp. 55-76.

Mercados de trabajo urbanos y desigualdad de género en México a principios del siglo XXI

Marina Ariza¹

INTRODUCCIÓN²

En general, las últimas décadas del siglo XX han constituido un escenario poco esperanzador para los mercados urbanos nacionales. Con muy contadas excepciones (Zenteno, 2002), la nota distintiva durante el periodo ha sido el aumento de la precariedad y la inseguridad laboral. De manera recurrente, en cada una de las crisis cíclicas que han sacudido al país desde el parteaguas de 1982, el mercado de trabajo se ha revelado como el talón de Aquiles del nuevo esquema de crecimiento. Esta concomitancia no es por supuesto un hecho fortuito: es precisamente en el terreno laboral en el que se centran muchas de las decisivas transformaciones que apuntalan el proceso de globalización económica y de apertura en curso.

Pero estos años finiseculares de débil dinamismo económico y escasa calidad del empleo, fueron también los de mayor incremento relativo de la fuerza de trabajo femenina, dando lugar así a la desafortunada coincidencia entre creciente inserción económica de las mujeres y deterioro generalizado de las condiciones laborales, destacada con frecuencia por los especialistas (Standing, 1999). Y, sin embargo, ha sido precisamente el recurso a la mano de obra femenina el factor estratégico que ha permitido a muchos hogares urbanos mexicanos frenar moderadamente la acusada tendencia a la caída de sus ingresos observada desde principio de los ochenta (Alarcón y McKinley, 1998; Rubalcava, 2001; Cortés, 2000).

¹ Doctora en Sociología por el Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México. Investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM. Áreas de interés: migración, familia, mercados de trabajo y género. Correo electrónico: ariza@servidor.unam.mx

² Agradezco el apoyo brindado por el Maestro en Población, Felipe Contreras Molotla, en la explotación de las bases de datos en que se sustenta este trabajo. A Flérida Guzmán, investigadora de la Flacso, y a Leticia Limón, bibliotecaria del Instituto de Investigaciones Sociales, la amable y diligente respuesta a mis reclamos y solicitudes. A Edith Pacheco, Enrique de la Garza, Brígida García y Orlandina de Oliveira, los comentarios a la primera versión de este texto. Al Instituto de Investigaciones Sociales el apoyo recibido a través del programa de la bolsa de becarios.

En virtud del carácter diferencial de los procesos sociodemográficos, de la organización segregada de los mercados de trabajo, y de la heterogeneidad de los contextos laborales locales, cada uno de los hitos económicos de las últimas décadas ha tenido repercusiones distintas sobre la fuerza de trabajo femenina y masculina y el entorno urbano de referencia. Así, por ejemplo, mientras en la zona centro del país la llamada crisis de la deuda y la reestructuración económica que la sucedió impactaron más a la fuerza de trabajo asalariada en el sector secundario, eminentemente masculinizada; la devaluación monetaria y la contracción del crecimiento de mediados de los noventa —aunque con leves repercusiones en las ciudades fronterizas— afectaron más a las mujeres trabajadoras que a los hombres, siempre que el desempeño económico sea medido a través del crecimiento del desempleo y la informalidad (Coubés, 2003). Los primeros años del siglo *xxi* (2000-2003) inauguran de nueva cuenta un intervalo más de escaso dinamismo económico en la larga y sinuosa historia de altibajos económicos que ha vivido el país desde 1982. En esta ocasión el detonante ha sido la marcada desaceleración de la economía estadounidense cuyo punto de arranque se sitúa apenas despunta el siglo *xxi*: en el mes de marzo del año 2000 (Castillo, Díaz-Bautista y Pastrana, 2004).

Teniendo como referencia los aspectos señalados, este trabajo persigue conocer las implicaciones de mercados de trabajo diferenciados (fronterizos y no fronterizos) sobre la mayor o menor equidad de género en una coyuntura de escaso dinamismo económico como es el trienio 2000-2003. Dichos mercados difieren no sólo en su grado de especialización, sino en la mayor o menor heterogeneidad que presentan y en su grado de integración con la economía internacional. Mientras las ciudades fronterizas se distinguen por su insoslayable vinculación con el mercado externo y su acentuada especialización, las no fronterizas son relativamente más heterogéneas y diversificadas. El criterio analítico persigue entre otras cosas contrastar centros urbanos con presencia preponderante de un sector industrial tradicionalmente feminizado (ciudades fronterizas), con otros más terciarizados y distantes geográficamente (Veracruz y Mérida), y con la ciudad de México en su calidad de vértice del sistema urbano y polo económico nacional.

La fuente en que se basa la investigación es la Encuesta Nacional de Empleo, años 1991, 2000 y 2003,³ en sus áreas más urbanizadas (100 mil habitan-

³ Como es sabido, dicha encuesta empezó por aplicarse a un conjunto seleccionado de ciudades de 100 mil habitantes y más, y fue ampliándose progresivamente hasta incluir 48 ciudades en 2000, para descender luego a 32. Por ello, desde sus inicios y hasta el año 2000, se denominaba Encuesta Nacional

MERCADOS DE TRABAJO URBANOS Y DESIGUALDAD DE GÉNERO EN MÉXICO

tes y más). Si bien la atención se centra en un periodo reciente (2000-2003), se mantiene como telón de fondo un punto de referencia constante en el primer año de la década de los noventa, con la finalidad de distinguir las tendencias de corto y más largo plazo.

El trabajo se divide en dos partes. En la primera se realiza una sucinta evolución descriptiva del curso seguido por los mercados de trabajo urbanos seleccionados; en la segunda se lleva a cabo una caracterización del nivel de desigualdad de género que presentan, procurando destacar las consecuencias diferenciales de las tendencias económicas recientes. En las conclusiones se realiza un balance general de los hallazgos más importantes.

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LOS MERCADOS DE TRABAJO URBANOS

Después de un breve repunte en el lapso 1996-2000 que parecía poner fin a las profundas secuelas negativas de la crisis de mediados de los noventa, la economía mexicana entra una vez más en una fase de escaso dinamismo que sólo da indicios de recuperación a mediados del 2004. Entre 2001 y 2002 el crecimiento económico fue de apenas el 0.56 (Ros, 2004), mientras el desempleo llegó al 3.25% en las 32 áreas más urbanizadas del país (*www.inegi.gob.mx*).

A diferencia de la contracción económica de 1994, una crisis de carácter nacional en gran parte financiera, la ausencia de dinamismo económico de los primeros años del siglo XXI responde más bien a los efectos negativos en el entorno nacional de la desaceleración económica de Estados Unidos. Por el peso gravitacional del país del norte, dicha desaceleración afectó también el nivel global de intercambio entre los países integrantes del TLCAN. Así, en el año 2001 se registró una disminución absoluta de las transacciones comerciales entre los tres socios del tratado que clausuró la tendencia alcista registrada a lo largo de los 90.⁴ (Grijalva Monteverde, 2004: 3). Uno de muchos correlatos de esta contracción resulta observable en el importante descenso de la inversión extranjera, la que pasó de 26 569.2 millones de dólares en 2001 a 9 451.4 en 2003 (*www.inegi.gob.mx*), una variación porcentual negativa del 64 por ciento.

de Empleo Urbano (ENEU). A partir de este último año, sin embargo, se integraron en una sola encuesta los módulos urbano y rural, por lo que pasó a conocerse como Encuesta Nacional de Empleo, sin más.

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

En el mismo sentido en que se contrajo el nivel de producción de la economía estadounidense, descendió también el volumen de sus importaciones, hecho que repercutió sin cortapisas en las exportaciones mexicanas (Milo y Juárez, 2005).⁵ Entre otros aspectos, el descenso en el ritmo de la producción en Estados Unidos entre 2000 y 2003 estuvo acompañado de la expansión del desempleo, la reducción de la productividad media laboral, y el crecimiento de las remuneraciones medias reales en el sector manufacturero, indicadores que registraron una tendencia casi idéntica en el sector manufacturero mexicano en el mismo lapso (Castillo, Díaz-Bautista y Fragoso, 2004). La creciente dependencia externa de la economía estadounidense se expresa inequívocamente en el origen de los flujos de inversión: de los 26 569.2 millones de dólares que entraron al país por concepto de inversión extranjera directa en el año 2001, 20 361.8; es decir, el 76.7% provenía de Estados Unidos;⁶ porcentaje que fue decreciendo paulatinamente conforme tocaba fondo la desaceleración económica hasta reducirse en 2003 a poco más del 50% del total de la IED⁷ recibida. Estos aspectos denotan la creciente integración de ambas economías y permiten a algunos autores hablar de *sincronización* en algunas de las variables macroeconómicas entre ambos países (Castillo, Díaz-Bautista y Fragoso, 2004).

Como era de esperarse, en el contexto de la economía nacional fueron los mercados urbanos fronterizos —dentro de ellos el sector maquilador— y los más afectados por las tendencias mencionadas. Después de haber mostrado un crecimiento sostenido a lo largo de los noventa, el número de industrias maquiladoras descendió de 3 630 a 2 860 entre 2001 y 2003 (*www.inegi.gob.mx*). Es la primera vez en la historia reciente del país que el sector maquilador experimenta un retroceso en su ininterrumpida trayectoria expansiva desde 1982.⁸

⁵ Sólo entre 2000 y 2001, las exportaciones mexicanas experimentaron una variación negativa del 4.4%, atribuible en gran parte al descenso de las exportaciones manufactureras, a las que obedece alrededor del 60% de esta variación (estimaciones propias a partir de las publicaciones del INEGI). Al intentar evaluar el efecto de las crecientes exportaciones chinas sobre el correspondiente descenso de las mexicanas (Milo y Juárez, 2005) llegan a la conclusión de que es el comportamiento de las importaciones estadounidenses lo que realmente explica la tendencia de las mexicanas; al menos en términos estadísticos las de China no tienen un impacto negativo significativo.

⁶ La contraparte de esto es la menor diversificación del destino las exportaciones mexicanas: si en 1993 el 82,7% de ellas se dirigían a Estados Unidos, 11 años más tarde el porcentaje rondaba el 90% (Grijalva Monteverde, 2004: 43).

⁷ En el mismo sentido disminuyeron los flujos de Canadá, los que todavía representan una parte muy minoritaria del total de la IED, considerando su situación como socio comercial preferencial.

⁸ De acuerdo con Alba (2005), el sector maquilador fue el único en crecer de manera sostenida desde la crisis de la deuda de 1982 y hasta el año 2000, y el más dinámico a nivel nacional.

Sólo en Tijuana se estima una disminución de hasta el 40% de la producción maquiladora entre 2000 y 2003, ocasionada por la caída en el consumo en Estados Unidos (Castillo, Díaz-Pastrana y Fragoso, 2004). Otros dos factores, además de la señalada desaceleración de norteamérica, confluyen en el comportamiento recientemente observado en la industria maquiladora: la incorporación de China a la Organización Mundial del Comercio y la sobrevaluación del peso, aspecto este último que torna menos “competitiva” la fuerza de trabajo mexicana en el ámbito económico internacional (Alba, 2005).

Los factores reseñados explican en gran medida el curso de las variables socioeconómicas que analizaremos a continuación, las que evidencian con claridad la extrema vulnerabilidad del esquema de crecimiento en boga frente los vaivenes de la economía internacional y, ante todo, los ribetes negativos de la cada vez más estrecha relación comercial que México sostiene con Estados Unidos. Para evaluar a continuación el impacto diferencial de éste y otros procesos sobre los mercados de trabajo urbanos y la desigualdad de género, nos apoyaremos en una serie de indicadores referidos a tres aspectos centrales: 1. La capacidad de absorción de los mercados de trabajo seleccionados (participación económica, desempleo, informalidad); 2. Su estructura (rama de actividad y asalariados por tamaño de empresa); y 3. Las condiciones laborales que ofrecen a la población trabajadora (presencia relativa de trabajadores asalariados, prestaciones e ingreso medio por hora).

DINAMISMO ECONÓMICO Y ABSORCIÓN LABORAL:
PARTICIPACIÓN ECONÓMICA, DESEMPLEO E INFORMALIDAD

Tanto la participación económica, como el desempleo y la informalidad, son indicadores que refieren a la manera en que una economía urbana responde a las diversas coyunturas económicas. Mientras la participación económica expresa la intensidad con que las personas en edad de trabajar se incorporan al mercado de trabajo, el desempleo y el porcentaje de informalidad denotan problemas de insuficiente absorción laboral.

La evaluación de este conjunto de indicadores en el periodo 2000-2003 revela con claridad el considerable impacto negativo de la coyuntura económica mencionada sobre los mercados de trabajo urbanos nacionales. Como hemos destacado, dicho impacto fue mayor en los mercados más dependientes del flujo de inversión internacional: los fronterizos. El aspecto más llamativo de todos es el descenso extraordinario en la tasa de participación

económica, un hecho inédito en la historia reciente del país. Crecen también la informalidad y el desempleo, aunque este último lo hace selectivamente. Como queda en evidencia en los datos del cuadro 1, en las ciudades fronterizas las tasas de actividad económica se redujeron en promedio 5.4% puntos porcentuales entre 2000 y 2003; la contracción fue mucho más severa en Matamoros que en Tijuana y Ciudad Juárez, con una diferencia de siete puntos porcentuales en el valor del indicador entre uno y otro momento del tiempo. En algunas ciudades del sur, como Veracruz y Mérida, el descenso fue mucho menor, de apenas 2.3 porcentuales; en la ciudad de México es desestimable dado que puede obedecer a factores de medición. Es de destacar que el impacto fue diferencial por sexo: en las ciudades fronterizas afectó con mucha mayor intensidad a la fuerza de trabajo femenina; en Veracruz y Mérida, a la masculina. Tan sólo en Matamoros la tasa de participación económica de las mujeres descendió de 47.7% en 2000 a 39% en 2003, y en Tijuana, de 40.9% a 35.2 por ciento.

Este abrupto interregno negativo de principios del siglo *xxi* representa así un retroceso inesperado en la tendencia sostenidamente alcista que venía observando la participación económica femenina desde la década de los setenta, aspecto que constituyó uno de los rasgos distintivos del mercado de trabajo nacional en el último cuarto del siglo *xx* (Pedrero y Rendón, 1982; Rendón y Salas, 1993; Parker y Pacheco, 1996; García y Oliveira, 1994). En efecto, tal y como se recoge en los datos del cuadro 1 antes referido, entre 1991 y 2000 se verifica un incremento constante de la participación económica femenina, cuyas tasas se elevaron en promedio 8.8 puntos porcentuales en esos nueve años. Los incrementos fueron extraordinarios tanto en las ciudades fronterizas como en las aquí agrupamos de manera laxa bajo la región sur (Veracruz y Mérida), y leves en la ciudad de México.

En lo que a los otros dos indicadores se refiere, informalidad⁹ y desempleo, mientras la primera fue una respuesta más generalizada, pues afectó a cuatro de los seis centros urbanos analizados (Veracruz, ciudad de México,

⁹ El concepto de sector informal que se maneja aquí es una combinación del criterio del tamaño de establecimiento con el de situación en el empleo. Incluye a los empleadores, asalariados y trabajadores a destajo que laboran en establecimientos con cinco o menos personas; a los trabajadores domésticos, a los cuenta propia, y los sin pago. De la categoría de trabajadores en empresas con hasta cinco personas se excluye a los que se encuentran en ramas que se definen como formales. De los cuenta propia y trabajadores sin pago, se excluye a los profesionistas, considerados no informales, y a los trabajadores domésticos para evitar una doble contabilización. Esta es por lo demás la definición empírica usada tradicionalmente por el INEGI, con base en las recomendaciones del PREALC.

Cuadro 1. Indicadores seleccionados de la Población Económicamente Activa, seis zonas metropolitanas, México, 1991, 2000 y 2003 (porcentajes)

	Veracruz		Mérida		Cd. de México		Cd. Juárez		Matamoros		Tijuana	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
	1991		2000		2003		1991		2000		2003	
Tasa de participación económica	72.1	35.3	69.3	26.6	74.4	36.1	74.6	32.5	76.9	37.1	72.7	32
Escolaridad promedio	9.6	9.7	8.6	9.5	9.1	9.1	7.9	8.3	8.2	8.7	8.6	8.7
Trabajadores no manuales altos	10.4	5.5	8.4	6	7.7	4.7	4.9	3.1	5.6	2.1	6.1	3.2
Asalariados	87.1	82.3	74.9	84.5	81.4	83.6	76	90.4	80.3	92.5	76.7	87.3
Cuenta propia	12.9	17.7	25.1	15.5	18.6	16.4	24	9.6	19.7	7.5	23.3	12.7
Asalariados por tamaño de emp. grande	60.8	46.2	52.2	48.1	57.2	55.2	55.6	67.1	53.9	70.4	46.2	47.7
mediana	17.3	18.3	29.1	24.9	20	18.2	25.1	14.4	18.5	10.7	32.3	26.2
pequeña	21.9	35.6	18.6	27	22.8	26.5	19.3	18.5	27.6	18.9	21.5	26.1
Ingreso medio por h.prec 2003	28.6	21	26.8	19.6	28.1	26.1	31.6	26.5	34.7	28	38.6	30.3
Trabajadores de tiempo completo	49.6	47.1	68.8	61.9	15	29	70.5	71.9	19.5	24.1	68.2	66
Trabajadores de tiempo parcial	13.2	26.6	11.8	24.2	50.5	50.2	13.6	19.1	54	60.1	10.1	20.4
Trabajadores sin prestaciones	41.5	44.8	46.4	31.6	48.3	40.8	46.5	30	51.3	28	51.2	40.7
Tasa de desocupación abierta	3.2	4.4	0.6	0.2	3.1	3.2	0.9	0.9	4.1	4.1	1.7	1.5
	Veracruz		Mérida		Cd. de México		Cd. Juárez		Matamoros		Tijuana	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
	2000		2000		2000		2000		2000		2000	
Tasa de participación económica	75.7	45.1	75.6	40.5	73.6	38.7	77.7	39.8	80.6	47.7	77.8	40.9
Escolaridad promedio	10.3	10.2	9.6	9.5	10.3	10.2	8.6	8.7	9.2	9.4	8.9	9.5
Trabajadores no manuales altos	12.8	9	9.3	7.5	9.9	8.2	7.4	5.1	7.7	5.6	7.3	8.5
Asalariados	81.5	75.6	82.6	81.7	80.8	83.2	82.9	87.3	80.4	89.2	82.1	85.9
Cuenta propia	18.5	24.4	17.4	18.3	19.2	16.8	17.1	12.7	19.6	10.8	17.9	14.1
Asalariados por tamaño de emp grande	55.1	50	55.6	54.1	54.5	56.7	71.8	83	63.7	78.3	55.4	62.7
mediana	24.3	19.3	24.1	21.3	20.6	20	17.8	8.5	20.3	9.7	31.2	22.4
pequeña	20.6	30.7	20.3	24.6	24.9	23.3	10.4	8.5	16	12.3	13.5	14.9
Ingreso medio por h.prec 2003	20.8	18.1	20	18.1	24.8	22.7	27.4	22.1	27.5	22.8	37.8	30.4
Trabajadores de tiempo completo	41.2	40.8	44.1	40.9	51.5	49.3	72.5	72.4	60.7	60.9	65.7	66.1
Trabajadores de tiempo parcial	13.7	29.4	15	35.7	15.2	29.8	8.5	17.7	15.7	24.7	8	19.5
Trabajadores sin prestaciones	46.5	47.3	45.1	45.4	50.1	41	34.9	25.8	43	30.1	43.5	34.6
Tasa de desocupación abierta	2.4	3.5	1.1	1.4	2.8	2.7	0.9	0.6	2	2.4	1.1	1.6
Informalidad	36.5	50.2	33.8	41.5	37.6	38.5	26.9	21.4	34.1	25.2	30.5	28.7

FUENTE: Elaborado con base en la Encuesta Nacional de Empleo, 1991, 2000 y 2003.

Matamoros y Tijuana) y relativamente más a la población masculina, el incremento del desempleo se verificó sólo en dos de las seis áreas metropolitanas (Ciudad Juárez y ciudad de México); es de notar que en ésta crecieron ambos, desempleo e informalidad. Los datos recién descritos suscitan la reflexión acerca de cuáles son las respuestas posibles de la población ante la persistencia de un entorno económico adverso. Al parecer, mientras una parte se ve conminada a abandonar el mercado de trabajo replegándose en la inactividad económica, como fue la respuesta predominante en algunas de las ciudades que nos ocupan; otra continúa presionando el mercado laboral pasando a engrosar las filas de los trabajadores desempleados o de los informales. Desde nuestro punto de vista, y tomando por caso a las ciudades fronterizas, parece existir una racionalidad implícita en la respuesta predominante que cada sexo dio al escaso dinamismo económico enfrentado: en general, las mujeres optaron más por la inactividad que los hombres; ellos, por su parte, se inclinaron algo más por la informalidad o el desempleo, aunque no es desestimable el porcentaje de hombres que en estos centros urbanos abandonó el mercado de trabajo. Estas diferencias remiten a la compleja relación entre ciclos económicos y fuerza de trabajo femenina que abordaremos posteriormente.

En el caso de estos dos últimos indicadores (desempleo e informalidad), resulta difícil encontrar una interpretación unívoca al porqué de la respuesta diferencial de ambos grupos de ciudades (fronterizas y no fronterizas). Naturalmente ello depende en parte de la diversidad de sus estructuras económicas. En conjunto, las ciudades fronterizas se distinguen por su mayor especialización relativa (centralidad de la industria manufacturera, en particular, maquiladora), el elevado porcentaje de asalariados en grandes empresas, y los menores niveles de escolaridad promedio de su fuerza de trabajo, entre otros aspectos. En cambio, las ciudades no fronterizas aquí analizadas (ciudad de México, Mérida y Veracruz), son más heterogéneas y diversificadas, cuentan con una presencia significativa de actividades terciarias, con porcentajes más elevados de trabajadores en los sectores no manuales altos y, por tanto, con una fuerza de trabajo más escolarizada.

Partimos de la hipótesis de que la discrepancia en el grado de diversificación y/o especialización, e incluso en el tamaño, otorgan a dichos centros urbanos una mayor o menor ductilidad ante las diversas coyunturas económicas. Una mayor heterogeneidad relativa del mercado de trabajo permite en principio un juego más amplio de respuestas; y, a la inversa, economías altamente especializadas en las que sea precisamente el sector de especiali-

MERCADOS DE TRABAJO URBANOS Y DESIGUALDAD DE GÉNERO EN MÉXICO

zación el blanco de la crisis, recibirán sin cortapisas la fuerza del impacto recesivo. Entendemos que tal es el caso del comportamiento diferencial observado entre los centros urbanos fronterizos y no fronterizos. El dinamismo de las primeras descansa fundamentalmente en el sector de la transformación (industria maquiladora), contraído éste por los factores ya expuestos, el conjunto de la actividad económica se vio frenado descendiendo significativamente la participación económica, a la par que aumentaron el desempleo y la informalidad.¹⁰

ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS DE TRABAJO URBANOS: RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA Y ASALARIADOS POR TAMAÑO DE EMPRESA

En virtud de los aspectos antes enunciados, entre el año 2000 y 2003 tiene lugar un acusado proceso de decrecimiento relativo del sector industrial manufacturero en las ciudades fronterizas, y una expansión concomitante del sector servicios en la mayoría de los centros urbanos analizados (excepción hecha de Mérida y Matamoros).¹¹ De forma general, los subsectores del terciario que crecen son el comercio y/o los servicios comunales, sociales y personales.

Los datos del cuadro 2 no dejan dudas acerca de la radicalidad del proceso en el sector manufacturero fronterizo: la representación porcentual de dicho sector industrial se contrajo en alrededor de seis puntos en promedio. Fue Matamoros la ciudad más afectada, seguida de Ciudad Juárez y Tijuana. En todas, la expulsión relativa de fuerza de trabajo desde la manufactura fue bastante más acentuada en la población femenina.

Datos relativos al número de industrias maquiladoras, el personal ocupado y los días efectivamente trabajados, corroboran las tendencias descritas. Como fue señalado con anterioridad, el número de industrias maquiladoras descendió de manera importante entre 2001 y 2003 (de 3 630 a 2 860), por lo

¹⁰ Aún dentro de su aparente uniformidad, las ciudades fronterizas difieren entre sí en el grado de diversificación y especialización económica (Browning y Zenteno, 1993; Roberts, 1993; Coubés, 2003; Grijalva Monteverde, 2004). Tijuana es la más diversificada, la única que cuenta con un importante sector industrial no maquilador y la de mayor terciarización relativa (turismo, comercio, servicios sociales y personales).

¹¹ La mayor terciarización de las ciudades no fronterizas es en parte una expresión de la creciente heterogeneidad regional estimulada por las distintas coyunturas económicas de los últimos años. De acuerdo con los datos proporcionados por Salas (2003: 46), tan sólo en la región peninsular —a la que pertenece la ciudad de Mérida— el sector terciario aumentó su participación de 54.1 a 70.8% entre 1988 y 1998.

Cuadro 2. Distribución de la PEA por rama de actividad económica y sexo, 2000 y 2003

	Veracruz		Mérida		Cd. de México		Cd. Juárez		Matamoros		Tijuana	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Tasa de participación económica	72.1	35.3	69.3	26.6	74.4	36.1	74.6	32.5	76.9	37.1	72.7	32
Agropecuaria, silvicultura y pesca	1.3	0.3	2.8	0.2	0.2	0.1	0.6	0.0	0.8	0.1	0.3	0.5
Minería	2.1	1.0	0.3	0.0	0.4	0.1			0.0	0.0		
Industria manufacturera	11.8	7.6	18.1	16.3	22.0	17.9	41.5	49.5	33.4	50.0	26.0	34.3
Construcción	7.1	0.6	6.9	1.0	7.2	1.0	5.7	0.3	10.3	0.1	10.4	0.4
Electricidad, gas y agua potable	1.7	1.1	1.1	0.6	0.9	0.2	0.8	0.1	1.2	0.3	0.6	0.2
Comercio, restaurantes y hoteles	24.0	39.9	27.0	31.4	23.6	28.8	20.8	21.1	20.6	20.0	25.8	26.9
Transporte y comunicaciones	15.7	3.6	6.1	1.6	10.3	2.1	4.3	0.9	5.3	1.2	5.7	2.3
S. Financieros, seguros y b. inmuebles	1.8	1.7	1.1	1.3	1.9	3.1	0.7	0.8	0.9	1.1	1.0	1.7
S. Comunales, sociales y personales	34.6	44.3	36.6	47.5	33.6	46.7	25.5	27.2	27.5	27.2	30.1	33.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	141 053	101 525	214 334	124 338	4 508 926	2 640 074	328 118	177 232	101 666	67 317	333 937	179 197
2003												
Agropecuaria, silvicultura y pesca	0.4	0.3	3.0	0.2	0.2	0.0	0.4	0.0	1.2	0.1	0.3	0.0
Minería	1.6	0.4	0.2	0.1	0.2	0.1						
Industria manufacturera	11.0	7.3	18.8	14.8	19.2	16.8	38.7	39.8	27.9	42.5	22.3	26.8
Construcción	8.6	0.4	7.2	0.8	7.3	0.6	5.4	0.5	16.2	0.6	10.1	0.8
Electricidad, gas y agua potable	2.0	0.9	0.8	0.8	0.9	0.1	1.0	0.5	0.8	0.3	0.5	0.3
Comercio, restaurantes y hoteles	25.1	40.9	26.1	32.1	25.5	30.2	22.7	26.5	21.0	21.6	25.2	30.1
Transporte y comunicaciones	13.9	3.1	6.5	1.5	11.1	1.6	4.0	1.2	6.5	2.3	6.8	1.6
S. Financieros, seguros y b. inmuebles	1.0	1.8	1.1	1.1	2.1	2.4	0.3	1.3	1.0	0.8	1.0	2.2
S. Comunales, sociales y personales	36.5	44.9	36.4	48.5	33.5	48.1	27.6	30.1	25.3	31.8	33.8	38.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	137 797	104 574	210 512	133 568	4 712 970	2 667 522	342 592	163 102	107 255	59 296	354 818	173 691

FUENTE: Elaborado con base en la Encuesta Nacional de Empleo, 2000 y 2003.

que disminuyeron también el personal ocupado (de 1 millón 198 942 a 1 millón 062 105), y los días efectivamente trabajados (de 77 881 a 61 800) (*www.inegi.gob.mx*). Una mirada a los trabajadores expulsados por clasificación de la mano de obra denota que —como lo anticipan las teorías sobre mercados de trabajo segmentados— el ajuste económico se realizó principalmente vía la expulsión de los obreros y, en menor medida, de los técnicos y empleados administrativos. El impacto negativo mayor sobre la fuerza de trabajo femenina halla sentido al constatar que de los 117 209 obreros cesados, 71 162 (el 60.7%) eran mujeres¹² (*idem*). Estudios previos realizados en el país han encontrado que en otros momentos críticos, en particular la contracción de 1995, han sido también el recorte, el despido y la no renovación de contratos, el modo preferente de ajuste económico de los mercados de trabajo, aunque en ese caso el efecto fue mayor en la fuerza de trabajo masculina (Parker y Pacheco, 1996).¹³

Como se destacó previamente, la ampliación del terciario observada en Veracruz, ciudad de México, Ciudad Juárez y Tijuana, tuvo lugar principalmente a través del comercio y/o de los servicios comunales, sociales y personales. La acusada heterogeneidad de ambos subsectores, pero en especial del comercio, no permite abrigar esperanzas acerca de una mejoría de la situación laboral. Investigaciones precedentes han mostrado que el comercio minorista suele ser un sector altamente feminizado y de magras condiciones laborales (García, 2001). Por lo demás, el hecho de que la expansión del terciario haya tenido lugar principalmente a través de estos dos subsectores se inscribe en la tendencia observada para el país en décadas recientes. Tal y como ha sido destacado por una serie de autores, en contraste con los años de industrialización “hacia adentro” en los que el dinamismo industrial impulsó el crecimiento de las actividades modernas de los servicios; en los más recientes de crisis, reestructuración y apertura externa, son los subsectores más heterogéneos y menos modernos (comercio y servicios personales) los que más se expanden en términos relativos (Muñoz, 1985; Oliveira, Ariza y Eternod, 2001).

Por otra parte, el descenso de los trabajadores asalariados, un rasgo que venía afirmándose con asimetrías en las seis ciudades en cuestión en el pri-

¹² En el caso de los técnicos la situación fue inversa (8 632), pero entre los empleados administrativos de nuevo fueron las mujeres las más expulsadas (4 699 entre 2001 y 2003) (*idem*).

¹³ En la crisis de los ochenta, en cambio, tal parece que fue la caída de los ingresos el mecanismo privilegiado (*idem*).

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

mer periodo de observación (1991-2000), se convierte en el último trienio en un denominador común de los mercados de trabajo del conjunto de las ciudades (fronterizas y no fronterizas) (cuadro 1). El proceso de “desasalarización” fue particularmente corrosivo en las empresas de mayor tamaño en favor de las medianas y/o de las pequeñas,¹⁴ con el consecuente aumento de los trabajadores por cuenta propia (cuadro 1). Fue más agudo en los centros urbanos fronterizos, sobre todo en los que contaban con una presencia más alta de asalariados en este tipo de empresas: Ciudad Juárez y Matamoros; en ellos la variación porcentual fue de entre el 8 y el 9% entre 2000 y 2003, con un impacto relativo claramente mayor en las mujeres en Matamoros, y muy similar en ambos sexos en Juárez. Aunque bastante más moderada, la reducción se verificó también en Veracruz y en la ciudad de México, afectando más en este caso a la fuerza de trabajo masculina.

CONDICIONES DE TRABAJO: ASALARIADOS SIN PRESTACIONES E INGRESO MEDIO POR HORA

Tanto en lo que se refiere a la cobertura social (IMSS, ISSTE, o cualquier otra), como a los ingresos medios (a precios de 2003), las ciudades fronterizas aventajan a sus opuestas (cuadro 1). En general, los centros urbanos no fronterizos ofrecen muy baja cobertura social a sus trabajadores, tanto hombres como mujeres: entre un 45 y un 50% de los asalariados de Mérida y Veracruz carece de algún tipo de prestación social. Pero en los de la frontera, y también en la ciudad de México, son siempre mayores los porcentajes de la fuerza de trabajo masculina al margen de ellas, hecho por lo demás previamente corroborado en la investigación sobre el tema (Oliveira y García, 1997). Probablemente la importancia de la industria maquiladora para el segmento femenino de la fuerza de trabajo de las ciudades fronterizas sea el factor detrás de estas acusadas discrepancias entre los sexos en este indicador. La tendencia al aumento de la fuerza de trabajo sin prestaciones laborales ha sido una constante a lo largo del periodo, tanto en 1991-2000 como en 2000-2003, pero presenta un abrupto incremento en este último, particularmente en Matamoros, Tijuana, y en la ciudad de México, con un

¹⁴ En nuestra clasificación son pequeñas las empresas de menos de cinco empleados; medianas, las de cinco a 49; y grandes las de 50 y más.

impacto similar en la fuerza de trabajo masculina y femenina.¹⁵ Gracias al alto volumen de fuerza de trabajo empleada en su industria maquiladora, como al gran tamaño de sus empresas, Ciudad Juárez continúa exhibiéndose como el mercado de trabajo que mayor cobertura social ofrece a su fuerza de trabajo tanto al principio como al final del periodo (1991-2003), rasgo que es parte de la singularidad que distingue a este centro urbano en el contexto nacional (Browning y Zenteno, 1993; Coubés, 2003), aunque es también la que más bajos salarios ofrece en el universo de las urbes nortteñas.¹⁶

A pesar de la aguda caída del salario real sufrida durante los 90 y del impacto negativo de la reciente coyuntura económica, los centros urbanos fronterizos continúan ofreciendo los más altos ingresos promedio, destacándose entre ellos la ciudad de Tijuana. En el extremo opuesto se encuentran Mérida y Veracruz, seguidas de la ciudad de México; siendo los más bajos de la franja fronteriza, los ingresos medios de Ciudad Juárez se aproximan a los de la Ciudad de México. El cuadro 1 muestra con claridad el acusado deterioro del ingreso ocurrido entre 1991 y 2000 en todas las ciudades analizadas (fronterizas y no fronterizas), manteniendo como punto de referencia los precios del año 2003. En el segundo periodo de observación (2000-2003), tiene lugar una apreciación relativa de los ingresos que en la generalidad de los casos no alcanza a recuperar los niveles de 1991. Es posible que dicha apreciación se relacione con la elevación de las remuneraciones medias observada en el sector manufacturero en el subperiodo 2000-2003 (Castillo, Díaz-Bautista y Pastrana, 2004).

Si bien ambos indicadores, cobertura social e ingreso medio, denotan mejores condiciones relativas de trabajo en conjunto para la fuerza laboral en las ciudades fronterizas, es necesario no perder de vista otros aspectos colaterales, entre ellos el costo más elevado de vida que las caracteriza, dada la influencia del dólar americano como parámetro de precios. Por otro lado, la menor escolaridad promedio de su fuerza de trabajo y el porcentaje más reducido de trabajadores no manuales altos, denotan limitaciones más estructurales de sus mercados de trabajo de cara a una mayor calidad del empleo.

Los aspectos hasta ahora discutidos dejan entrever con claridad las repercusiones tremendamente negativas de una coyuntura económica adversa

¹⁵ Con la excepción de Matamoros, donde los hombres se vieron más perjudicados en términos relativos.

¹⁶ Al analizar la fuerza de trabajo industrial en 14 centros nacionales en el periodo 1986-1992, Oliveira y García (1996) señalan también a Ciudad Juárez como la que otorga los más bajos salarios en el sector industrial en su conjunto.

sobre los mercados de trabajo urbanos y su extrema vulnerabilidad. Si la crisis nacional de mediados de los noventa dejó prácticamente incólumes a las economías fronterizas (Zenteno, 2002), las que incluso se vieron beneficiadas por la mayor afluencia de inversión extranjera directa que la devaluación propició, en los albores del siglo XXI la desaceleración de la economía estadounidense catapultada por el efecto devastador del 11 de septiembre, las sumió en un proceso de decrecimiento relativo del sector industrial manufacturero y de retroceso en varios indicadores clave. No cabe duda de que ahora ellas resultaron peor libradas. Pero el impacto y la respuesta ante él no sólo fueron diferenciales dependiendo de la ubicación espacial de las ciudades y de su especialización económica, sino del carácter femenino o masculino de la fuerza de trabajo: las mujeres fronterizas —expulsadas masivamente de las industrias maquiladoras— se replegaron proporcionalmente más en la inactividad que los hombres, los que fueron más veces que ellas víctima del desempleo y/o la informalidad. Si en los centros urbanos fronterizos la fuerza de trabajo femenina resultó claramente más afectada, la situación se revierte en algunos indicadores económicos en los no fronterizos (reducción de los asalariados en empresas grandes en ciudad de México y Veracruz; y de los asalariados sin prestaciones en el conjunto de las seis ciudades). Para obtener una idea más clara de las consecuencias de estos procesos sobre la desigualdad de género nos detendremos a continuación en una exploración más sistemática a partir de varios indicadores relacionales.

LA DESIGUALDAD DE GÉNERO EN LOS MERCADOS DE TRABAJO LOCALES

Para evaluar la magnitud de la desigualdad de género en los distintos centros urbanos analizados, nos valdremos de dos tipos de indicadores relacionales: la construcción de brechas o distancias respecto de la equidad en ciertas variables que consideramos estratégicas (nivel de participación, trabajo de tiempo completo, subempleo e ingreso medio por hora); y la elaboración de índices de feminización y segregación de ocupacional, medidas que atañen más bien aspectos estructurales de los mercados de trabajo. Se clasificará por último a las ciudades según su grado relativo de desigualdad a través de la conformación de un indicador sintético que recoge en una visión de conjunto todos los indicadores relacionales comparables para los tres momentos del tiempo.

MERCADOS DE TRABAJO URBANOS Y DESIGUALDAD DE GÉNERO EN MÉXICO

BRECHAS LABORALES ENTRE HOMBRES Y MUJERES

Una y otra vez, los estudios acerca del trabajo femenino han documentado el modo en que la actividad económica de las mujeres recoge la impronta de la esfera de la reproducción doméstica. Se han encontrado así en innumerables ocasiones relaciones de asociación entre las variables centrales del mundo familiar (fecundidad, estado civil, jefatura, y ciclo de vida) y el nivel y el modo de esta actividad económica. En los estudios sobre el tema ha quedado de manifiesto que son los años centrales de la vida reproductiva los que más obstáculos levantan a una inserción plena de las mujeres en el mercado laboral. Tomando como base este dato, es posible obtener una evaluación del grado de inequidad relativo entre hombres y mujeres en una sociedad centrándonos tan sólo en las discrepancias observadas entre ellos en el tramo de edad en que mayores son las demandas de la esfera doméstica sobre la mujer: de los 25 a los 49 años. Se parte del supuesto de que una menor brecha en este intervalo de edad indica una mayor equidad relativa. Es precisamente apoyándonos en dicha suposición que a continuación examinamos las distancias respecto de la equidad en una serie de indicadores clave (cuadro 3).

Participación económica

No obstante la creciente actividad económica femenina, la distancia en el nivel de la participación entre hombres y mujeres sigue siendo un rasgo de desigualdad que atraviesa a la mayoría —si no es que a todas— las sociedades existentes. Los países en los cuales esta distancia es menor son aquellos que poseen regímenes de bienestar universalistas con una marcada preocupación por aminorar las desigualdades inherentes a la sociedad de mercado, por *desmercantilizar* a la fuerza de trabajo, como los del norte de Europa, por ejemplo (Esping-Andersen, 1990; Perrons, 1994 y 1995; Li Chang, 2000).¹⁷ En contraste, los países mediterráneos y, junto con ellos los latinoamericanos, han mostrado tradicionalmente las brechas de participación más altas en el intervalo de edad que abarca los años centrales de la vida reproductiva (OECD, 1994 y 2004; Oliveira, Ariza y Eternod, 2001). Tal y como lo muestran los datos del cuadro 3, la distancia en el nivel de participación económica entre

¹⁷ En el año 2003, por ejemplo, la distancia en puntos porcentuales entre la tasa participación económica femenina y la masculina en Finlandia entre los 25 y los 54 años, era de apenas 5.3 (OECD, 2004).

Cuadro 3. Brechas laborales entre hombres y mujeres de 25 a 49 años, México, ciudades seleccionadas, 1991, 2000 y 2003

	Participación económica			Tiempo completo			Ingreso medio por hora		
	Hombres	Mujeres	Brecha	Hombres	Mujeres	Brecha	Hombres	Mujeres	Brecha
1991									
Veracruz	95.8	47.9	47.8	51.7	49.1	2.5	18.5	15.5	3.0
Mérida	96.8	36.3	60.5	69.5	60.2	9.3	17.3	13.8	3.5
México	97.0	47.5	49.5	52.8	51.3	1.5	17.2	17.2	0.0
Matamoros	97.3	44.4	52.9	55.4	57.8	-2.4	23.9	23.3	0.6
Cd. Juárez	96.2	38.1	58.2	71.5	72.1	-0.6	21.6	17.3	4.3
Tijuana	95.5	37.4	58.1	70.4	64.4	6.0	26.9	22.2	4.7
2000									
Veracruz	96.3	59.6	36.7	43.4	41.3	2.1	13.6	11.7	1.9
Mérida	97.7	45.1	42.7	45.1	41.9	3.3	11.7	11.1	0.6
México	96.4	50.5	45.9	52.7	50.0	2.7	14.6	14.6	0.0
Matamoros	97.6	60.3	37.4	62.9	60.0	2.9	19.5	18.4	1.1
Cd. Juárez	96.5	50.2	46.3	73.3	71.4	1.9	18.7	14.6	4.1
Tijuana	97.9	51.0	46.9	63.8	68.5	-4.7	24.4	19.5	4.9
2003									
Veracruz	97.1	60.4	36.6	46.1	49.4	-3.4	17.3	15.1	2.2
Mérida	97.0	55.3	41.7	48.9	46.9	2.0	12.5	12.5	0.0
México	96.7	51.2	45.5	54.3	52.8	1.5	17.3	16.2	1.1
Matamoros	97.2	52.4	44.7	70.6	67.8	2.8	20.0	18.4	1.6
Cd. Juárez	97.1	45.1	52.0	76.7	76.6	0.0	19.3	16.2	3.1
Tijuana	97.2	46.3	51.0	67.2	69.4	-2.1	27.7	20.8	6.9

FUENTE: Elaborado a partir de la Encuesta Nacional de Empleo, 1991, 2000 y 2003.

hombres y mujeres entre los 25 y los 49 años en México sigue siendo muy elevada, pues se sitúa en alrededor de 47 puntos promedio en los tres años de observación (1991, 2000 y 2003). En general, son las ciudades fronterizas, junto con Mérida, las que dan cuenta de una mayor inequidad relativa de acuerdo con este indicador.

Entre 1991 y 2003 se observan dos tendencias contrapuestas: una mejoría sustantiva en el primer periodo (1991-2000), seguida de un retroceso entre 2000 y 2003, el que afortunadamente no llega a anular las ganancias obtenidas. En efecto, entre 1991 y 2003 se produjo una reducción importante en el valor promedio de la brecha (de 54.5 a 42.6%) en el conjunto de las ciudades, que obedeció principalmente a la mayor equidad alcanzada en las entidades fronterizas y en Mérida. Entre 2000 y 2003, en cambio, tiene lugar un retroceso en todas las ciudades fronterizas (en especial en Ciudad Juárez), y en Mérida en las no fronterizas, que de nuevo incrementa la heterogeneidad interna (y la desigualdad) en el conjunto de las ciudades.

Desde nuestro punto de vista, la aparente paradoja a que nos enfrentan los datos anteriores según la cual las ciudades fronterizas son fuertes demandantes de fuerza de trabajo femenina a la vez que generadoras de altas brechas de participación económica entre los 25 y los 49 años, se explica por las restricciones que el empleo asalariado de tiempo completo —el que predomina en las industrias maquiladoras— plantea a una inserción continua, sin intermitencias, en la fuerza de trabajo. Como lo han mostrado incontables investigaciones previas, de corte cuantitativo y cualitativo, el trabajo no asalariado ofrece una mayor flexibilidad relativa a la hora de compatibilizar las presiones cruzadas de las esferas doméstica y productiva (Cerrutti, 1997; Ariza y Oliveira, 2004, en prensa). Con estructuras de empleo más terciarizadas e importante presencia del sector informal, las ciudades de México y Veracruz parecen ofrecer un entorno laboral más favorable a la actividad económica femenina.

Trabajo de tiempo completo

A pesar de que ha sido el blanco predilecto de varias de las reformas económicas de los últimos tiempos, el trabajo de tiempo completo sigue representando una inserción laboral con ventajas relativas en el mercado de trabajo, al menos en lo que atañe a los ingresos y a otros aspectos. Por oposición al trabajo de tiempo parcial, presenta una menor feminización relativa (García,

2001; Ariza y Oliveira, 1999). En tal sentido, y en un razonamiento análogo al anterior, entendemos que mientras menor sea la brecha en el porcentaje de trabajadores de tiempo completo entre los 25 y los 49 años, mayor será el grado de equidad de género.

Los datos del cuadro 3 no permiten trazar un patrón de desigualdad consistente según la ubicación espacial de las ciudades, denotando así una mayor heterogeneidad interna a partir de este indicador. En cualquier caso, en cada uno de los tres momentos analizados, sobresale Ciudad Juárez como el centro urbano que menor discrepancia exhibe, mientras Mérida, Tijuana, Matamoros y Veracruz rivalizan para ganarse la calificación opuesta. Los datos dan cuenta también de una disminución consistente de la brecha entre 1991-2000 y 2000-2003. Llama la atención que en algunos casos la inequidad encontrada va en detrimento de la población masculina trabajadora (Matamoros, en 1991; Tijuana, en 2000; y Tijuana y Veracruz en 2003). En otras palabras, en esas ciudades en los años señalados era mayor el porcentaje de mujeres trabajadoras de tiempo completo entre los 25 y 49 años.

La menor inequidad relativa de Ciudad Juárez en este aspecto probablemente se relaciona con el fuerte peso de las empresas maquiladoras de gran tamaño en su mercado de trabajo y la consiguiente tendencia a la homogeneidad en las condiciones laborales del conjunto de la fuerza de trabajo que ellas producen, al menos en lo que a la duración de la jornada y el porcentaje de trabajadores de tiempo completo se refiere. De acuerdo con los datos del mismo cuadro 1, el porcentaje de los trabajadores en este tipo jornada excede en esa ciudad el 70%. Como se destacó con anterioridad, Tijuana posee una estructura laboral más diversificada y empresas maquiladoras de menor tamaño, así como un sector terciario y comercial más importante. Por otro lado, la mayor asalarización que en conjunto muestran las ciudades fronterizas, junto a la acusada demanda de mano de obra femenina por parte de las industrias maquiladoras, podrían explicar la brecha negativa en detrimento de los hombres en dos de las ciudades fronterizas.

Ingreso medio por hora

Si bien, como quedó establecido en el párrafo anterior, las ciudades fronterizas son las que exhiben mayores niveles de ingreso promedio, son también las que poseen la mayor inequidad de género en dicha dimensión, excepción hecha de Matamoros. En efecto, los datos del cuadro 3 antes referido muestran

que en cualquiera de los años analizados, Tijuana y Ciudad Juárez son las que poseen la mayor disparidad relativa en el ingreso medio por hora entre hombres y mujeres. A principios de los noventa no muy lejos de ellas se encontraban Mérida y Veracruz, las que sin embargo acortaron progresivamente su distancia en el periodo subsiguiente (2000-2003).

Para analizar la tendencia a la reducción de la brecha conviene contrastar estos datos con los del cuadro 1, que contiene el ingreso medio por hora para toda la población trabajadora sin restringirlo al tramo de edad de los 25 a 49 años. Como puede colegirse de su información, la diferencia en el ingreso medio entre hombres y mujeres ha venido disminuyendo: el valor promedio de la brecha entre los ingresos medios por hora de hombres y mujeres a precios del 2003 pasó de 6.15 a 4.02, entre 1991 y 2000; y de 4.02 a 2.63 entre 2000 y 2003. El acortamiento de la brecha en el primer periodo de observación ha sido el producto de la mayor caída relativa de los ingresos masculinos respecto de los femeninos en las ciudades de Veracruz, Mérida y Matamoros. Estudios previos habían constatado ya esta tendencia para los mercados urbanos nacionales (Besunsán y Rendón, 2000; Rendón y Salas, 2000 y Rendón, 2003). Como lo señala Rendón (2003), tal parece que durante los noventa la contracción de los ingresos reales de los varones en las distintas ramas y ocupaciones fue en promedio mayor que la que registraron las mujeres (*idem*). Así, de acuerdo con nuestros datos, la mayor equidad relativa en esta dimensión de los mercados de trabajo urbanos durante el periodo se logró en parte gracias a la creciente homogeneidad propiciada por el deterioro de las condiciones laborales.

Subempleo visible

La última columna del cuadro 3 recoge las distancias en los niveles de subempleo¹⁸ de la población masculina y femenina de 25 a 49 años. Aquí, y a contra corriente del sentido mostrado por la mayoría de los indicadores previos, son las ciudades no fronterizas las que dan cuenta de una mayor inequidad relativa, a juzgar por la magnitud de las brechas (por encima de los nueve puntos porcentuales), situación que se reitera en 2003.¹⁹ Mérida y

¹⁸ Personas que trabajan menos de 35 horas semanales por razones de mercado.

¹⁹ En este caso, y por razones que tienen que ver con las diferencias entre los cuestionarios de la encuesta, la comparación sólo se hizo entre 2000 y 2003.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

la Ciudad de México sobresalen como las más inequitativas de todas, pues en ellas los porcentajes de mujeres de 25 a 49 años que trabajan menos de 35 horas por razones de mercado exceden los 15 puntos porcentuales. Entre principios y finales del trienio se registran pocas variaciones en el indicador, con excepción de la disminución en la brecha observada en Veracruz, aspecto que sugiere un cierto grado de inelasticidad del subempleo femenino ante las coyunturas económicas. En otras palabras, una relativa persistencia de éste no obstante los vaivenes de la economía.

LA FEMINIZACIÓN O SOBRREREPRESENTACIÓN DE LAS MUJERES EN CIERTAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Cuando se habla de feminización de las ramas o sectores de la actividad económica se alude a la sobrerrepresentación de las mujeres en tales actividades respecto de su participación en el total de la fuerza de trabajo. Como es sabido, la concentración relativa de mujeres en una ocupación, actividad o sector acarrea consecuencias significativas para sus niveles de ingreso, las posibilidades de movilidad, de carrera laboral, y la profesionalización, entre otros aspectos. La estigmatización de una ocupación o sector como perteneciente al sexo femenino refuerza su desvalorización por el condicionamiento de género inherente al mercado de trabajo. A su vez, la desafortunada concomitancia histórica entre feminización del mercado de trabajo (aumento relativo mayor de la fuerza de trabajo femenina que masculina) y deterioro de las condiciones laborales, ha movido a algunos especialistas a equiparar feminización con precarización, haciéndola extensiva a la fuerza de trabajo masculina (Standing, 1999).²⁰ Si las que crecen son las actividades precarias típicas del empleo femenino, entonces por la vía del deterioro de las condiciones de trabajo la feminización afecta también a la población masculina trabajadora.

Si observamos la evolución seguida por los índices de feminización de las ramas de actividad económica entre 1991 y 2003 en general, y en algunas actividades seleccionadas (manufactura, comercio, servicios comunales, so-

²⁰ Los procesos de feminización o masculinización de actividades económicas específicas pueden ser relacionados con una variedad de factores: desde la segregación por género de los mercados de trabajo, a la apertura y modernización económicas, pasando por los cambios en la dinámica y estructura de las familias, la transición demográfica, la división sexual del trabajo, el nivel de escolarización, y las coyunturas de expansión o contracción, entre otros aspectos (Ariza y Oliveira, 2003).

ciales y personales, y servicios financieros) cuadro 4, encontramos una tendencia análoga a la constatada en la mayoría de los indicadores previos: una reducción de la feminización entre 1991 y 2000, seguida de un leve aumento entre 2000 y 2003. En efecto, el valor promedio de las proporciones relativa de mujeres²¹ en el total de las ramas de actividad económica del conjunto de las ciudades, fronterizas y no fronterizas, descendió de 1.02 en 1991 a 0.89 en 2000, para aumentar a 0.96 en 2003. Tomemos por caso lo ocurrido en la manufactura y en el comercio, dos de las ramas de actividad comparables en los tres momentos del tiempo: entre 1991 y 2000 ocurre una importante desfeminización²² de la industria manufacturera en las ciudades fronterizas y en Mérida (de 1.38 a 1.04 en Matamoros; y de 1.24 a 0.97 en Ciudad Juárez); mientras el comercio se mantiene más o menos estable. En el trienio 2000-2003, en cambio, mientras la manufactura fronteriza no presenta variaciones sustantivas en su índice de feminización, éste se expande de forma importante en el comercio, pasando de un valor promedio de 0.85 a 1.01. En el resto de las ciudades no ocurren cambios de relevancia.²³

El crecimiento de la presencia femenina en el comercio en un contexto de reducción del empleo manufacturero en las ciudades fronterizas, junto a las tendencias previamente observadas, suscita la reflexión acerca de la relación entre ciclos económicos y empleo femenino. La observación empírica de la pauta de incorporación de las mujeres al mercado de trabajo en diversas coyunturas económicas ha mostrado que debido al carácter flexible de su fuerza de trabajo ellas constituyen una reserva de mano de obra a la cual se recurre en momentos de expansión, pero que es desestimada en coyunturas de crisis (hipótesis de la amortiguación o *buffer*). La tendencia a la feminización respondería entonces a una conducta procíclica respecto de los altibajos de la economía, muy plausible en el sector manufacturero de la economía, antes

²¹ A diferencia de los índices de feminización tradicionales (número absoluto de mujeres entre número absoluto de hombres multiplicado por 100), el indicador aquí utilizado relaciona el porcentaje de mujeres respecto de la de los hombres, teniendo en cuenta la presencia de ellas en el conjunto de la fuerza de trabajo.

²² El crecimiento de la fuerza de trabajo masculina en la industria maquiladora es un hecho que se viene documentando desde al menos principios de los noventa, y ha sido vinculado con los cambios tecnológicos en el sector. En los últimos años ha estado acompañado además por un proceso de diversificación espacial relacionado con la búsqueda de condiciones más favorables de competencia y costos (Fleck, 2001; Carrillo y de la O, 2003).

²³ Entre 2000 y 2003 en todas las ciudades crece la feminización de los servicios comunales, sociales y personales, con la excepción de Veracruz; en algunas, como Ciudad Juárez, aumenta la feminización de los servicios al productor.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 4. Índices de feminización por ramas de actividad económica, ciudades seleccionadas*, México, 1991, 2000 y 2003

1991	Veracruz	Mérida	Cd. de México	Cd. Juárez	Matamoros	Tijuana	Promedios
Agropecuario	0.36	0.16	0.14	0	0.17	0	0.14
Ind. extractiva	0.08	0.30	0.95	0.56	0.00	0.00	0.31
Industria manufacturera	0.60	1.04	0.80	1.24	1.38	1.16	1.03
Construcción	0.26	0.32	0.20	0.13	0.07	0.05	0.17
Electricidad	0.37	0.71	0.30	0.65	0.41	0.99	0.57
Comercio	1.32	1.32	1.04	0.95	0.84	1.12	1.10
Transportes	0.32	0.33	0.35	0.24	0.44	0.30	0.33
Serv. productivos	1.00	1.25	0.96	1.42	0.83	1.57	1.17
Serv. sociales	1.65	2.33	1.77	1.75	1.50	1.92	1.82
Serv. personales	1.36	1.06	1.11	0.75	0.69	0.99	0.99
Admón. Pública	0.76	1.06	0.92	0.76	0.63	0.72	0.81
NE	1.56	0.00	0.57	1.21	0.91	0.68	0.82
Total	1.04	1.15	0.96	1.01	0.95	1.02	1.02
2000							
Agropecuario, silv. y pesca	0.29	0.10	0.34	0	0.30	1.18	0.37
Minería	0.57	0.00	0.42	0.00	0.00		0.20
Industria manufacturera	0.71	0.86	0.83	0.97	1.04	1.00	0.90
Construcción	0.13	0.20	0.20	0.07	0.02	0.05	0.11
Elect., gas y agua potable	0.75	0.61	0.25	0.18	0.30	0.38	0.41
Comercio, rest. y hoteles	1.22	1.01	1.06	0.88	0.81	0.88	0.98
Transporte y comunic.	0.33	0.32	0.28	0.25	0.26	0.45	0.32
S. financ, s. y b. inmuebles	0.83	1.03	1.24	0.89	0.88	1.08	0.99
S. c., sociales y personales	1.07	1.07	1.15	0.91	0.83	0.93	0.99
Total	0.93	0.92	0.94	0.87	0.83	0.86	0.89
2003							
Agropecuario, silv. y pesca	0.70	0.13	0.00	0.00	0.15	0.00	0.16
Minería	0.36	0.47	0.63	0.00	0.00	0.00	0.24
Industria manufacturera	0.75	0.85	0.90	0.97	1.17	1.09	0.95
Construcción	0.08	0.17	0.13	0.14	0.05	0.10	0.11
Elect., gas y agua potable	0.57	1.06	0.22	0.61	0.42	0.41	0.55
Comercio, rest. y hoteles	1.23	1.12	1.08	1.05	0.93	1.07	1.08
Transporte y comunic.	0.32	0.33	0.21	0.36	0.41	0.26	0.32
S. financ, s. y b. inmuebles	1.30	1.01	1.07	2.07	0.77	1.52	1.29
S. c., sociales y personales	1.07	1.18	1.21	1.01	1.05	1.02	1.09
Total	0.96	1.00	0.98	0.95	0.91	0.94	0.96

FUENTE: Elaborado a partir de la Encuesta Nacional de Empleo, 1991, 2000 y 2003.

* Se trata de proporciones relativas (porcentaje de mujeres en la ocupación en relación al de hombres, dividido entre el porcentaje de ellas en el total de la fuerza de trabajo).

que en el terciario, y que depende de la estructura de la segregación por sexo (Humphries, 1988). Una hipótesis alternativa plantea, por el contrario, que debido a sus menores costos, ellas suelen ser un recurso muy socorrido al momento de enfrentar situaciones de contracción económica, por lo que despliegan una conducta contracíclica (hipótesis de la sustitución) (Humphries, 1988; Korjut y Cagatay, 1995). Hay quienes, sin embargo, contradicen ambas propuestas señalando que la feminización responde más bien a los efectos que los ciclos económicos tienen sobre la composición por sexo de la fuerza de trabajo. Las mujeres engrosarán las filas de los trabajadores sólo si estos cambios estimulan el crecimiento de las ocupaciones reservadas a ellas en el mercado de trabajo, dada la segregación por sexo existente (hipótesis de la segmentación) (Humphries, 1988).²⁴

Los datos recogidos en este trabajo sugieren —al menos para el caso de las ciudades fronterizas— el interjuego de dos de las hipótesis mencionadas: la procíclica o hipótesis de la amortiguación, en virtud de la cual las mujeres fueron expelidas proporcionalmente más de la fuerza de trabajo que los hombres porque representan una fuerza de trabajo flexible (recuérdese su ubicación en el segmento intensivo de la industria maquiladora); y la de la segmentación, porque fueron los nichos laborales tradicionalmente feminizados los que se expandieron durante el periodo (el comercio).

SEGREGACIÓN OCUPACIONAL

El concepto de *segregación ocupacional* alude a la concentración de hombres y mujeres en ocupaciones integradas en su mayoría por miembros de su propio sexo, conformando espacios laborales socialmente diferenciados y jerárquicos (Reskin, 1984; Reskin y Ross, 1990; Reskin y Hartmann, 1986; Blau y Ferber, 1986; Li Chang, 2000).

El carácter excluyente de la segregación ocupacional por sexo resulta patente en varios aspectos: restringe el rango de alternativas disponibles para las mujeres y las repliega a las ocupaciones de menor prestigio social, ofrece escasas perspectivas de movilidad laboral a la vez que alta inestabilidad; genera y refuerza la disparidad salarial entre hombres y mujeres; y limita de

²⁴ En la interesante introducción al volumen donde se exponen con detalle estas hipótesis, Humphries (1988), señala que, más que antagónicas, se trata de hipótesis complementarias que hablan de la complejidad de los aspectos que inciden en la inserción económica femenina.

manera importante las condiciones de autonomía —entendida como mayor participación en los procesos de decisión, control sobre recursos y libertad de movimiento— que el trabajo extradoméstico es capaz de brindar (Anker y Hein, 1986; Benería y Roldán, 1987; González de la Rocha, 1994; Oliveira *et al.*, 1996).

Estudios sobre los países europeos confirman su persistencia en los noventa, no obstante los extraordinarios incrementos en los niveles de escolaridad de la población femenina, sus tasas de participación, y el mayor compromiso personal de las mujeres con el trabajo extradoméstico (OECD, 1994; Collinson *et al.*, 1990). Las estimaciones de los índices de segregación en Estados Unidos expresan que éstos se mantuvieron estables *grosso modo* durante casi todo el siglo (1900 a 1970), descendiendo sólo levemente en la década de los setenta (Reskin y Hartmann, 1986). En el caso de México existe información transversal que indica que la segregación ocupacional es más elevada en el sector terciario que en la industria manufacturera²⁵ (Pedrero *et al.*, 1997; Rendón y Salas, 2000; Oliveira, Ariza y Eternod, 2002; y Rendón, 2003). Los estudios de largo plazo realizados por Rendón (2003) dan cuenta de una tendencia continua a la disminución del índice de segregación por rama de actividad entre 1985 y 1930, seguida de un aumento de distinta magnitud entre 1930 y 1970 y 1970-1990.²⁶ Entre otros aspectos, la fuerte disminución registrada en el primer periodo (1930-1970) se asocia a una pérdida de importancia de la agricultura en la estructura económica del país (*idem*).

El cuadro 5 recoge el cálculo de dos medidas de segregación ocupacional por sexo: los índices de Duncan y los de Karmel y MacLachlan, para los tres momentos de observación. Una primera inspección permite entrever tanto una disminución del indicador entre 1991 y 2000, su estabilidad entre 2000 y 2003, y un cierto patrón de desigualdad espacial consistente a través del tiempo. Así, en cualquiera de los años analizados, son los centros urbanos de Tijuana y Ciudad Juárez los de menor segregación ocupacional, y las ciudades no fronterizas (Veracruz, Mérida y ciudad de México) las de mayor segregación ocupacional por sexo (o las más inequitativas en términos relativos).²⁷

²⁵ Cuando se considera el sector industrial en conjunto, éste presenta una mayor segregación ocupacional que el comercio y los servicios (Pedrero *et al.*, 1997).

²⁶ Siempre que la observación se haga con base en el índice de Karmel-MacLachlan.

²⁷ Con la excepción de Matamoros en el año 2000.

MERCADOS DE TRABAJO URBANOS Y DESIGUALDAD DE GÉNERO EN MÉXICO

Cuadro 5. *Índices de segregación de la estructura ocupacional, México, ciudades seleccionadas, 1991, 2000 y 2003*

	Índices*	
	<i>Duncan</i>	<i>Karmel-MacLachlan</i>
1991		
Veracruz	0.519	0.237
Mérida	0.437	0.171
Cd. de México	0.406	0.187
Matamoros	0.354	0.165
Cd. Juárez	0.255	0.112
Tijuana	0.342	0.149
2000		
Veracruz	0.400	0.198
Mérida	0.327	0.157
Cd. de México	0.32	0.152
Matamoros	0.326	0.163
Cd. Juárez	0.268	0.129
Tijuana	0.225	0.109
2003		
Veracruz	0.399	0.197
Mérida	0.357	0.170
Cd. de México	0.320	0.150
Matamoros	0.332	0.158
Cd. Juárez	0.273	0.123
Tijuana	0.268	0.122

* La clasificación ocupacional recoge 15 grupos.

FUENTE: Elaborado a partir de la Encuesta Nacional de Empleo, 1991, 2000 y 2003.

Estos hallazgos coinciden con los de Pedrero *et al.* (1997), los de Rendón y Salas (2000) y los de Rendón (2003), antes referidos. En la evaluación del curso seguido por la segregación por sectores de actividad y ocupación entre 1991-1995 y 1995 y 1997 hecha por Rendón y Salas (2000), encuentran una disminución de la segregación por grupo ocupacional que atribuyen —una vez realizada la descomposición de la contribución relativa de cada factor— a una participación menos concentrada de los sexos en 14 de los 19 grupos ocupacionales analizados. Los autores constatan a su vez la existencia de un patrón de distribución espacial de la segregación sectorial (asalariados, autónomos y sin pago), según el cual, y a grandes rasgos, ésta es mayor en el sur del país que en el norte y en las principales áreas metropolitanas del país. La segregación ocupacional, por su parte, se concentra en las entidades que conforman la franja Centro-Golfo, la que califican de desarrollo económico intermedio (*op. cit.*: 52).

En lo que a nuestras ciudades concierne, los datos elaborados para este capítulo muestran de igual modo una suerte de gradación según la cual al desplazarnos desde la región sur y centro del país (Veracruz, Mérida y ciudad de México) hasta la zona fronteriza (Tijuana y Ciudad Juárez), nos movemos en un *continuum* de menor a mayor segregación ocupacional por sexo.²⁸ Cabe preguntarse aquí acerca de la relación entre estructura económica, nivel de segregación ocupacional y cambios socioeconómicos. Un ejercicio de descomposición²⁹ realizado para ver la contribución relativa de cada factor a la disminución de la segregación ocupacional por sexo entre 1991 y 2000 en la ciudad de Tijuana, arroja que ésta fue principalmente el resultado de la combinación de dos tendencias: el incremento de las mujeres en ocupaciones feminizadas junto a la modificación de la estructura de las ocupaciones femeninas y masculinas hacia una participación más integrada de los sexos (efecto mixto), hecho que sin duda guarda relación con la creciente participación masculina en el sector maquilador. En otras palabras, entre 1991 y 2000 tuvo lugar una apertura de la estructura ocupacional en esa ciudad dando

²⁸ El sentido de esta gradación se verifica tanto en 1991, como en 2000 y 2003, con la única excepción de Matamoros, cuyo índice de segregación (Karmel-MacLachlan) en los dos últimos años precede al de la ciudad de México.

²⁹ Siguiendo el método de múltiple estandarización propuesto por Kitagwa (1955) y citado por Humphries (1988: 28), se realizaron varios ejercicios para la ciudad de Tijuana con la finalidad de decantar la contribución de cada componente (sexo, composición, y mixto) a la disminución del índice de segregación de Duncan entre 1991 y 2000, pues la escasa variación del indicador entre 2000 y 2003 no amerita un mayor examen.

MERCADOS DE TRABAJO URBANOS Y DESIGUALDAD DE GÉNERO EN MÉXICO

cabida a una inserción relativamente menos segregada de los sexos. Queda sin responder la pregunta de por qué las ciudades fronterizas presentan menores niveles de segregación ocupacional que sus opuestas. ¿Es que la acentuada terciarización de los centros urbanos alejados de frontera aquí analizados promueve de por sí una más marcada separación de las actividades “femeninas” y “masculinas” dada la fuerte asociación entre expansión del terciario y feminización del mercado de trabajo?

JERARQUÍA DE LAS CIUDADES SEGÚN SU NIVEL DE DESIGUALDAD POR GÉNERO

El análisis previamente realizado no proporciona siempre una idea unívoca del grado de inequidad de género imperante en cada una de las ciudades: en algunas dimensiones los centros urbanos fronterizos son más equitativos (segregación ocupacional, trabajadores de tiempo completo, subempleo); en otras, los no fronterizos le llevan la delantera (participación económica, brecha en el ingreso medio por hora). Para poder formarnos una noción clara del balance que el conjunto de estas dimensiones arroja, presentamos a continuación un índice sintético de desigualdad de género que nos permite jerarquizar a las ciudades según el grado de inequidad relativo que presentan (cuadro 6). Para su construcción se tomaron sólo las dimensiones analíticamente comparables en los tres momentos del tiempo (brechas de participación, de trabajadores de tiempo completo, de ingreso medio por hora y segregación ocupacional), calculadas, recuérdese, para la población económicamente activa de 25 a 49 años. En la lectura de los datos se debe tener en cuenta que cuando el valor del indicador se aproxima a la unidad expresa una mayor desigualdad relativa.³⁰

³⁰ El índice se elaboró siguiendo la metodología utilizada por Perrons (1994:1212), con la diferencia de que en nuestro caso la base de construcción del indicador —además de la segregación ocupacional— son medidas relacionales (brechas), y no sólo variables de la PEA femenina. De manera sucinta, el índice para una ciudad en un año cualquiera es el valor promedio obtenido de $V(X,I) = (\text{mínimo } X - X(I) / \text{min } X - \text{max } X)$ para cada una de las dimensiones objeto de estudio (participación económica, trabajo de tiempo completo, ingreso medio por hora, segregación ocupacional del índice de Karmel-MacLachlan); donde $V(X,I)$ es el valor de la dimensión X para la ciudad I ; $\text{min } (X)$, es el valor mínimo de la dimensión en el conjunto de ciudades; $\text{max } (X)$, es el valor máximo de la dimensión en el conjunto de ciudades; $X(I)$ es el valor de la ciudad en cuestión en esa dimensión. El indicador final es el promedio de los valores obtenidos en cada una de las dimensiones o aspectos contemplados. En el indicador elaborado por Perrons el valor final se resta de uno, y la lectura indica que la proximidad con la unidad es la equidad; aquí es a la inversa, pues se tomaron medidas relacionales que, por definición, implican distancia o desigualdad: la proximidad con uno es indicador de mayor disimilitud relativa.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

De la información recogida en el cuadro 6, inevitablemente sesgada en el sentido de las dimensiones que hemos considerado relevantes, se pueden colegir dos aspectos: 1. Entre 1991 y 2003 la desigualdad de género ha tendido a hacerse más homogénea, según lo indica la observación de la desviación estándar, lo que quiere decir que los centros urbanos se acercan en sus niveles de desigualdad, no obstante sus enormes contrastes. No obstante, en el año 2003 —último momento del interregno económico negativo— se observa una suerte de polarización en la distribución de las ciudades según rangos hacia los puntos extremos de la distribución (alto y bajo), y 2. La jerarquía de las ciudades según rangos del indicador sintético es variable, pero las ciudades fronterizas figuran con mayor frecuencia en el grupo de las más inequitativas.

En el año 1991, Mérida era la ciudad que presentaba la inequidad de género más acentuada, seguida de Tijuana, lo que obedecía a sus valores más elevadas en las brechas de participación económica, del trabajo de tiempo completo y a índices de segregación ocupacional relativamente altos (cuadro 3). En los dos años subsiguientes Tijuana se lleva la presea, en particular

Cuadro 6. *Índices de desigualdad de género por ciudad, México, 1991, 2000 y 2003*

Años	Veracruz	Mérida	Ciudad de México	Ciudad Juárez	Matamoros	Tijuana	Valores promedio	Mediana	Desviación estándar
1991	0.4642	0.8042	0.2093	0.4334	0.2900	0.6819	0.4805	0.4488	0.2270
2000	0.3648	0.4375	0.4177	0.5007	0.3143	0.7500	0.4642	0.4276	0.1538
2003	0.5707	0.3899	0.3880	0.3657	0.5153	0.6382	0.4795	0.4526	0.1132

Jerarquía de las ciudades según rangos de desigualdad de género

	Rangos	1991	2000	2003
Alto	Más de 0.50	Mérida Tijuana	Tijuana Ciudad Juárez	Tijuana Veracruz Matamoros
Medio	0.40 a 0.49	Ciudad Juárez Veracruz	Mérida Ciudad de México	
Bajo	Menos de 0.39	Matamoros Ciudad de México	Veracruz Matamoros	Mérida Ciudad de México Ciudad Juárez

FUENTE: Elaboración propia.

por la distancia en el nivel de participación económica de hombres y mujeres en el tramo de edad analíticamente relevante, por un lado, y en el ingreso medio por hora; dos aspectos que son una constante en esta ciudad, sólo sus índices de segregación ocupacional son bajos. Así, como hemos venido insistiendo, el hecho de que Tijuana ofrezca los ingresos por hora más elevados en el conjunto de las ciudades, no es óbice para que exhiba también un importante nivel de desigualdad. Una situación semejante acontece en Ciudad Juárez en el año 2000 (altas brechas de participación económica y de ingreso medio por hora), pero en contraste con Tijuana, la brecha entre los ingresos medios masculinos y femeninos se acortó en Ciudad Juárez entre 2000 y 2003, hecho que explica la persistencia de Tijuana en el primer lugar en la jerarquía de inequidad en ambos momentos del tiempo. En general, la frecuencia con que Mérida y Veracruz aparecen en el segundo o tercer rango de inequidad en los años 2000 y 2003 obedece más que nada a la continuidad de niveles altos de segregación ocupacional.

En contraste con la escala de gradación descrita en el caso de los valores de la segregación ocupacional por sexo: de magnitud creciente al desplazarnos del sur al norte del país en un *continuum* trazado por la ubicación espacial de las ciudades, nos encontramos en el caso del indicador sintético de desigualdad de género con una situación de mayor heterogeneidad. Si bien las ciudades fronterizas figuran con más frecuencia en los rangos más altos de inequidad, en ocasiones las acompañan también algunas de las ciudades del sur; por lo que no siempre surge un patrón consistente según la ubicación espacial de las ciudades. Este aspecto denota que, a pesar de los numerosos rasgos que permiten delinear perfiles nítidamente diferenciados en los mercados de trabajo urbanos fronterizos y no fronterizos (especialización, diversificación, etc.), en materia de desigualdad de género este juego de oposiciones se rompe dando lugar a un mosaico más heterogéneo. Por último, la suerte de polarización observada en la distribución por rangos de inequidad en el universo de las ciudades en el año 2003, es coherente con la reversión de la tendencia a la equidad verificada de modo general en el trienio 2000-2003, según quedó de manifiesto en el examen de la mayoría de los indicadores de género previos.

CONCLUSIONES

Como aspecto estructural de los mercados de trabajo, la desigualdad de género reviste características distintivas en el México urbano de principios del

siglo XXI: *a*) una menor participación relativa de las mujeres en el tramo de edad de la vida reproductiva; *b*) acceso restringido al trabajo de tiempo completo, con alguna excepción; *c*) ingresos medios por hora más reducidos; *d*) niveles más elevados de subempleo; *e*) concentración en ramas económicas tipificadas como femeninas (comercio y servicios personales), y *f*) pocas oportunidades de participación en ocupaciones masculinizadas (segregación).

Estos rasgos comunes a los seis contextos urbanos analizados adquieren matices particulares según la localización espacial (fronteriza y no fronteriza) de las ciudades, y la singularidad de sus mercados de trabajo. Las ubicadas en la franja colindante con Estados Unidos poseen mayores brechas de género en la participación económica y el ingreso medio por hora; las restantes, en el subempleo y en el trabajo de tiempo completo, a lo que se añade mayores niveles de segregación ocupacional. Además de la especificidad de género, ambos grupos ciudades se diferencian por su grado de especialización o diversificación y su nivel de terciarización, entre otros aspectos. La evaluación conjunta de todos los indicadores de inequidad seleccionados exhibió *grosso modo* a las ciudades fronterizas como las más que ocupaban con mayor frecuencia los rangos más altos de desigualdad, no obstante sus mayores niveles de ingreso medio por hora, su acentuada demanda de mano obra femenina, y su más amplia cobertura social. A despecho de esta regularidad, no fue posible encontrar otro patrón consistente de distribución de las ciudades según el nivel de desigualdad entre hombres y mujeres, lo que coloca a la inequidad de género como un factor más de heterogeneidad entre los muchos que contrastan a sus estructuras laborales.

Pero a pesar de que continúa siendo una constante de los mercados de trabajo urbanos del México de principios del siglo XXI, la desigualdad de género mostró un moderado avance hacia la equidad en el periodo 1991-2000, manifiesto en el acortamiento de la brecha en tres de los indicadores relacionales analizados (participación, ingreso medio por hora y trabajo de tiempo completo), y en la disminución de la feminización y la segregación ocupacional, avance que fue sin embargo sustancialmente revertido en varias dimensiones por el interregno negativo que acotan los años 2000-2003.

Este aspecto suscita la reflexión acerca de la relación entre dinámica económica, mercados de trabajo y desigualdad de género. Como quedó de manifiesto en el análisis previo, al menos en la coyuntura de escaso crecimiento del primer trienio del siglo y en el contexto hasta cierto punto paradigmático que conforman las ciudades fronterizas, la fuerza de trabajo femenina actuó como reserva de trabajo flexible pues fue expelida proporcionalmente más

del mercado de trabajo a la vez que fortaleció su concentración en ramas de actividad tradicionalmente feminizadas. Pero el hecho de que quedaran menos mujeres en la población económicamente activa y de que las masivamente expelidas fueran las menos calificadas (obreras), no se tradujo en general en una mejoría de su situación respecto de los hombres. De modo que no sólo perdieron todos los integrantes de la fuerza de trabajo, sino que las mujeres perdieron proporcionalmente más. No sabemos si en situaciones de bonanza económica ellas ganarán, pero queda claro que contextos de escaso dinamismo pueden revertir las magras ganancias hacia la equidad alcanzadas. ¿Será un cierto nivel de crecimiento económico una condición *sine qua non* en el camino hacia la igualdad?

BIBLIOGRAFÍA

- Alarcón, Diana y Terry Mckinley (1998), "Mercados de trabajo y desigualdad del ingreso en México. Dos décadas de reestructuración", en *Papeles de Población*, México, año 4, núm.18, octubre-diciembre, pp.49-80.
- Alba, Carlos (2005), "De la industria tradicional a la industria electrónica. Actores locales y globales en Guadalajara, Jalisco", en Margarita Estrada, y Pascal Lavase (coords.), *Producciones locales y globales en los países emergentes: México, India y Brasil*, México: CIESAS, IRD pp. 39-91.
- Anker Richard y Catherine Hein (eds.) (1986), *Sex Inequalities in Urban Employment in the Third World*, Macmillan Series of ILO Studies, Tiptree, Essex; SUP Anchor Brendon Ltd.
- Ariza, Marina y Orlandina de Oliveira (1999), "Expansión en los servicios, feminización de la fuerza de trabajo y precariedad laboral en México", en *Revista Iztapalapa*, México, año 19, núm. 47 (número extraordinario), pp. 155-164.
- _____ (2003), "Tendencias y contratendencias de la feminización en México", en Fernando Pozos (coord.), *La vulnerabilidad laboral del modelo exportador en México*, Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, México, pp. 143-190.
- _____ (2004), "Unión conyugal e interrupción de la trayectoria laboral de las trabajadoras urbanas en México", en M. L. Coubés, María Eugenia Zavala y René Zenteno (coords), *Cambio demográfico y social en el México del siglo xx. Un estudio demográfico de historias de vida*, México, COLEF e ITESM, Porrúa, (en prensa).

- Benería Lourdes y Martha Roldán (1987), *The Crossroads of Class and Gender. Industrial Homework, Subcontracting and Household Dynamics in Mexico City*, Chicago, The University of Chicago Press, Estados Unidos.
- Besunsán, Graciela y Rendón Gan, Teresa (coord.) (2000), *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, México, Porrúa.
- Blau, F. y M. A. Ferber, (1986), *The Economics of Women, Men and Work*, Nueva Jersey, Prentice-Hall.
- Browning, Harley y René Zenteno (1993), "The Diverse nature of the Mexican Northern Border: the Case of Urban Employment", México, en *Frontera Norte*, vol.5, núm. 9, enero-julio, pp.11-32.
- Castillo Ponce, Ramón, Alejandro Díaz-Bautista y Edna Fragoso Pastrana (2004), "Sincronización entre las economías de México y Estados Unidos. El caso del sector manufacturero", México, en *Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 7, pp. 620-627.
- Cerrutti, Marcela (1997), "Coping with Opposing Pressures: a Comparative Analysis of Women's Intermittent Participation in the Labour Force in Buenos Aires and Mexico City", tesis de doctorado, Texas, Universidad de Texas en Austin.
- Collinson David L., David Knights y Margaret Collinson (1990), *Managing to Discriminate*, Londres, Routledge.
- Cortés, Fernando (2000), "Crisis, miembros del hogar e ingresos", en *Demos*, México pp.35-36.
- Coubés, Marie Laure (2003), "Evolución del empleo fronterizo en los noventa: efectos del TLCAN y de la devaluación sobre la estructura ocupacional", en *Frontera Norte*, Tijuana julio-diciembre, año/vol.15, núm. 30, Tijuana.
- Esping-Andersen (1990), *The Three World of Welfare Capitalism*, Cambridge, United Kingdom, Polity Press).
- Fleck, Susan (2001), "A Gender Perspective on Maquila Employment and Wages in Mexico", en Elizabeth Katz y Maria Correia (eds.), *The Gender of Economics in Mexico. Work, Family, State, and the Market*, El Banco Mundial, Washington, pp. 133-173.
- García, B y Orlandina de Oliveira (2001), "Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998", en *Estudios Sociológicos*, México, vol. XIX, núm. 57, pp. 653-689.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (1994), *Trabajo femenino y vida familiar en México*, El Colegio de México, México.

- García, Brígida (2001), "Reestructuración económica y feminización del mercado de trabajo en México", en *Papeles de Población*, México, año 7, núm.27, enero-marzo, pp. 45-62.
- González de la Rocha Mercedes (1994), *The Resources of Poverty. Women and Survival in a Mexican City*, (Cambridge, Massachusettes:, Blackwell Publishers).
- Grijalva Monteverde, Gabriela (2004), "Generación de empleos en la frontera norte de México. ¿Quiénes han aprovechado el TLC?", en *Frontera Norte*, México, vol.16, núm. 31, enero-julio, pp. 33-67.
- Humphries, Jane (1988), "Women's employment in restructuring America: the Changing Experience of Women in Three Recessions", en Jill Rubery, (ed), *Women and Recession* Londres, Routledge and Kegan Paul, pp. 20-47.
- Kitagawa, E. (1955), "Components of a Difference Between Two Rates", en *Journal of the American Statistical Association*, vol.50.
- Korjut, E. y Nilüfer Cagatay (1995), "Macroeconomic Consequences of Cyclical and Secular Changes in Feminization: an Experiment at Gendered Macraomodeling", en *World Development*, Canada, vol.23, núm.1, special issue, noviembre, pp. 1969-1977.
- Lin Chang, Mariko (2000), "The Evolution of Sex Segregation Regimes", en *American Journal of Sociology*, vol.105, núm. 6, pp. 1658-1701.
- Milo, Alexis y Víctor Juárez (2005), "El efecto de China sobre las exportaciones mexicanas", en Reunión de la Red de Bancos Centrales y Ministerios de Finanzas de América Latina, San José, Costa Rica, presentación en El Colegio de México (México).
- Muñoz, Humberto (1985), "Algunas contribuciones empíricas y reflexiones sobre el estudio del sector terciario", en *Ciencia*, vol. 36, núm. 1, pp. 17-28.
- Oliveira, Orlandina de y Brígida García (1997), "Socioeconomic Transformation and Labor Markets in Urban Mexico", en Richard Tardanico y Rafael Menjívar Lavin (eds), *Global Restructuring, Employment and Social Inequality in Urban Latin America*, Boulder-Col. Rienner Publisher, North South Center.
- _____ (1996), "Cambios recientes en la fuerza de trabajo industrial mexicana", en *Estudios Demográficos y Urbanos* vol. 11, núm. 2, mayo-agosto, pp. 229-262.
- Oliveira, Orlandina de, Marina Ariza y Marcela Eternod (2001), "Trabajo e inequidad de género", en Orlandina de Oliveira, (coord.), informe final *La condición femenina: una propuesta de indicadores*, Somede-Conapo.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (ed) (1994),

- Women and structural change. New perspectives*, OECD, París.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (ed) (2004), *Employment Outlook*, OECD, París.
- Organización Mundial de Comercio (OMC) (2002), "International Trade Statistics", en www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm
- Pacheco, Edith (1996), "¿Qué tan desiguales son las remuneraciones asalariadas y no asalariadas? El caso de la ciudad de México en 1989", en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 11, núm. 2, mayo-agosto, pp. 319-344.
- ____ (1995), *Heterogeneidad laboral en la Ciudad de México a fines de los ochentas*, tesis de doctorado en población, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, El Colegio de México.
- Parker, Susan (1999), "Niveles salariales de hombres y mujeres: diferencias por ocupación en las áreas urbanas de México", en Beatriz Figueroa (coord.) *México diverso y desigual: enfoques sociodemográficos*, V Reunión de investigación sociodemográfica en México, vol.4, El Colegio de México y Sociedad Mexicana de Demografía, pp. 373-392.
- Parker, Susan y Edith Pacheco (1996), "¿Cómo se ajustan los costos del trabajo en los distintos periodos económicos? (México urbano: 1989-1995)", en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 11, núm. 2, mayo-agosto, pp. 345-360.
- Pedrero, Mercedes y Teresa Rendón (1982), "El trabajo de la mujer en México en los setenta", en: Secretaría de Programación y Presupuesto, Estudios sobre la mujer 1, *El empleo y la mujer. Bases teóricas, metodológicas y evidencia empírica*. Serie Lecturas III, México, pp. 437-456.
- Pedrero, Mercedes et al. (1997), *Segregación ocupacional por género en México*, Centro de Investigaciones Multidisciplinarias, México.
- Perrons, Diane (1994), "Measuring Equal Opportunities in European employment", en *Environment and Planning*, vol. 26, pp.1195-1220.
- ____ (1995), "Gender Inequalities in Regional Development", en *Regional Studies*, vol. 29.5, pp. 465-476.
- Rendón Gan, Teresa (2003), *Trabajo de hombres y trabajo de mujeres en el México del siglo xx*, México, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias y Programa Universitario de Estudios de Género, México.
- Rendón Gan, Teresa y Carlos Salas (2000), *Segregación y diferencias salariales por género. Hipótesis y evaluación empírica*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México.
- Rendón, Teresa y Carlos Salas (1993), "El empleo en México en los ochenta. Tendencias y cambios", en *Comercio Exterior*, México, vol. 43, núm. 8, agosto, pp. 717-730.

MERCADOS DE TRABAJO URBANOS Y DESIGUALDAD DE GÉNERO EN MÉXICO

- Reskin Barbara F. (1984), *Sex Segregation in the Workplace. Trends, Explanations, Remedies*, Washington, National Academy Press.
- Reskin y I. Hartmann (eds.) (1988), *Women's Work, Men's Work: Sex Segregation on the job*. Washington, National Academy Press.
- Reskin, Barbara y Patricia A. Ross (1990), *Job Queues, Gender Gueues. Explaining Women's Inroads into Male Occupations*, Temple University Press, Filadelfia.
- Rubalcava, Rosa María (2001), "Evolución del ingreso monetario de los hogares en el período 1977-1994", en J. Gómez de León y C.Rabell (coords.) *La población de México. Tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo XXI*, México, CONAPO-FCE, pp. 694-724.
- Salas, Carlos (2003), "El contexto económico de México", en E. de la Garza y Carlos Salas (coords.) *La situación del trabajo en México, 2003*, Plaza y Valdés, México, pp. 37-54.
- Standing, Guy (1999), "Global Feminization Through Flexible Labor: A Theme Revisited", en *World Development*, Gran Bretaña vol. 27, núm.3, pp. 583-602
- Zenteno, René (2002), "Tendencias y perspectivas en los mercados de trabajo local en México: ¿más de lo mismo?", en Brígida García (coord.), *Población y sociedad al inicio del siglo XXI*, México, El Colegio de México, pp. 283-318.

PÁGINA ELECTRÓNICA

www.inegi.gob.mx

El estado actual de la migración mexicana a los Estados Unidos

Fernando Lozano Ascencio¹

Fidel Olivera Lozano²

INTRODUCCIÓN

Desde mediados de la década de los ochenta y más visiblemente a partir de la década de los noventa, la migración mexicana a los Estados Unidos ha sufrido importantes transformaciones en diversos terrenos. Algunos de los cambios más significativos son los siguientes: *a*) un acelerado crecimiento en el número de migrantes que se desplaza al vecino país, proceso que algunos autores han calificado como masificación de la migración (Castles y Miller, 2004; Roberts, Frank y Lozano, 1999); *b*) al mismo tiempo que crece la migración existe una transición de un patrón migratorio predominantemente temporal, a uno de carácter permanente, es decir, aumenta la proporción de individuos que se establecen de manera definitiva en Estados Unidos, cortando así la circularidad y la estacionalidad migratoria (Cornelius, 1992; Durand y Massey, 2003); *c*) durante estos años asistimos también a un aumento de la dispersión geográfica de la migración, tanto por lo que se refiere a un número mayor de entidades de destino en los Estados Unidos, como a la incorporación de migrantes de entidades de prácticamente todo el territorio nacional (Conapo, 2004), y *d*) el proceso de masificación de la migración que hemos señalado, se refleja también en un crecimiento acelerado de los recursos monetarios y no monetarios que envían los migrantes a sus lugares de origen, recursos conocidos como remesas.

A la par de estos cambios han existido importantes avances en el estudio de este fenómeno —tanto en México como en Estados Unidos— que incluyen estimaciones del volumen de la población migrante en ese país, así como de sus principales características sociodemográficas y económicas. A partir

¹ Doctor en Sociología, investigador del Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM. Correo electrónico: flozano@correo.crim.unam.mx

² Maestro en Economía, investigador del Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM. Correo electrónico: olivera@correo.crim.unam.mx

de la elaboración del *Estudio binacional México-Estados Unidos sobre migración* se estableció una amplia base de acuerdo en torno al orden de magnitud del fenómeno migratorio, a los cambios recientes en el patrón migratorio, así como en torno al monto del dinero transferido por los migrantes mexicanos a sus familiares (Commission on Immigration Reform, Estados Unidos y Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1997), aunque durante los últimos años se ha cuestionado, particularmente en México, las cifras de remesas reportadas por el Banco Central.

A pesar de estas importantes transformaciones en el patrón migratorio entre México y Estados Unidos que, desde la perspectiva del país de origen significan una derrama de recursos económicos esenciales para la subsistencia de millones de familias del campo y la ciudad, las condiciones de vida y trabajo de la población inmigrante mexicana en Estados Unidos continúan presentado fuertes rezagos, en comparación con las de otros grupos de inmigrantes y con las de la población nativa. La población de inmigrantes mexicanos en aquel país, se caracteriza por ser el grupo con los índices más bajos de escolaridad, con la menor cobertura de servicios de salud, con los mayores niveles de pobreza, con los ingresos promedios más bajos y aquella que ocupa los empleos menos remunerados y de menor calificación (Berumen, 2005; Conapo, 2004).

El objetivo de este trabajo es ofrecer un panorama general sobre la dinámica actual de la migración mexicana a los Estados Unidos, a partir de tres apartados básicos. En el primero se examina el acelerado crecimiento del movimiento de población de sur a norte, el cambio de un patrón temporal a uno más permanente, el proceso de dispersión geográfica —tanto en el origen como en el destino— y las condiciones sociales y laborales de los migrantes. En la segunda parte se presentan algunas reflexiones sobre la evolución reciente del flujo de remesas a México, la distribución territorial de estos recursos y su importancia en el ingreso de los hogares receptores. En la tercera parte hacemos una breve discusión sobre las cifras de remesas que ofrece el Banco de México y una reflexión sobre el papel de los migrantes internacionales en el desarrollo.

EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS DE LA MIGRACIÓN MEXICANA A ESTADOS UNIDOS

De acuerdo con información de los censos de Estados Unidos, en 1960 un poco más de medio millón de mexicanos (576 mil personas) vivían en ese

país, población que diez años más tarde ascendió a 760 mil individuos. Este ligero crecimiento durante la década de los sesenta refleja que la emigración internacional hacia Estados Unidos era fundamentalmente de carácter temporal o circular, es decir, los trabajadores acudían por temporadas a laborar en la agricultura y la industria norteamericana para después retornar a su país de origen. Sin embargo, a partir de 1970 y más claramente a partir de 1980 la emigración mexicana empieza a ser más marcadamente definitiva o permanente. Así vemos que para 1980 la población de mexicanos residiendo en aquel país alcanzó la cifra de 2.2 millones de individuos, tres veces más población que la que había en 1970.

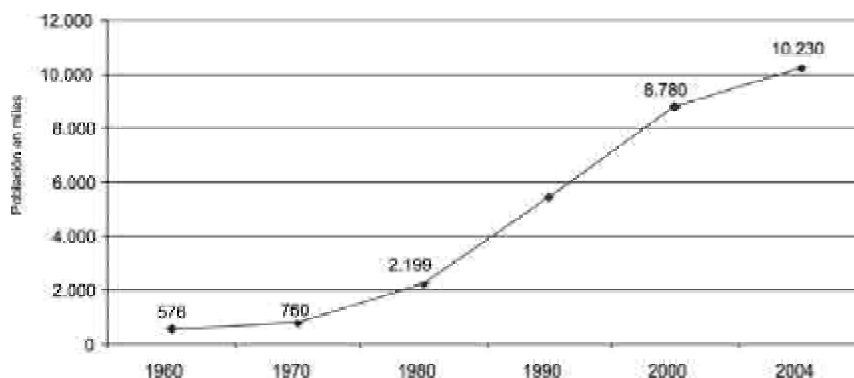
A partir de la década de los ochenta podríamos decir que la migración mexicana a Estados Unidos entra en una fase de acelerado crecimiento. De acuerdo con estimaciones del Consejo Nacional de Población, los mexicanos residentes en el vecino país (con y sin documentos legales) alcanzó la cifra de 5.4 millones en 1990 y de 8.8 millones en el año 2000. La diferencia en la población mexicana que había entre 1990 y 2000 es de 3.4 millones, lo que significa que a lo largo de la década de los noventa, un promedio de 340 mil mexicanos emigró anualmente, de forma definitiva, a Estados Unidos. Para el año 2004, el Conapo estimó que el número de mexicanos radicados en aquel país ascendió a 10.2 millones de personas. Esta emigración internacional acumulada representa alrededor del 10 por ciento de la población residente en México en ese año³ (gráfica 1).

De migrantes temporales a migrantes permanentes

Diversos factores están vinculados con el acelerado crecimiento de población migrante. Uno muy importante es el cambio de un patrón migratorio predominantemente temporal, a uno caracterizado por el establecimiento de los migrantes en el país de destino. Este cambio, ampliamente estudiado, documentado y debatido en diversos trabajos (véase por ejemplo: Alba, 1985; Bean *et al.*, 1998; Cornelius, 1992; Lozano, 1998; Canales, 2001; Durand, Massey y Zenteno, 2002) ha sido resultado no sólo de la nueva organización del mer-

³ Nos referimos estrictamente a la población que nació en México y que posteriormente emigró a Estados Unidos, presumiblemente de forma definitiva. Señalamos esto porque se suele confundir a la población que nació en México y que reside en Estados Unidos, con la de origen Mexicano. La población de origen mexicano incluye a la que nació en México más su descendencia, población que para el año 2003 fue de 27 millones de personas.

Gráfica 1. Población nacida en México residente en Estados Unidos, 1960-2004



FUENTE: De 1960 a 1980 U.S. Bureau of Census. De 1990 a 2004, estimaciones de Conapo.

cado binacional de trabajo (que implica una demanda de trabajo migrante a lo largo de todo el año y sin ciclos estacionales) sino también consecuencia de una política migratoria de contención y control fronterizo. Esta estrategia de control fronterizo, que paradójicamente no significó una disminución de la migración, implicó un aumento de la represión fronteriza, un incremento de los costos y los riesgos de cruce, una permanencia forzada, y una ausencia notable de retornos (Durand, 2004).

Es posible documentar este proceso de mayor permanencia de los migrantes mexicanos y la disminución de la migración de retorno, con información de tres encuestas mexicanas: dos de ellas levantadas durante la década de los noventa y una al calor del censo de población de 2000.⁴ Durante la década de los noventa, el porcentaje de individuos que emigró a Estados Unidos y que a su vez retornó a México, disminuyó sensiblemente. De acuerdo con la primera encuesta, del total de migrantes que se desplazaron a aquel país entre 1987 y 1992, el 47% había regresado a México en el momento del levantamiento del cuestionario. En el caso de la segunda encuesta, del total de individuos que se desplazaron a Estados Unidos durante el quinquenio 1992-1997, el porcentaje que regresó a México había disminuido a 34. Para la

⁴ Las tres encuestas a las que se hace alusión son: Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (INEGI, 1992, 1997 y 2000).

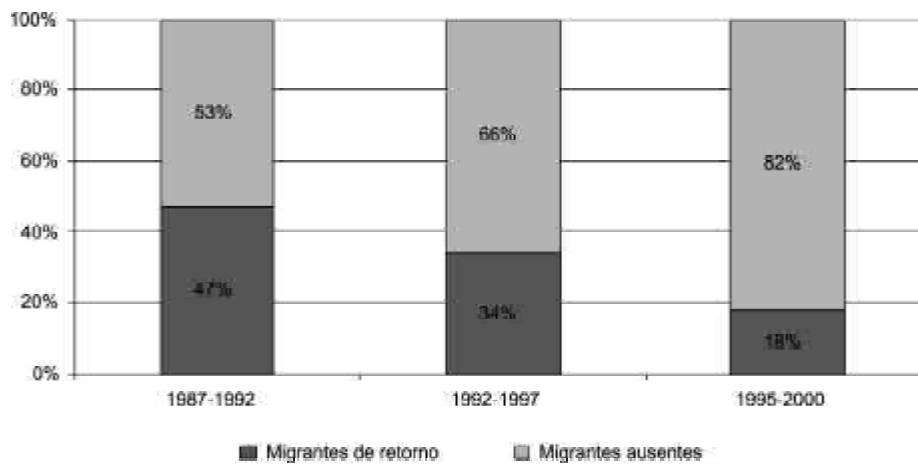
EL ESTADO ACTUAL DE LA MIGRACIÓN MEXICANA A LOS ESTADOS UNIDOS

encuesta del año 2000, que documenta la emigración a Estados Unidos durante el quinquenio 1995-2000, únicamente el 18% de los individuos que emigraron durante esos cinco años, se encontraba en México en el momento del levantamiento del cuestionario; el 82% restante lo conformó el grupo de migrantes ausentes, es decir individuos considerados como miembros del hogar, que emigraron a Estados Unidos en algún momento entre 1995 y 2000, pero que en el año 2000 se encontraban todavía en aquel país (véase gráfica 2).

Dispersión geográfica de la migración

Junto con el crecimiento acelerado y el aumento de la migración permanente, se presenta un proceso de dispersión, que significa que un mayor número de entidades de Estados Unidos y de México participan en la recepción y envío de migrantes, más allá de las entidades tradicionales proveedoras y receptoras de población. De acuerdo con los resultados de la Encuesta de la Comunidad Americana, de 2002 (*American Community Survey*), el estado de California concentra el mayor número de mexicanos residentes en ese país con cuatro millones de individuos, seguido por el estado de Texas con una

Gráfica 2. *Migrantes de retorno y migrantes ausentes, según tres encuestas mexicanas, 1987-2000*



FUENTE: Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (INEGI, 1992; INEGI, 1997; INEGI, 2000).

población de 2.1 millones, y el estado de Illinois con 668 mil individuos. Dentro de las entidades que siguen en importancia encontramos las siguientes: Arizona con 471 mil individuos nacidos en México; Colorado 231 mil, Georgia 224 mil; Carolina del Norte con 199 mil; Florida con 195 mil; Nueva York con 187 mil y Nevada 181 mil. No hay duda que las tres primeras entidades han concentrado históricamente al grueso de la población mexicana. Sin embargo, entre 1990 y 2000 otras regiones presentaron un crecimiento inédito de personas nacidas en México.

Tales son los casos de Tennessee en donde la población mexicana creció en 2.166% entre 1990 y 2000; Alabama, con un crecimiento de 2.054%, seguido por Carolina del Norte 1.865%, Kentucky 1.637% y Carolina del Sur con un crecimiento porcentual de 1.377. Las entidades que siguen en importancia son Mississippi 1.251%; Arkansas 1.244%; Minnesota 1.093%; Georgia 839%, y Delaware 789% (Grieco, 2003; Passel 2004).

Por cuanto a las entidades de origen de la migración mexicana a Estados Unidos, entre 1990 y 2004 se advierte que todas las entidades, sin excepción, presentaron incrementos notables en el número de sus nativos residentes en aquel país. Las entidades con un mayor crecimiento en ese periodo (expresado en tasas medias anuales de crecimiento) fueron en orden de importancia Veracruz, Tlaxcala, Hidalgo, Puebla, Chiapas, Oaxaca, Estado de México, Guerrero y Morelos. Llama la atención que ninguna de estas nueve entidades forman parte de la región de tradición migratoria del occidente de México; por el contrario, son entidades ubicadas en el centro y sur del país, regiones en donde la migración hacia Estados Unidos se ha presentado con una fuerte intensidad durante los últimos años (véase cuadro A del Anexo). Por lo que se refiere a la concentración de la población mexicana en Estados Unidos según la entidad de nacimiento, los estados de Jalisco, Michoacán y Guanajuato continúan siendo los líderes en el envío de migrantes hacia el vecino país: en 1990 contribuían con el 33.4% de la población desplazada, cifra que disminuye ligeramente a 32.4% en el año 2004.

Al referir el análisis por región de nacimiento de la población mexicana radicada en Estados Unidos,⁵ encontramos que pese a que siete de cada de 10

⁵ Las regiones que hemos considerado en este trabajo son las siguientes: Tradicional conformada por Aguascalientes, Colima, Durango, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas. Norte formada por Baja California, Baja California Sur, Coahuila, Chihuahua, Nuevo León, Sinaloa, Sonora y Tamaulipas. Centro conformada por Guerrero, Hidalgo, México, Morelos, Oaxaca, Puebla, Tlaxcala, Querétaro y Distrito Federal. Sur-sureste conformada por Campeche, Chiapas, Tabasco, Veracruz, Yucatán y Quintana Roo.

migrantes son originarios de las regiones Tradicional y Norte, las regiones Centro y Sur-Sureste fueron las que presentaron las tasas medias anuales de crecimiento más intensas entre esos catorce años, prácticamente duplicando el ritmo de crecimiento de los nativos de la región Norte (véase parte baja del cuadro A del Anexo).

Condiciones sociales y laborales de los mexicanos en Estados Unidos

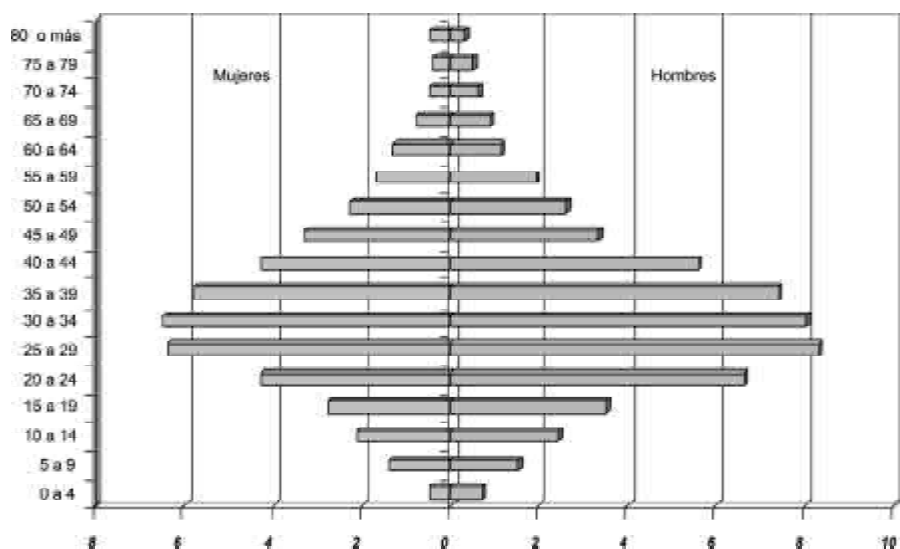
En virtud de que la emigración mexicana a Estados Unidos es un desplazamiento de población de tipo laboral (aunque no es la única razón de este histórico flujo migratorio) la pirámide de edades de esta población tiende a “abultarse” en las edades más productivas y a ser más angosta en las primeras edades. Así vemos cómo para el año 2003, el 63.2% de esta población se concentraba en los grupos de edad comprendidos entre los 20 y 44 años, mientras que en los grupos de edad de 0 a 9 años, el porcentaje era de apenas 4.1%. En cuanto a la distribución por sexo, pese a que la población masculina sigue siendo la mayoritaria, entre 1990 y 2004 existe una clara tendencia al aumento de la participación femenina, al pasar de 43.8% a 46.2% en esos catorce años (gráfica 3).

En cuanto a los niveles de escolaridad de la población mexicana en Estados Unidos, se advierte un claro rezago respecto a la escolaridad de los inmigrantes de otros países y de la población nativa. Considerando exclusivamente a la población de 25 años y más, se observa que el 54% de los emigrantes mexicanos, tienen hasta nueve grados de escolaridad, mientras que el porcentaje para los de otros países es de 14, y de seis para la población que nació en Estados Unidos. El rezago en la escolaridad es todavía más evidente en los niveles de educación técnica y profesional, pues mientras que el 15% de los emigrantes mexicanos tienen una escolaridad superior a la de técnico; en el caso de los de otros países y de los nativos, la población con escolaridad de técnico o profesional es mayor a 50% (véase cuadro 1).

Este rezago en los niveles de escolaridad está altamente asociado con una inserción en puestos de trabajo de baja calificación y mal remunerados. En el cuadro 2 se observa que la población ocupada de emigrantes mexicanos, de 15 años y más, se concentra en actividades de construcción y reparaciones (20%), limpieza de edificios, mantenimiento y preparación de alimentos (26%) y en transporte y producción (28%), en tanto que el peso de los mexicanos en actividades profesionales y en servicios es mucho más reducido, pues sólo

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Gráfica 3. Pirámide de la población nacida en México, residente en Estados Unidos, 2003



FUENTE: Estimación de Conapo con base en información de U.S. Bureau of Census, Current Population Survey 2003. Véase Berumen (2005).

Cuadro 1. Población inmigrante y nativa de 25 años o más, residente en Estados Unidos por nivel de escolaridad, 2003 (distribución porcentual)

Nivel de escolaridad	Inmigrantes Mexicanos	Inmigrantes otros países	Nacidos en Estados Unidos
Menos de 10 grados	54.1	14.2	5.7
De 10 a 12 grados	31.4	31.2	40.1
Técnico superior	9.0	18.9	27.0
Profesional y posgrado	5.5	35.7	27.1

FUENTE: Estimaciones de Conapo, con base en Bureau of Census, Current Population Survey (cps), de marzo 2003, Consejo Nacional de Población, 2004.

EL ESTADO ACTUAL DE LA MIGRACIÓN MEXICANA A LOS ESTADOS UNIDOS

15% de la población se ocupa en actividades de servicios, ventas o administración y 7% en actividades profesionales; porcentajes que para el resto de los migrantes y para la población nativa son considerablemente superiores (cuadro 2).

Un punto que no podemos dejar de mencionar, es el relacionado con el ingreso promedio de la población ocupada de inmigrantes mexicanos, en relación con otros grupos de trabajadores. En este sentido para el año 2003 el ingreso que éstos percibían era inferior en aproximadamente 62% al del resto de los inmigrantes y de la población nativa, pues mientras que la población mexicana obtenía alrededor de 21 mil 500 dólares anuales, los inmigrantes de otros países obtuvieron casi 35 mil dólares y los nativos 35 mil 200 dólares (Conapo, 2004). Pese a que los inmigrantes mexicanos presentaron un ligero incremento en su nivel de salarios entre 1994 y 2003, continúa existiendo una amplia diferencia salarial con el resto de la población de Estados Unidos. Las diferencias en el ingreso promedio son mucho más acentuadas entre los trabajadores que se dedican a actividades profesionales, así como entre aquellos que tienen un mayor nivel de escolaridad. Por ejemplo, Berumen (2005) encontró que el ingreso promedio de un trabajador nativo, empleado en actividades profesionales, fue de 52 mil dólares en 2003; mientras que el de un inmigrante mexicano, empleado en el mismo tipo de actividades, fue de 35 mil dólares, una diferencia de 17 mil dólares anuales.

Cuadro 2. Población ocupada de 15 años o más, residente en Estados Unidos por región de nacimiento y actividad económica, 2003 (distribución porcentual)

Actividad Económica	Región de nacimiento					
	México	América Latina	Asia	U. Europea y Canadá	Resto de países	Estados Unidos
Agricultura, pesca y silvicultura	4.3	0.5	0.1	0.3	0.5	0.5
Profesional y relacionadas	7.4	19.7	48.2	47.5	40.8	36.1
Servicios, ventas y administración	15.4	30.4	27.3	30.1	30.0	34.5
Construcción y reparaciones	19.5	13.4	2.3	7.5	5.9	8.9
Limpieza, mantenimiento y prep. alimentos	25.6	17.9	11.7	6.8	8.8	7.8
Transporte y producción	27.9	17.9	10.5	7.8	14.0	12.1

FUENTE: Estimaciones de Conapo con base en Bureau of Census, Current Population Survey (cps), de marzo 2003, Véase Berumen (2005).

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Quisiéramos finalizar este apartado haciendo una breve mención sobre el crecimiento de la población migrante sin documentos en Estados Unidos. Como lo señalamos anteriormente, la política de control fronterizo impulsada por el gobierno de aquel país desde principios de los noventa, significó una notable disminución de los retornos de la población migrante, razón por la cual la población sin documentos aumentó de manera considerable. En la actualidad se estima que en Estados Unidos la población de migrantes indocumentados de todas las nacionalidades asciende a 9.8 millones de personas (cifra de marzo de 2003), de los cuales 5.4 millones, esto es, el 56% del total corresponde a la población mexicana (Passel, 2004).

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS REMESAS EN MÉXICO

Una de las expresiones más notables de la migración internacional, que a su vez da cuenta de los fuertes lazos de la diáspora mexicana con su país de origen, la constituye el envío de remesas de los migrantes a sus familiares. Durante la segunda mitad de los noventa y particularmente durante los primeros años de la presente década, el crecimiento de las remesas en México ha sido, por decir lo menos, explosivo. El comportamiento estable y ascendente de las remesas, no ha sido exclusivo de México sino que se ha observado en distintas partes del mundo, con especial fuerza en los países de América Latina y el Caribe (Ratha, 2003).

De acuerdo con información de Banco de México, entre 1995 y 2004, estos recursos pasaron de 3.7 mil millones de dólares a 16.6 mil millones, lo que significa que las remesas se cuadruplicaron en ese lapso de nueve años (cuadro 3). A la par de este acelerado crecimiento, existe una fuerte transformación en la estructura de envíos, debido principalmente al aumento inédito del monto transferido por medios electrónicos. Las cifras del cuadro 3 muestran que entre 1995 y 2004 el dinero transferido por medios electrónicos se elevó de 1.9 mil millones a 14.5 mil millones de dólares, lo cual significa que cerca del 90% del monto total de remesas es transferido a través de estos medios (véase también Hernández-Coss, 2005).⁶

⁶ Conviene señalar que el monto transferido por medios electrónicos no es estimado directamente por el Banco de México, sino que es reportado a este banco por las empresas dedicadas al negocio de transferencias internacionales. De hecho el Banco de México publicó en el *Diario Oficial de la Federación*, a finales de 2002, las "Reglas a las que deberán sujetarse las instituciones de crédito y las empresas que presten el servicio de transferencias de fondos de manera profesional", a fin de mejorar su sistema de captación de información. Al respecto consultar: <http://www.banxico.gob.mx>

Cuadro 3. México. Remesas familiares según mecanismos de transferencia, 1995-2003 (millones de dólares).

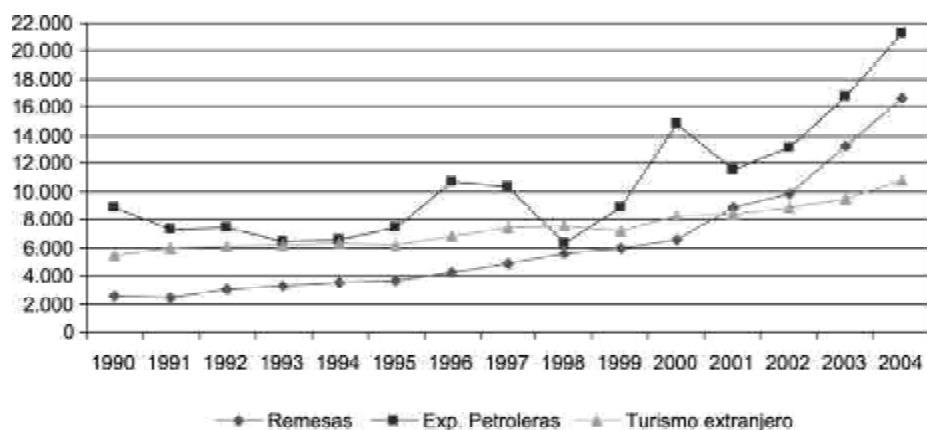
Año	Remesas totales	Money orders	Medios electrónicos	Efectivo y especie	Cheque
1995	3 672.7	1 456.3	1 891.2	299.0	26.2
1996	4 223.7	1 519.7	2 221.8	407.3	74.8
1997	4 864.8	1 728.8	2 637.9	419.9	78.3
1998	5 626.8	1 870.7	3 250.2	444.4	61.5
1999	5 909.5	1 448.4	3 935.1	474.9	51.2
2000	6 572.8	1 434.4	4 642.1	487.8	8.5
2001	8 895.3	803.2	7 783.6	298.3	10.2
2002	9 814.5	686.5	8 798.1	319.8	10.1
2003	13 265.6	1 623.1	11 381.4	254.6	6.4
2004	16 612.8	1 883.0	14 496.2	233.6	0.0

FUENTE: Banco de México. *Informes Anuales*, 1995-2004.

Durante los últimos nueve años no se ha presentado una variación significativa del monto promedio de los envíos de los migrantes mexicanos en Estados Unidos. En el año de 1995 el promedio de cada transferencia era de 326 dólares, mientras que para el año de 2004 el promedio se ubicaba en 327 dólares. Es decir, el monto permaneció prácticamente constante, con ligeros altibajos a lo largo del periodo. Asimismo, se presentó un extraordinario incremento en el número de transferencias de Estados Unidos a México al pasar de 11.3 millones de operaciones en el año de 1995, a 51 millones en 2004; es decir, un crecimiento de 4.5 veces en estos nueve años. Más adelante retomaremos algunas implicaciones de este impresionante aumento en el número de operaciones de transferencia de dinero.

Por cuanto a la participación de las remesas en el valor de las exportaciones, en la gráfica 4 se observa que en el año 2001 fue la primera ocasión en que el ingreso por remesas familiares superó al del turismo extranjero, pese a que este último sector también presentó una tendencia estable y ascendente durante los últimos catorce años. En el caso de las exportaciones petroleras aunque tuvieron un comportamiento más errático, siempre se mantuvieron por encima del valor de las remesas, con excepción del año 1998, en que ambos rubros se acercaron, debido a un desplome coyuntural de las exportaciones de hidrocarburos.

Gráfica 4. México. Exportaciones petroleras, ingresos por turismo extranjero y remesas familiares, 1990-2003 (millones de dólares)



Fuente: Banco de México. *Informes Anuales*, 1990-2003.

Distribución territorial del flujo de remesas a México

Si bien en todas las entidades del país las remesas presentaron un crecimiento absoluto entre 1995 y 2004, es posible observar importantes variaciones al comparar la distribución porcentual de éstas entre esos dos años extremos (véase cuadro B del Anexo). Así por ejemplo se advierte que: *a)* las entidades tradicionalmente expulsoras de migrantes como Michoacán, Guanajuato y Jalisco, pese a seguir manteniendo el liderazgo como entidades de mayor concentración de remesas, el flujo total de estos fondos hacia esas tres entidades bajó de 40% en 1995 a 31% en 2004; *b)* algunas entidades consideradas como emergentes, presentaron un crecimiento explosivo en la recepción de remesas entre 1995 y 2004. Tales son los casos del Estado de México, Veracruz, Hidalgo, Chiapas, Tlaxcala y, en menor medida, los estados de Puebla, Distrito Federal y Nuevo León; *c)* otra tendencia que se observa es que algunas de las entidades consideradas como de larga tradición migratoria, disminuyeron significativamente su participación relativa en el flujo total de remesas; tales son los casos de Zacatecas, San Luis Potosí, Aguascalientes, Durango y Nayarit. Asimismo, entidades del norte de México que también se habían caracterizado por su participación en el envío de migrantes, presentaron una

disminución relativa en la percepción de remesas; nos referimos específicamente a los estados de Sinaloa, Chihuahua y Baja California, y *d*) llama la atención el comportamiento errático de los estados de Guerrero y Morelos, que pese a haber presentado un importante crecimiento absoluto de remesas entre 1995 y 2004, presentan una disminución en su participación relativa en ese periodo de nueve años.

Al examinar la distribución porcentual de las remesas en las cuatro regiones en las que hemos dividido al país, observamos un descenso relativo de este indicador en las regiones Tradicional y Norte. La región Tradicional presenta una disminución de 12.6 puntos porcentuales, pues pasa de 54.1% en 1995 a 41.5% en el año 2004, mientras que la Norte presenta una ligera disminución de 1.4 puntos porcentuales en el mismo periodo. En cambio las regiones Centro y Sur-Sureste presentan un patrón distinto, ya que en la primera el flujo de remesas aumentó en 6.3 puntos porcentuales y en la Sur-Sureste el incremento fue de 6.5 puntos porcentuales. La importancia creciente de las regiones Centro y Sur-Sureste en la recepción de remesas, se refleja en el hecho de que en 1995 recibían un poco más de la tercera parte del flujo total (36%), mientras que para el año 2004 cerca de la mitad de estos recursos fueron recibidos en entidades de alguna de estas dos regiones (véase parte baja del cuadro B del Anexo).

Importancia de las remesas en el ingreso de los hogares receptores

Pese a que las remesas constituyen un ingreso de considerable importancia para el país, su impacto económico se expresa en los niveles regional y local, y particularmente en el nivel de los hogares que reciben estos recursos. De acuerdo con información de la muestra censal de 2000, del total de hogares del país, únicamente en el 4.4% de ellos —cifra cercana al millón de hogares (987511)— se recibieron remesas de familiares radicados en otro país, presumiblemente en Estados Unidos. De acuerdo con nuestras estimaciones, 36% del ingreso total de los hogares receptores de remesas, está compuesto precisamente por el flujo de dinero proveniente del exterior.

Catorce entidades se ubican por encima de este promedio, en donde destacan entidades como Guanajuato, San Luis Potosí, Zacatecas, Oaxaca y Veracruz, con los porcentajes más elevados; mientras que 18 entidades se ubican por debajo del promedio nacional, donde destaca la baja participación de las remesas como parte del ingreso total, en hogares de entidades

como Campeche y Tabasco, con muy poca tradición migratoria hacia Estados Unidos. Al examinar este mismo indicador por región de residencia, encontramos que los hogares localizados en las entidades que conforman la región tradicional de migración, son lo que presentan el mayor porcentaje de remesas en su ingreso, lo que es sólo una expresión de la mayor dependencia de la migración y las remesas en los hogares de esta región (cuadro C del Anexo).

Por otro lado, al examinar el peso de las remesas en el ingreso de los hogares receptores, según el tamaño de localidad, encontramos que a medida que las localidades son más rurales el peso de las remesas en el ingreso total es mayor. Así vemos como en hogares receptores ubicados en localidades rurales, las remesas constituyen el 48% de su ingreso total, en tanto que en las intermedias este indicador es de 41% y en las urbanas de 29%.⁷ Una revisión de este mismo indicador por región de residencia y tamaño de localidad, muestra una tendencia similar a la nacional, pero mucho más acentuada en la región Sur-Sureste, donde el peso de las remesas como componente del ingreso total de las localidades rurales se ubica en los 53 puntos porcentuales.

Remesas y presencia de migrantes recientes

Un aspecto que llama la atención al analizar las características sociales y económicas de los hogares receptores de remesas, a partir de la base de datos del censo mexicano de 2000, es el hecho de que en una cantidad considerable de hogares no se declaró la presencia de migrantes internacionales recientes. En el cuestionario ampliado del censo, en la sección sobre migración internacional, se incluyó la siguiente pregunta: "¿Durante los últimos cinco años, esto es, de enero de 1995 a la fecha, alguna persona que vive o vivía con ustedes (en este hogar) se fue a vivir a otro país?". Si la respuesta era afirmativa se preguntaba por el país de destino, la fecha de salida y, en su caso, la fecha de retorno, así como la edad y el sexo del migrante. A partir de esta pregunta se estimó que entre 1995 y 2000 la población que emigró para Estados Unidos y que residía en hogares del país en algún momento del quinquenio, ascendió a 1 millón 569 mil 157 individuos. Esta población constituye el 96% del flujo total de migrantes hacia el exterior.

⁷ Para propósitos de este trabajo, las localidades rurales son aquellas que tienen menos de 2 500 habitantes, las intermedias las que cuentan entre 2,500 y 19 999 habitantes y las urbanas con más de 20 mil habitantes.

EL ESTADO ACTUAL DE LA MIGRACIÓN MEXICANA A LOS ESTADOS UNIDOS

Ahora bien, al relacionar la información de remesas con la de migrantes internacionales, se observa que en el 59% de los hogares receptores no se declaró a individuos que emigraron a Estados Unidos entre 1995 y 2000, población que aquí denominamos como *migrantes recientes*. Esto implica que en seis de cada diez hogares receptores de remesas, los vínculos con la población que envía dinero desde Estados Unidos se establecieron antes de 1995. La composición de los hogares de acuerdo a la presencia o no de migrantes internacionales recientes es diferente, según su ubicación rural o urbana. En este caso, conforme los hogares se van haciendo más urbanos aumenta la proporción de aquellos sin presencia de migrantes internacionales recientes. En cambio a medida que los hogares son más rurales, aumenta la proporción de aquellos con migrantes internacionales recientes.

Como quiera, llama la atención la ausencia de migrantes recientes en los hogares receptores de remesas —tanto en contextos rurales como urbanos— sobre todo frente al hecho de que a finales de la década de los noventa y, específicamente a partir del año 2000, el flujo de remesas hacia México creció a niveles históricos. Esta ausencia de migrantes recientes en hogares que reciben remesas, es sólo un reflejo de la larga tradición que tiene la migración mexicana hacia Estados Unidos.

ALGUNOS PROBLEMAS EN LAS CIFRAS DE LAS REMESAS

Durante los primeros años de la presente década el monto de remesas transferido por los migrantes mexicanos creció aceleradamente, llegando incluso a constituir el segundo flujo de divisas más importante después de los ingresos generados por las exportaciones de petróleo. Entre el año 2000 y el 2004 las remesas tuvieron un incremento de más del 150%, mientras que la población de mexicanos en Estados Unidos creció únicamente 16% en el mismo periodo. ¿Qué fue lo que sucedió? El Banco de México, que es la institución encargada de elaborar la balanza de pagos del país, reconoce que este crecimiento del monto de remesas entre 2000 y 2004 refleja no sólo el que un mayor número de emigrantes efectuó envíos de dinero a sus familiares, sino también una mejor cobertura contable de esas transacciones.⁸ Esta mejor co-

⁸ Comunicado de prensa del 3 de febrero de 2004 en el que anuncian ingresos por remesas familiares en 2003. Véase también la comparecencia del Gobernador del Banco de México, Guillermo Ortiz, ante la Comisión de Hacienda y Crédito Público del Senado de la República, 13 de abril de 2005.

bertura, como lo señalamos anteriormente, ya no depende exclusivamente de las estimaciones directas que hace el Banco de México, sino de los reportes que hacen los bancos mexicanos y demás empresas dedicadas al negocio de transferencias de dinero desde Estados Unidos. Al respecto, cabría preguntarse si el crecimiento de más de 150% entre 2000 y 2004 es atribuible sólo a estos dos factores (incremento en el número de migrantes remitentes y mejor cobertura contable) como lo afirma el Banco de México, o al posible hecho de que se estén contabilizando como remesas recursos que provienen de otro tipo de transacciones comerciales.

Es justo reconocer que otros factores han contribuido al crecimiento acelerado de las remesas. Entre ellos encontramos una importante disminución en el costo de los envíos desde Estados Unidos, en alrededor de 50% entre 1999 y 2003 (Hernández-Coss, 2005; Orozco, 2002 y 2003), así como una creciente incorporación de empresas e instituciones mexicanas y norteamericanas en el envío de dinero a México (Blair, 2003). Esta expansión del mercado de remesas (o de la industria de las remesas, como la llaman algunos autores) implica un incremento de los envíos a través de canales formales y una disminución en el uso de canales informales. Esto último se observa también en la disminución absoluta y relativa de dinero enviado en efectivo y en especie (transferencias de bolsillo), según las propias estimaciones del Banco de México (véase penúltima columna del cuadro 2). Sin embargo, es difícil admitir que el crecimiento de 150%, en tan sólo cuatro años, es resultado de factores atribuibles al mercado de remesas.

Al respecto, diversos académicos como Rodolfo Corona, Jorge Santibáñez, y recientemente hasta funcionarios públicos de alto rango, como Rodolfo Tuirán, han cuestionado las estimaciones de remesas del Banco de México. Las críticas se basan en la falta de correspondencia entre la información demográfica y económica de diversas encuestas nacionales que han recabado información sobre el ingreso de los hogares por ayudas de familiares desde otros países,⁹ y las cifras "oficiales" de remesas.¹⁰ Habría que explorar el viejo argumento del propio Banco Central en el sentido de que muchas de las transferencias electrónicas no deberían ser consideradas remesas, ya que

⁹ Las encuestas referidas son: la encuesta simultánea al Censo de Población y Vivienda, 1995; la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) varios años; la Encuesta Nacional sobre Migración en la Frontera Norte de México (EMIF) y la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (Enadid: 97), y la Encuesta del Censo de Población de 2000.

¹⁰ Véase "Cuestiona Sedesol cifras de remesas", en *Reforma*, 21 de Junio de 2005; "Superan 'remesas' migración", en *Reforma*, 17 de Junio de 2005; "Difieren cifras sobre remesas", en *Reforma*, 16 de Junio de 2005.

incluyen un gran número de transferencias para el pago de servicios o mercancías, como consecuencia del estrecho vínculo económico y comercial de la comunidad mexicana que reside tanto en México como en Estados Unidos, lo que algunos autores han calificado como la expansión del “mercado paisano”. El propio Rodolfo Corona argumenta que por lo menos habría que dudar de los números que todos damos por buenos, ya que una buena parte de los fondos considerados como remesas: “... puede ser dinero de cualquier cosa, de pequeños exportadores de aguacate, de pequeños comercios. El Banco [de México] registra las transferencias, pero no todas son remesas familiares”.¹¹

Al cuestionar las cifras del Banco de México, nuestro interés no es restar importancia a la invaluable contribución que hacen los migrantes a la economía y sociedad mexicanas. En realidad, nos parece que no es sano para el país y ni para los propios migrantes, que se hagan cuentas alegres de estos recursos, y peor aún, que se considere a las remesas como fondos públicos susceptibles de ser gastados en inversiones productivas, orientadas a atenuar la pobreza y el rezago social. Como se sostiene en las conclusiones de un seminario reciente sobre migración y desarrollo:

[...] Es preciso reconocer que las remesas familiares representan un componente muy importante del ingreso de millones de hogares [...] Este ingreso ha contribuido a reducir la pobreza en los hogares receptores de estos fondos; sin esta entrada de dinero, seguramente estarían en una situación más precaria. Empero, el grueso de las remesas no son un capital empresarial que pueda generar soluciones duraderas a problemas estructurales más cruciales, tales como el desempleo, los bajos salarios, el déficit de vivienda, la deserción escolar y, en suma, la inequidad socioeconómica prevaleciente.

Y continúa:

[...] En las discusiones [sobre migración y desarrollo] suele olvidarse que los migrantes internacionales son personas de carne y hueso, con lazos familiares y vínculos sociales que se amplían y fragmentan debido a la migración. No son únicamente fábricas anónimas de dólares [...] Después de dejarlos en el olvido durante décadas, como en México y Centroamérica, ahora los gobiernos les exigen que continúen con su esfuerzo heroico de enviar sus remesas, a fin de garantizar el ingreso de recursos externos y atenuar los problemas económicos y sociales.¹¹

¹¹ *La Jornada*, suplemento Masiosare, 3 de agosto de 2003.

¹² “Declaración de Cuernavaca 2005”, *La Jornada*, suplemento Masiosare, 5 de junio de 2005.

BIBLIOGRAFÍA

- Alba, Francisco (1985), "El patrón migratorio entre México y Estados Unidos: su relación con el mercado laboral y el flujo de remesas." En Manuel García y Griego y Gustavo Vega (eds.), *México-Estados Unidos 1984*, El Colegio de México, pp. 201-220.
- Bair, Sheila C. (2003), *Improving Access to the U.S. Banking System among Recent Latin American Immigrants*, Center for Public Policy Administration, University of Massachusetts, Amherst, Trabajo encargado por el FOMIN-BID, <http://www.iadb.org/mif>
- Bean, Frank D., Rodolfo Corona, Rodolfo Tuirán y,, Karen A. Woodrow-Lafield (1998), "The Quantification of Migration between Mexico and the United States", en Mexican Ministry of Foreign Affairs and U.S. Commission on Immigration Reform *Binational Study. Migration Between Mexico and the United States*, Austin, Texas.
- Banco de México (1990-2004), *Informes Anuales 1990-2004*, Mexico, Banco de México.
- Berumen Sandoval, Salvador (2005), *Migración México-Estados Unidos desde la Región Centro de Occidente de México*. Ponencia presentada en el Seminario de Migración Internacional en el Estado de Zacatecas, organizado por el Consejo Nacional de Población, Zacatecas, México.
- Canales Cerón, Alejandro (2001), "Factores demográficos del asentamiento y la circularidad en la migración México-Estados Unidos", *Notas de Población*, núm. 72, pp. 123-158.
- Castles, Stephen y Mark J. Miller (2004), *La era de la migración. Movimientos internacionales de población en el mundo moderno*, México, Miguel Angel Porrúa, .
- Commission on Immigration Reform, Estados Unidos y Secretaría de Relaciones Exteriores, Mexico (1997), *Binational Study on Migration Between Mexico and the United States*, México.
- Consejo Nacional de Población. Conapo (2000), "Las remesas enviadas a México por los trabajadores migrantes en Estados Unidos", en *Situación demográfica de México 1999*, Consejo Nacional de Población, México.
- Consejo Nacional de Población. Conapo (2004), *La nueva era de las migraciones. Características de la migración internacional en México*, Consejo Nacional de Población, México.
- Cornelius, Wayne (1992), "From Sojourners to Settlers: the Changing Profile of Mexican Immigration to the United States", en Jorge Bustamante, Clark

- Reynolds y Raúl Hinojosa (eds.), *US-Mexico Relations: Labor Market Interdependence*, Stanford, CA, Stanford University Press.
- Corona, Rodolfo (2000), "Monto y uso de las remesas en México", en Rodolfo Tuirán (coord.), *Migración México-Estados Unidos. Opciones de Política*, Consejo Nacional de Población, México.
- Durand, Jorge (2004), "Consecuencias sociales de la migración México-Estados Unidos", ponencia presentada en el Seminario Migración México-Estados Unidos: Implicaciones y retos para ambos países, Mexico, D.F., Conapo, CES/Colmex, CIESAS y CUCEA, 30 noviembre-1 diciembre 2004.
- Durand, Jorge y Douglas S. Massey (2003), *Clandestinos. Migración mexicana en los albores del siglo XXI*, Miguel Angel Porrúa, México.
- Durand, Jorge, Douglas S. Massey y René Zenteno (2002), "Mexican Immigration to the United States: Continuities and Changes", *Latin American Research Review*, vol. 36, núm. 1, pp. 107-127.
- Grieco, Elizabeth (2003), "The Foreign Born from Mexico in the United States", en el sitio web del *Migration Policy Institute (MPI)*, <http://www.migrationinformation.org/>
- Hernández-Coss, Raúl (2005), *The U.S.-Mexico Remittance Corridor. Lessons on Shifting from Informal to Formal Transfer Systems*, World Bank Working Paper, núm. 47.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI (1992), *Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID 1992)*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Aguascalientes, México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI (1997), *Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID 1997)*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Aguascalientes, México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI (2000), *XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. Muestra Censal del 10%*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Aguascalientes, México.
- Inter-American Dialogue (2004), *All in the Family. Latin America's Most Important International Financial Flow*, Report of the Inter-American Dialogue Task Force on Remittances.
- Lozano Ascencio, Fernando (1998), "Continuidad y cambios en la migración temporal entre México y Estados Unidos", en Manuel Ángel Castillo, Alfredo Lattes y Jorge Santibáñez (eds.), *Migración y Fronteras*, México, Colef, ALAS, Colmex, pp. 305-320.
- Lozano-Ascencio, Fernando (2000), "Experiencias internacionales en el envío y uso de remesas", en Rodolfo Tuirán (coordinador), *Migración Méxi-*

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

- co-Estados Unidos. Opciones de Política*, Consejo Nacional de Población, pp. 149-166.
- Lozano-Ascencio, Fernando (2003), "Migración internacional, transición demográfica y remesas en México", Japan Center for Area Studies (JICAS) Symposium Series, núm. 19 (2003), Osaka, Japón.
- Orozco, Manuel (2002), *Attracting remittances: Market, Money and Reduced cost*. Report commissioned by the Multilateral Investment Fund of the Inter-American Development Bank, Washington.
- Orozco, Manuel (2003), *Changes in the Atmosphere? Increase of Remittance, Price Decline and New Chalanges*, Inter-American Dialogue, Research Series.
- Passel, Jeffrey S. (2004), "Mexican Immigrants in the United States", Ponencia presentada en el Seminario Mexico-U.S. Migration: Consequences and Challenges CONAPO, CES/COLMEX, CIESAS y CUCEA, Mexico, 30 noviembre-1 diciembre 2004.
- Ratha, Dilip (2003), "Workers' Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance", en *World Bank Global Development Finance. Striving for Stability in Development Finance (Analysis and Statistical Appendix)*, capítulo 7.
- Roberts, Bryan R., Reanne Frank y Fernando Lozano Ascencio (1999), "Transnational Migrants Communities and Mexican Migration to the US", en *Ethnic and Racial Studies*, vol. 22, núm. 2, pp. 238-266.
- Tuirán, Rodolfo (2002), "Migración, remesas y desarrollo", en Consejo Nacional de Población, *La situación demográfica de México 2002*, México.

OTRAS FUENTES CONSULTADAS

- "Cuestiona Sedesol cifras de remesas", en *Reforma*, 21 de Junio de 2005.
- "Declaración de Cuernavaca 2005", *La Jornada*, suplemento Masiosare, 5 de junio de 2005.
- "Difieren cifras sobre remesas", en *Reforma*, 16 de Junio de 2005.
- "Superan 'remesas' migración", en *Reforma*, 17 de Junio de 2005.
- La Jornada*, suplemento Masiosare, 3 de agosto de 2003.

Anexo

Cuadro A. Población nacida en México residente en Estados Unidos, por entidad de nacimiento, 1990, 2000 y 2004

Entidad federativa				TMAC	Distribución porcentual		
	1990	2000	2004	1990-2004	1990	2000	2004
Aguascalientes	63 053	113 422	131 834	5.0	1.2	1.3	1.3
Baja California Sur	16 357	22 409	22 943	2.4	0.3	0.3	0.2
Baja California	435 784	577 137	570 829	1.9	8.1	6.6	5.6
Campeche	4 840	7 409	9 975	5.0	0.1	0.1	0.1
Chiapas	12 100	24 160	35 406	7.0	0.2	0.3	0.3
Chihuahua	313 247	477 405	511 979	3.4	5.8	5.4	5.0
Coahuila	120 961	173 879	187 890	3.1	2.2	2.0	1.8
Colima	64 061	86 161	96 913	2.9	1.2	1.0	0.9
Distrito Federal	252 521	376 789	442 924	3.9	4.7	4.3	4.3
Durango	202 038	292 955	327 530	3.4	3.7	3.3	3.2
Estado de México	249 165	484 595	628 286	6.2	4.6	5.5	6.1
Guanajuato	389 704	751 381	895 623	5.6	7.2	8.6	8.8
Guerrero	156 924	304 683	391 603	6.1	2.9	3.5	3.8
Hidalgo	41 398	129 528	195 857	9.3	0.8	1.5	1.9
Jalisco	785 840	1 248 242	1 380 192	3.9	14.5	14.2	13.5
Michoacán	633 806	890 192	1 029 835	3.4	11.7	10.1	10.1
Morelos	96 677	181 372	233 290	5.9	1.8	2.1	2.3
Nayarit	113 589	157 406	178 425	3.2	2.1	1.8	1.7
Nuevo León	199 891	305 862	328 568	3.5	3.7	3.5	3.2
Oaxaca	88 722	178 447	245 415	6.7	1.6	2.0	2.4
Puebla	99 961	245 420	324 830	7.6	1.8	2.8	3.2
Querétaro	60 935	78 467	97 783	3.3	1.1	0.9	1.0
Quintana Roo	15 638	21 666	23 057	2.7	0.3	0.2	0.2
República Mexicana	5 413 082	8 780 482	10 230 089	4.4	100.0	100.0	100.0
San Luis Potosí	184 930	320 435	380 750	4.9	3.4	3.6	3.7
Sinaloa	113 399	163 878	200 552	4.0	2.1	1.9	2.0
Sonora	128 555	178 443	186 762	2.6	2.4	2.0	1.8
Tabasco	6 689	10 702	14 118	5.1	0.1	0.1	0.1
Tamaulipas	164 070	262 665	292 831	4.0	3.0	3.0	2.9
Tlaxcala	5 307	18 354	27 983	9.7	0.1	0.2	0.3
Veracruz	47 869	200 198	289 610	10.2	0.9	2.3	2.8
Yucatán	35 374	45 436	49 801	2.4	0.7	0.5	0.5
Zacatecas	309 677	451 384	496 695	3.3	5.7	5.1	4.9
Región nacimiento				TMAC	Distribución porcentual		
	1990	2000	2004	1990-2004	1990	2000	2004
República Mexicana	5 413 082	8 780 482	10 230 089	4.4	100.0	100.0	100.0
Tradicional	2 746 698	4 311 578	4 917 797	4.0	50.7	49.1	48.1
Norte	1 492 264	2 161 678	2 302 354	3.0	27.6	24.6	22.5
Centro	805 964	1 514 525	1 950 953	5.9	14.9	17.2	19.1
Sur-sureste	368 156	792 701	1 058 985	6.9	6.8	9.0	10.4

FUENTE: Elaboración propia con base en tabulados del Consejo Nacional de Población.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro B. Remesas por entidad y región receptora 1995 y 2004
(millones de dólares y distribución porcentual)

<i>Entidad federativa</i>	<i>Millones de dólares</i>		<i>Distribución porcentual</i>	
	1995	2004	1995	2004
Michoacán	596.8	2 195.6	16.3	13.2
Guanajuato	413.2	1 531.6	11.3	9.2
Jalisco	466.4	1 419.2	12.7	8.5
Estado de México	161.2	1 385.0	4.4	8.3
Puebla	177.8	955.6	4.8	5.8
Distrito Federal	196.1	954.0	5.3	5.7
Veracruz	76.0	950.5	2.1	5.7
Guerrero	224.4	826.3	6.1	5.0
Oaxaca	159.4	804.0	4.3	4.8
Hidalgo	71.6	615.2	2.0	3.7
Chiapas	19.8	500.3	0.5	3.0
Zacatecas	114.6	421.8	3.1	2.5
Morelos	130.7	400.0	3.6	2.4
San Luis Potosí	119.7	393.0	3.3	2.4
Querétaro	70.9	337.3	1.9	2.0
Sinaloa	109.8	315.2	3.0	1.9
Aguascalientes	114.2	296.9	3.1	1.8
Nuevo León	38.6	281.8	1.1	1.7
Durango	76.4	278.2	2.1	1.7
Tamaulipas	46.6	241.0	1.3	1.5
Nayarit	57.7	237.4	1.6	1.4
Chihuahua	64.3	219.9	1.8	1.3
Tlaxcala	22.0	173.7	0.6	1.0
Coahuila	67.6	155.3	1.8	0.9
Baja California	31.2	149.1	0.9	0.9
Sonora	27.9	147.4	0.8	0.9
Colima	27.5	126.6	0.8	0.8
Tabasco	3.3	95.0	0.1	0.6
Yucatán	11.4	80.3	0.3	0.5
Quintana Roo	4.8	71.7	0.1	0.4
Campeche	3.7	37.3	0.1	0.2
Baja California Sur	4.4	16.8	0.1	0.1
Total	3 672.7	16 612.9	100.0	100.0
<i>Región receptora</i>	<i>Millones de dólares</i>		<i>Distribución porcentual</i>	
	1995	2004	1995	2004
Tradicional	1 986.6	6 900.3	54.1	41.5
Norte	390.4	1 526.5	10.6	9.2
Centro	830.4	4 820.8	22.6	28.9
Sur-sureste	502.8	3 365.4	13.7	20.2

FUENTE: Elaboración propia con base en información del Banco de México

EL ESTADO ACTUAL DE LA MIGRACIÓN MEXICANA A LOS ESTADOS UNIDOS

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

<i>Remesas como porcentaje del ingreso total de los hogares</i>				
<i>Entidad federativa</i>	<i>Total</i>	<i>Menor a 2 500 hab.</i>	<i>De 2 500 a 19 999 hab.</i>	<i>De 20 mil y más hab.</i>
Guanajuato	46.5	57.5	45.1	38.0
San Luis Potosí	45.6	55.3	46.6	37.8
Zacatecas	45.2	56.7	45.3	28.0
Oaxaca	43.6	52.5	34.6	37.7
Veracruz	43.3	56.4	42.2	33.3
Michoacán	42.6	51.6	47.4	33.0
Durango	42.0	46.2	49.4	34.4
Guerrero	41.6	51.1	48.0	31.1
Tlaxcala	41.6	43.3	49.8	24.8
Hidalgo	41.5	46.7	45.3	30.8
Chiapas	37.8	66.1	42.4	23.6
Puebla	37.7	45.6	47.2	28.0
Querétaro	36.9	53.4	36.7	29.8
Yucatán	35.7	43.7	53.9	30.9
Aguascalientes	34.4	44.4	42.1	28.8
Chihuahua	33.9	45.5	42.9	30.4
Colima	33.9	49.6	34.1	29.0
Morelos	33.7	49.0	31.4	32.2
Nayarit	32.9	39.1	30.8	30.0
Coahuila	32.7	51.1	31.5	30.9
Jalisco	31.6	37.8	37.1	26.8
Sinaloa	31.4	43.2	32.9	24.8
Tamaulipas	31.2	50.1	38.0	28.7
Estado de México	30.8	34.3	37.4	29.5
Sonora	30.1	34.8	32.7	29.0
Baja California	27.4	23.8	37.6	27.2
Nuevo León	26.2	40.7	34.1	24.7
Quintana Roo	25.7	50.3	36.0	24.0
Baja California Sur	23.5	20.0	34.6	22.1
Distrito Federal	22.7	16.5	36.0	22.5
Campeche	19.5	14.3	20.3	27.1
Tabasco	16.8	42.7	6.7	22.3
Nacional	35.5	48.0	40.7	29.1

<i>Remesas como porcentaje del ingreso total de los hogares</i>				
<i>Región de residencia</i>	<i>Total</i>	<i>Menor a 2 500 hab.</i>	<i>De 2 500 a 19 999 hab.</i>	<i>De 20 mil y más hab.</i>
Tradicional	39.6	49.5	42.5	31.6
Norte	30.0	39.8	36.0	27.8
Centro	33.6	47.3	40.8	27.6
Sur-Sureste	37.9	53.0	36.4	30.0

FUENTE: Elaboración propia con base en INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000.

La estructura del empresariado en México: un análisis para el sector público y privado

Marcela Hernández Romo¹

INTRODUCCIÓN

En el periodo que va de 1980 al 2000, México pasó por varios cambios política económica: entrada al TLC; procesos de reestructuración de las empresas que implicaron, entre otras cosas, el abandono del papel dinamizador de la economía por parte de Estado; la reorientación de la economía hacia el exterior; la desregulación; la privatización; la disminución del sector público y la asignación de un nuevo papel a los empresarios, que con el modelo neoliberal se han convertido en el centro de las decisiones sobre las modernizaciones de sus empresas y en parte del país.

En dos décadas, la economía mexicana tuvo fluctuaciones que oscilaron entre un supuesto auge como resultado del modelo económico manufacturero exportador, su crisis en 1995, una relativa recuperación posterior y nueva crisis de principios del siglo XXI. El cuatrienio 2001-2004 está marcado por esta crisis, recesión económica que impacta a las diferentes esferas de la vida económica y social (empleo, salarios, inversiones). El interés de este trabajo es dar cuenta de la estructura del empresariado en este periodo de crisis en cuanto a su participación por tamaño de empresa, rama y la presencia de la mujer en las actividades gerenciales. Interesa definir su perfil sociodemográfico (edad, sexo, nivel educativo); las condiciones laborales (jornada, salarios, prestaciones). Para esto se analizan los microdatos del segundo trimestre del 2000 y el segundo trimestre del 2004 de la ENE.² Los segundos trimestres siempre se han comportado como más estables, motivo por el cual nos sirven para acotar la información a utilizar, por otro lado, el periodo 2000-2004 marca a la vez crisis y cambio político.

¹ Profesora-investigadora de la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, doctora en Estudios Sociales. Correo electrónico: mahernan7@hotmail.com.

² Agradezco a Carlos Salas la información y asesoría que me brindó para la utilización de la base de datos de la ENE.

El presente ensayo ofrece el análisis de la ocupación empresarial del país conformado por empresarios (as) que dirigen empresas y también por gerentes (hombre y mujeres) que dirigen pero no son propietarios. La ocupación empresarial se distingue en algunos casos por sexo, por sector público-privado y por rama, privilegiando las actividades no agropecuarias, el análisis de la información nacional se compara con la de la empresa grande (más de 250 trabajadores).

Son pocos e incipientes los trabajos que dan cuenta de la dinámica de los empresarios en México a partir de fuentes estadísticas y con relación a sus características sociodemográficas y laborales. Se puede decir que hasta ahora ha sido un espacio despreciado por los estudiosos y que arroja un déficit de conocimiento acerca de como ha cambiado este sujeto y en especial la incursión del sector femenino en propiedad y puestos de decisión en el sector privado y público. El problema al que nos enfrentamos entonces adquiere dos sentidos: cómo categorizar al empresario y el de la información estadística acorde a tal definición. Con relación a la definición –polémica de vieja data, que no discutiremos en este trabajo– optaremos por una mas de tipo operativa que teórica, buscando caracterizar al empresario con base en las funciones que desempeña. De acuerdo con la literatura y sintetizando las posturas encontramos que el empresario para unos es aquel que sólo aporta el capital. Si bien, esta perspectiva ha sido superada por la propia dinámica del desarrollo económico y que tiene que ver con los diferentes tipos de financiación como son las sociedades anónimas y los fondos de inversión, en numerosos estudios empíricos se encuentra presente esta posición reduccionista de la actividad empresarial. Una segunda posición es la que establece el privilegio de las funciones de dirección de la empresa sobre la de aportar capital. La Clasificación Mexicana de Ocupaciones (CMO, 1996) define al empresario como aquellos empleadores o patrones que ocupan por lo menos a una persona a cambio de un sueldo o salario en la semana de referencia. Zabludovsky y De Avelar (2001: 165) asume la misma definición para el estudio de las empresarias en México. Para nosotros esta definición resulta insuficiente y puede dar una idea falsa de la dinámica y conformación empresarial en el país. De acuerdo con Salas en un estudio realizado en el 2001, el 50% del empleo lo proporciona la gran empresa (aquella que generan más de 250 plazas de trabajo), la microempresa genera el 41.63 % de los trabajos, pero con una alta volatilidad, estos establecimientos sólo sobreviven entre dos y cinco años, dando trabajo en un promedio de apenas dos trabajadores por unidad productiva (Salas y Zepeda, 2003: 61). Para De la Garza

(2003) este tipo de empleo debe ser considerado más como estrategia de sobrevivencia que como actividad empresarial frente a la falta de empleos formales bien remunerados. En otras palabras, los propietarios de micro negocios no deben ser considerados en condiciones de precariedad de estas unidades como parte del sujeto empresarial. La actividad empresarial implica experiencia y conocimientos del negocio, del mercado, de las distintas formas de financiamiento, en resolver problemas fiscales y laborales, de cómo relacionarse con sus competidores y clientes, etc. Este tipo de actividades son las que van configurando competencias empresariales y un tejido que sustenta en parte la práctica empresarial. Es por esto que en este trabajo sólo consideramos como empresarios a los que participan en la pequeña, mediana y gran empresa, centrando nuestro interés en estos últimos. Optamos por definir al sujeto empresarial como aquel que ocupa una posición dentro de la estructura de la organización (sea el dueño de los medios de producción o que por delegación cumpla las funciones de dirección) que le permite tomar decisiones, realiza tareas y prácticas diferenciadas de otros actores de la empresa como resolver problemas acerca del rumbo de la compañía, planear sus estrategias. La recompensa recibida por las funciones empresariales ejercidas es monetaria, aunque también puede ser en poder y prestigio social.

La definición de gerentes dada por la CMO abarca a presidentes, directores, gerentes generales que laboren en empresas públicas y privadas. Las actividades que realizan tienen que ver con la dirección, administración o gerencia general e implica planear, coordinar y dirigir las actividades, recursos humanos, materiales, políticas y planes de presupuesto de la institución o empresa que representan (CMO, 1996). En este sentido la definición gerente-empresario se asimila a la utilizada por nosotros, al no hacer diferenciación entre las funciones que realizan los gerentes privados y los públicos o si los primeros son propietarios no, lo cual permite tener una cobertura amplia del comportamiento empresarial. Dado que la ENE es la fuente principal de nuestros datos es necesario anotar que la categoría de gerentes privados contabiliza al denominado patrón o empleador cuando realizan funciones de dirección. La encuesta también permite captar a los patronos (que vienen a ser los propietarios), independientemente de que ejerzan labores de dirección.

Una vez superado el problema de definición, hay inconvenientes adicionales con la ENE: 1. Si bien la ésta contiene datos por sector privado y público, por sexo y tamaño de la empresa, sin embargo, no es posible realizar todos los cruces lógicamente posibles porque afectarían la representatividad; 2. Al tratar de comparar con otras fuentes otra restricción se encuentran en la di-

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

versidad en definiciones de las variables. Por ejemplo, la revista *Expansión* hace la clasificación de tamaños de establecimiento con base en las ventas y no por el número de trabajadores empleados (clasificación diferente a la establecida por el INEGI).

ESTRUCTURA OCUPACIONAL DEL EMPRESARIADO

De acuerdo con los datos de la ENE (cuadro 1) la actividad empresarial a nivel nacional está concentrada en los hombres que ocupan tanto las gerencias públicas y privadas en porcentajes muy elevados, la participación de la mujer es relativamente baja, siendo mayor su actividad en el sector público. En cuanto a la propiedad de la empresa, ésta también se concentra de manera contundente en los hombres, tanto para el segundo trimestre del 2000 como para el del 2004 (84.5%, 84.3%). Sin embargo, se puede decir que las mujeres son dueñas de empresas en un porcentaje no despreciable y que han mantenido su peso en la propiedad pese a la crisis actual (15.5, 15.7 por ciento).

Por otro lado, el cuadro 2 nos muestra que de manera mayoritaria los propietarios se inclinan por pequeñas empresas, acentuándose sobre todo para el segundo trimestre del 2004 (83.9 y 85.5 %), mientras que el propietario de las grandes empresas disminuye su participación en éstas de 3.3 a 1.6%. Es notorio que los propietarios que se dedican a los negocios en la mediana empresa no sufran alteraciones, manteniendo una estabilidad entre los dos años analizados (13%). En cuanto al comportamiento de los gerentes privados muestran una mayor diversificación en su participación por tamaño de empresa, teniendo ligeramente a tener más presencia en la grande. Esta tendencia se rompe con los gerentes públicos que de manera contundente se concentran en la gran empresa.

Cuadro 1. *Distribución porcentual de gerentes y propietarios de acuerdo al género. 2000-2004*

Género	Gerentes públicos %	Gerentes públicos %	Gerentes privados %	Gerentes privados %	Propietarios y/o patrones %	Propietarios y/o patrones %
Periodo	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
Hombres	73.07	70.3	76.73	75.63	84.49	84.26
Mujeres	26.93	29.7	23.27	24.37	15.51	15.74
Total	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE, II-2000 y II-2004.

LA ESTRUCTURA DEL EMPRESARIADO EN MÉXICO

Cuadro 2. Distribución porcentual de gerentes y propietarios de acuerdo al tamaño de la empresa. 2000-2004

Tamaño de establecimiento o unidad económica	Gerentes públicos %	Gerentes públicos %	Gerentes privados %	Gerentes privados %	Propietarios y/o patronos %	Propietarios y/o patronos %
Periodo	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
Empresas pequeñas	1.441	0	39.218	39.74	83.899	85.45
Empresas medianas	0.107	0	16.654	17.38	12.785	12.94
Empresas grandes	98.452	100	44.128	42.88	3.316	1.61
Total	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE- II-2000 y II-2004.

Para el segundo trimestre del 2000, la participación por parte de los propietarios se dirige a las actividades en servicios y comercio, en menor medida a la industria. Para el segundo trimestre del 2004 esta participación decae en tres ramas importantes: en la industria (de 17 a 14%); en la construcción (de 15 a 14 %), y en el comercio (de 27 a 21%), registrando la caída más alta las actividades del sector de la industria de la transformación; por el contrario, aumenta la participación en servicios de un año a otro (de 31 a 33%), al igual que en el agropecuario (de 10 a 13 %). Los gerentes públicos se dedican mayoritariamente a las actividades de servicios y se concentran en dos ramas; servicios (50.5 %) y gobierno (50.5%), sin mostrar cambios en el periodo analizado. Esto muestra la relativa estabilidad en la ocupación de los gerentes públicos. El comportamiento de los gerentes privados sigue otra dinámica, más diversificada, aumenta la importancia de los servicios al incrementarse el porcentaje de la población empresarial que se dedican a esta actividad (de 33 a 42%), mientras que decaen para estos mismos segundos trimestres del 2002 y 2004 las actividades empresariales en la industria (de 27 % a 23%); en el comercio (de 24.7 a 23.3%) y en comunicación y transporte (de 8.9 a 7.7 por ciento).

En cuanto a la población que conforma a la empresa grande y su participación por rama, tenemos que la gerencia pública (cuadro 4) se concentra en servicios, tanto para el segundo trimestre del 2000 como para el segundo trimestre del 2004; la gerencia privada por el contrario se diversifica entre la industria, servicios y comercio. Sin embargo, la ocupación empresarial privada en la rama industrial decae para el segundo trimestre en un porcentaje importante (de 39 a 29%) y se incrementa la población empresarial privada

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 3. Distribución porcentual de gerentes y propietarios de acuerdo con la Rama. 2000 – 2004

<i>Tamaño de establecimiento o unidad económica</i>	<i>Gerentes públicos %</i>	<i>Gerentes públicos %</i>	<i>Gerentes privados %</i>	<i>Gerentes privados %</i>	<i>Propietarios y/o patrones %</i>	<i>Propietarios y/o patrones %</i>
Periodo	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	0	0.04	0.36	0.66	10.07	13.3
Industria extractiva y de la electricidad	3.3	2.12	0.44	0.52	0.21	0.13
Industria de la transformación	0.29	0.28	27.71	22.63	16.59	13.69
Construcción	0.03	0.03	4.54	3.65	14.92	13.79
Comercio	0.96	0.4	24.71	23.31	21.57	21.16
Comunicaciones y transportes	0.35	0.24	8.92	7.65	5.25	4.39
Servicios	50.51	50.51	33.32	41.58	31.22	33.3
Gobierno	44.56	46.38	0	0	0	0
No especificado	0	0	0	0	0.17	0.24
Total	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE- II-2000 y II-2004.

Cuadro 4. Empresas grandes: distribución porcentual de gerentes y propietarios por rama. 2000 y 2004

<i>Rama</i>	<i>Empresas grandes</i>					
	<i>Gerentes públicos</i>		<i>Gerentes privados</i>		<i>Propietarios y/o Patrones</i>	
	<i>2000-II</i>	<i>2004-II</i>	<i>2000-II</i>	<i>2004-II</i>	<i>2000-II</i>	<i>2004-II</i>
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	0	0	0	0	0	0
Industria extractiva y de la electricidad	6.1	4	0.6	0.8	0	0
Industria de la transformación	0.5	0.5	39.4	29.8	55	15.2
Construcción	0	0	2.2	3.9	8.4	20.1
Comercio	1.8	0.7	21.3	23.4	27.3	26.1
Comunicaciones y transportes	0.6	0.5	8.5	7.1	1.9	37.4
Servicios	91	94.3	28	35	7.4	1.2
Gobierno	0	0	0	0	0	0
No especificado	0	0	0	0	0	0
Total	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE- II-2000 y II-2004.

LA ESTRUCTURA DEL EMPRESARIADO EN MÉXICO

en la rama de servicios (de 28 a 35%). Por otra parte, los propietarios de grandes empresas ubican su actividad en el segundo trimestre del 2000 en la industria principalmente; sin embargo, para el segundo trimestre del 2004 su participación disminuye de manera significativa al pasar de 55 al 15%. En cambio, es notorio el aumento de porcentaje de la actividad empresarial en tres ramas: la de comunicación y transporte, la de construcción y con un menor porcentaje, los servicios.

Al analizar la actividad empresarial por sexo y rama (cuadro 5) encontramos que en el sector público la participación empresarial de la mujer en la rama de servicios es superior a la del hombre, no sucede lo mismo en gobierno, donde la actividad gerencial es ocupada preponderantemente por el sexo masculino; esta tendencia se observa en los dos años analizados. En cuanto a la participación empresarial de las mujeres en el sector privado, ésta se concentra en tres ramas, e incrementándose la ocupación femenina empresarial en los servicios de 42.6 a 56.1% en el periodo analizado; la segunda rama con participación importante de la mujer es el comercio, aunque ésta disminuye de un año de referencia a otro de 29 a 19%; la industria de la transformación es la tercera rama en que la actividad el sexo femenino tiene presencia importante, aunque ésta también disminuye para el segundo trimestre, de 22% en el 2004 a 16% en el 2000. Por otra parte, la ocupación empresarial de los

Cuadro 5. Distribución porcentual de gerentes y propietarios por rama y sexo. 2000 y 2004

	Gerentes públicos				Gerentes privados				Propietarios y/o Patrones			
	Hombres		Mujeres		Hombres		Mujeres		Hombres		Mujeres	
Ocupación	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.5%	0.7%	0.0%	0.5%	11.3%	14.9%	3.3%	4.4%
Industria extractiva y de la electricidad	4.4%	2.7%	0.4%	0.7%	0.4%	0.6%	0.6%	0.1%	0.2%	0.1%	0.0%	0.0%
Industria de la transformación	0.4%	0.4%	0.1%	0.0%	29.4%	24.8%	22.0%	16.0%	17.1%	14.2%	13.6%	10.8%
Construcción	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	5.1%	4.5%	2.6%	1.0%	17.4%	16.2%	1.4%	0.7%
Comercio	1.3%	0.4%	0.1%	0.5%	24.3%	24.7%	26.1%	19.0%	19.5%	19.2%	33.0%	31.5%
Comunicaciones y transportes	0.4%	0.3%	0.2%	0.1%	9.8%	7.8%	6.1%	7.3%	6.0%	4.9%	1.4%	1.6%
Servicios	44.4%	46.0%	67.2%	61.2%	30.5%	36.9%	42.6%	56.1%	28.3%	30.0%	47.2%	50.9%
Gobierno	49.2%	50.2%	31.9%	37.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
No especificado	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.3%	0.0%	0.1%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE- II-2000 y II-2004.

hombres en el sector privado también se concentra en tres ramas, teniendo más presencia en la rama de servicios, que aumenta para el segundo trimestre del 2004 de 30.5 a 36.9%, siguiéndole en importancia la ocupación empresarial masculina en el comercio que aumenta también para el segundo trimestre del 2004 (24.7 a 26.1%), mientras que la actividad empresarial en la rama industrial disminuye para el segundo año analizado (29.4 a 24.8%). En síntesis, la participación de la población empresarial masculina en las actividades empresariales es mayor que la de las mujeres, y ésta se concentra en la rama de servicios, disminuyendo esta actividad empresarial en las ramas de la industria y el comercio. La participación empresarial de las mujeres en general, como ya se dijo, es menor que la de los hombres y se ubica de manera preponderante en las actividades de servicios.

La población propietaria muestra diferencias entre los sexos, mientras que las mujeres mantienen la inclinación a participar en los servicios, el comercio y la industria en este orden de preferencias, los hombres diversifican y modifican su participación al inclinarse también por la rama de la construcción.

Como primera conclusión podemos decir que en la actividad empresarial son los hombres quienes más importancia tienen. Pero la participación de la mujer en el ámbito empresarial va en aumento, aun en este periodo de crisis, si bien se ubican de manera preponderante en la pequeña empresa, aunque existe un porcentaje pequeño que se ubica en la gran empresa. De acuerdo a Zabludsky y De Avelar (2001) en el año de 1997 el 3% de las mujeres que se dedicaban a la actividad empresarial eran propietarias de grandes empresas.

Además, la crisis que se generó en Estados Unidos y se manifestó a principios del 2000 en México, impactó a la estructura de la actividad empresarial. El cambio más notable se manifiesta en la preferencia de los empresarios en general (tomando en cuenta a los empresarios pequeños, medianos y grandes) por ubicarse en servicios y desplazar a la rama industrial al tercer orden de preferencias. Sin embargo, la transformación más importante la vive el propietario de la gran empresa al disminuir su participación en la industria y reanimar las actividades en ramas como la de comunicación y transporte y la construcción.

Por otro lado, pudiera ser que la caída de la población que detentaban empresas grandes responde al cierre de éstas y a la reubicación de la participación de los propietarios en otras ramas, siendo la rama industrial la más castigada por los empresarios en cuanto a su participación. Algunos de los aspectos que pudieran explicar el cambio en la estructura empresarial, además de la crisis, pudieran ser: la política económica de México, la competencia

LA ESTRUCTURA DEL EMPRESARIADO EN MÉXICO

de la producción externa en manufacturas que puede generar que los empresarios miren más hacia el comercio y los servicios. Por otro lado, el que los empresarios participen más en generar pequeñas y grandes empresas de servicios y/o comercio o en la rama de la comunicación y transporte así como en la de la construcción, aún cuando no son avanzadas tecnológicamente, se puede explicar en parte por el hecho de que pueden requerir menos capital para su instalación, y no implica importante compra de maquinaria, gastos de capacitación, ni altos pagos de nómina cuando se emplea mano de obra poco calificada; ni tener que lidiar con conflictos laborales.

PRESENCIA REGIONAL DE LOS EMPRESARIOS

La presencia regional la analizamos a partir de cuatro estados (cuadro 6) tres de estos son los que tradicionalmente registran más negocios y población empresarial: Nuevo León, Distrito Federal, Jalisco, y uno de reciente desarrollo industrial como es Aguascalientes. La información estadística nos muestra cambios en la conformación de la estructura empresarial en estos estados. La entidad federativa que aglutina mayoritariamente a la población empresarial es por supuesto el Distrito Federal, aunque de manera general disminuye su participación en la composición de la estructura ocupacional para el segundo trimestre del 2004, sobre todo con relación a la posesión de la propiedad. El comportamiento ocupacional al interno de las otras entidades es desigual: Nuevo León aumenta su participación en el sector público y

Cuadro 6. *Distribución porcentual de gerentes y propietarios en cuatro entidades federativas. 2000-2004*

Entidad	Gerentes	Gerentes	Gerentes	Gerentes	Propietarios	Propietarios
	públicos %	públicos %	privados %	privados %	y/o patrones %	y/o patrones %
	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
Nuevo León	13.77	21.1	22.91	22.69	16.66	17.8
Distrito Federal	60.38	58.36	56.22	53.31	45.53	42.82
Jalisco	18.04	14.58	18.91	20.41	34.12	35.04
Aguascalientes	7.81	5.96	1.96	3.59	3.69	4.34
Total	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE- II-2000 y II-2004.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

no crece en la población que aglutina el sector privado; Jalisco, por el contrario, disminuye su participación en el sector público y aumenta en el sector privado; en Aguascalientes el sector público es más importante que el privado, aunque de manera general disminuye la participación empresarial en los dos sectores. En cuanto a la población que detenta propiedad el porcentaje mayor lo tiene el Distrito Federal, aunque baja la ocupación empresarial hacia el segundo trimestre del 2004 (45.5 y 42.8 %), le sigue Jalisco que a diferencia del Distrito Federal aumenta su participación como propietario (34.1 y 35%), Nuevo León por su parte tiene un ligero repunte para el segundo trimestre analizado (de 16 a 17%), Aguascalientes presenta porcentajes notoriamente inferiores, aunque también con un aumento poco importante (3.7 y 4.3%). Los resultados parecen significativos, reflejan la recesión que afectó además de las empresas a la población empresarial y pareciera que los estados en los que más repercutió la crisis fue Nuevo León y Aguascalientes, estados industriales por excelencia y donde la crisis pegó más fuerte, por esta razón ahora adquiriera mayor importancia el sector público en la ocupación empresarial.

La composición ocupacional empresarial por sexo (cuadro 7) de los cuatro estados analizados nos muestra que el Distrito Federal es la entidad que cuenta con la mayor participación empresarial independientemente del sexo y el sector, tanto para el segundo trimestre del 2000 como para el del 2004. En el sector público y en el mismo periodo analizado tenemos que la ocupación empresarial femenina va en aumento y sólo disminuye en el Distrito Federal. En el sector privado, en esa entidad se sigue la misma tendencia de disminución de la ocupación empresarial, como lo muestra el segundo trimestre

Cuadro 7. Distribución porcentual gerentes y propietarios por sexo y entidad federativa. 2000 y 2004

	Gerentes Públicos				Gerentes Privados				Propietarios y/o Patrones			
	Hombres		Mujeres		Hombres		Mujeres		Hombres		Mujeres	
Entidad	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
Nuevo León	13.3%	20.8%	14.7%	22.0%	24.9%	24.9%	15.9%	16.2%	17.5%	18.2%	12.9%	15.9%
Distrito Federal	60.6%	64.6%	59.9%	41.0%	53.3%	50.3%	66.4%	62.2%	42.2%	39.5%	61.1%	59.2%
Jalisco	17.0%	10.5%	20.0%	25.8%	19.7%	21.5%	16.2%	17.3%	36.1%	37.9%	24.9%	21.0%
Aguascalientes	9.1%	4.1%	5.4%	11.1%	2.1%	3.3%	1.4%	4.4%	4.2%	4.4%	1.1%	3.9%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE- II-2000 y II-2004.

LA ESTRUCTURA DEL EMPRESARIADO EN MÉXICO

del 2004, no sucede lo mismo con Jalisco y Aguascalientes, en donde aumenta, mientras que Nuevo León se mantiene sin cambios. En cuanto a la propiedad, la participación en general disminuye en el Distrito Federal, aumenta en Nuevo León y Aguascalientes y baja en Jalisco. En conclusión la participación empresarial femenina va en aumento. Después del Distrito Federal, Jalisco es la entidad que cuenta con mayor población femenina que se ocupa en la actividad empresarial, la sorpresa la da Nuevo León al presentar los porcentajes más bajos de participación femenina en el ámbito ejecutivo empresarial, quizás a manera de hipótesis se pudiera explicar esto debido a que Nuevo León es un estado con una tradición industrial donde las mujeres no se incorporan de manera fácil a este tipo de sector, mientras que el Distrito Federal y Jalisco cuentan con una larga historia en los servicios y el comercio (hoteles, restaurantes, etcétera).

PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO DE LOS EMPRESARIOS

Como ya se vio en el cuadro 1, son los hombres la mayoría en el sector empresarial en general, lo que nos indica la primera característica del perfil sociodemográfico. En cuanto al nivel educativo (cuadro 8) de manera general éste ha ido en aumento, mayoritariamente la población empresarial cuenta con una profesión o posgrado, cuyo nivel, sin embargo, lo ostenta una

Cuadro 8. *Distribución porcentual de gerentes y propietarios por nivel educativo. 2000-2004*

	<i>Gerentes públicos</i>		<i>Gerentes privados</i>		<i>Propietarios</i>	
	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
Nivel educativo sin instrucción						
a primaria completa	4.5%	4.9%	8.3%	8.3%	41.0%	37.0%
De secundaria hasta media superior con carrera técnica	17.6%	14.4%	32.0%	28.2%	30.9%	31.4%
Superior incompleto						
a doctorado	77.9%	80.7%	59.7%	63.4%	28.1%	31.6%
No especificado	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE- II-2000 y II-2004.

minoría, aunque también muestra un ligero crecimiento. Sin embargo, el análisis por sector y la propiedad nos muestran diferencias con los gerentes. Los propietarios en un porcentaje relativamente alto (41% en el 2000 y 37% en el 2004) sólo cuentan con primaria; lo mismo sucede con el nivel de instrucción de secundaria a preparatoria o nivel técnico que presentan también porcentajes nada despreciables (30.9 y 31.4% en esos años); esto se refuerza con los porcentajes débiles en el nivel de estudios superiores y posgrado que presentan los propietarios, aun cuando este porcentaje aumente de un año a otro (28.1 y 31.6 por ciento).

Los gerentes privados, igual que los propietarios, presentan más diversificación en sus niveles educativos que los gerentes públicos; si bien mayoritariamente se ubican en el nivel superior y posgrado y éste aumenta de un año al siguiente considerados (59.7 y 63.4%), aunque también un porcentajes relativamente alto de gerentes privados cuentan con el nivel de secundaria, técnico y preparatoria, aun cuando éste disminuye de un año a otro de los considerados (32 y 28.2%). El sector público cuenta de manera preponderante con gerentes con un nivel superior o posgrado de instrucción, el 77.9% en el 200 y aumentó al 80.7% en el 2004. Sin embargo, el nivel de posgrado todavía no se logra constituir en una característica que defina a la gerencia pública al presentar porcentajes más bien débiles en esos años, aunque aumentaron entre los años 2000 y 2004. Al analizar el nivel educativo de los empresarios en la empresa grande (cuadro 9) los datos estadísticos muestran que los gerentes públicos al igual que los privados cuentan con estudios superiores o de posgrado en su mayoría; el nivel de posgrado el porcentaje mayor lo poseen los gerentes públicos. Un dato importante corresponde a los propietarios de las empresas grandes que cuentan como los gerentes con la mayoría con nivel profesional o posgrado. En el 2000 el porcentaje con este nivel educativo era de 82.09%, y bajó a 49.73% en el 2004. Las diferencias entre el nivel educativo bajo de los propietarios en el contexto nacional con respecto del alto de las empresas grandes es probable se deba a que los propietarios con primaria o menos se concentren en las pequeñas y medianas empresas. En general, hay un aumento del nivel educativo entre el 2000 y el 2004 del empresariado, no así de los propietarios. Para los gerentes la crisis pudiera significar mayor competencia por los puestos de trabajo, basada en credenciales educativas, no así para los propietarios. Por otra parte, resulta significativo que el sector público cuente con una población gerencial con mayor nivel educativo que la empresa privada, tanto en el nivel superior como en el de posgrado.

LA ESTRUCTURA DEL EMPRESARIADO EN MÉXICO

Cuadro 9. Empresas grandes: distribución porcentual de gerentes y propietarios por nivel educativo. 2000 y 2004

<i>Empresas grandes</i>						
	<i>Gerentes públicos</i>		<i>Gerentes privados</i>		<i>Propietarios</i>	
	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
Nivel educativo sin instrucción a primaria completa	0.85%	0.07%	1.29%	1.88%	14.62%	9.20%
De secundaria hasta media superior con carrera técnica	17.91%	8.34%	19.24%	23.58%	3.29%	41.07%
Superior incompleto a doctorado	81.24%	91.59%	79.44%	74.55%	82.09%	49.73%
No especificado	0.00%	0.00%	0.04%	0.00%	0.00%	0.00%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

FUENTE: Elaboración propia con base en los micro datos de la ENE- II-2000 y II-2004.

De acuerdo al periodo analizado, la edad preferente de los empresarios a nivel nacional (cuadro 10) se mueve entre dos rangos: el que va entre los 30 y 44 años, y el de 45 años y más. Quizás la única anotación es que la mayoría se ubica por un margen pequeño en el rango de los propietarios de más de 45 años.

La edad de la población empresarial ocupada en la empresa grande (cuadro 11) presenta las siguientes características: para el segundo trimestre del 2000 vemos que los gerentes públicos se ubican entre el segundo rango de edad (entre 30 y 44 años) con el 50% de la población y en el tercer rango (45 años y más) con un 42%; para el segundo trimestre del 2004 se mantiene esta tendencia. Por el contrario, los gerentes privados diversifican sus edades

Cuadro 10. Distribución porcentual de gerentes y propietarios de acuerdo al rango de edad. 2000-2004

<i>Rango de edad</i>	<i>Gerentes públicos %</i>	<i>Gerentes públicos %</i>	<i>Gerentes privados %</i>	<i>Gerentes privados %</i>	<i>Propietarios y/o patrones %</i>	<i>Propietarios y/o patrones %</i>
Periodo	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
12-29 años	10.53	8.23	15.41	15.15	14.1	10.02
30-44 años	47.43	49.36	49.46	46.62	43.81	43.24
45 años y más	42.04	42.41	35.13	38.23	42.09	46.74
Total	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE- II-2000 y II-2004.

Cuadro 11. *Empresas grandes: Distribución porcentual de gerentes y propietarios por rango de edad. 2000 y 2004*

<i>Empresas grandes</i>						
<i>Rango de Edad</i>	<i>Gerentes públicos</i>		<i>Gerentes privados</i>		<i>Propietarios y/o patrones</i>	
	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
12-29 años	7.5	3	18.8	21.8	3.3	4.6
30-44 años	50.1	46.8	54	45.8	19.8	50.1
45 años y más	42.4	50.2	27.2	32.4	76.9	45.3
Total	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE- II-2000 y II-2004.

tendiendo a integrar a una población más joven. Así, tanto para el segundo trimestre del 2000 como para el del 2004, la población empresarial privada se concentra (54%) en el segundo rango de edad (de 30 a 40 años de edad), pero cuentan también con gerentes jóvenes entre las edades de 12 y 29 años, aumentando de un periodo a otro (de 18.8 a 21.8%). Es decir, hay gente más joven en labores de dirección privada que en la pública. En los propietarios encontramos un cambio importante de un periodo a otro. Para el segundo trimestre del 2000, el 76.7% contaba con una edad entre 45 años y más, y solo el 19.8% se ubicaba en el rango segundo (de 30 a 44 años). Para el segundo trimestre del 2004 cambia la composición de edad y el 50% se ubica entre los 30 y 44 años, y sólo el 45.3 % se mantiene en el tercer rango. Esto solamente se puede explicar en tres sentidos: la inclusión de nuevos propietarios, la salida de los quebrados por la crisis y el cambio generacional en las empresas.

Se puede apreciar una renovación de la planta gerencial del sector privado, al incrementarse los empresarios jóvenes, al igual que en los propietarios; no así en los gerentes públicos, donde se mantiene la lógica de una planta empresarial estable y de que la edad del estrato va aumentando de acuerdo con su permanencia en la empresa.

En cuanto a la idea tan divulgada por ciertos autores, entre ellos Sennett (2000), de que las empresas despreciarían la experiencia acuñada por los "viejos" y privilegiarían la contratación de personal joven, dado que garantizarían la predisposición y fuerza necesaria que se requiere para un reaprendizaje

LA ESTRUCTURA DEL EMPRESARIADO EN MÉXICO

constante de las competencias laborales, sobretodo ahora que se vive en la sociedad del riesgo, la fragmentación y la constante innovación, en México parece que se encuentra en espera de mejores momentos, y en el mejor de los casos, la inclusión de población joven en el empresariado se da en una proporción baja y sólo en la empresa privada; aunque tampoco significa necesariamente que los más jóvenes se encuentren en las jerarquías de decisión más importantes.

CONDICIONES DE TRABAJO

De acuerdo con Salas (2003), una de las características del empleo mexicano son las jornadas de trabajo que pueden ser muy largas o muy reducidas. En general, la jornada laboral de los hombres dedicados a la actividad empresarial (cuadro 12) es extensa y oscila entre las 48 y más de 56 horas a la semana, siendo notorio sobretodo en los gerentes privados y los propietarios. Los datos nos dan una idea de la dedicación que las gerencias deben de tener en la empresa, es decir, la vida se vuelve el trabajo y la empresa el espacio de vida cotidiana.

Los propietarios de grandes empresas (cuadro 13) para el segundo trimestre del 2004, declaran 45.4 % trabajar más de 56 horas a la semana; aumentó

Cuadro 12. *Distribución porcentual de gerentes y propietarios de acuerdo al tiempo de trabajo. 2000-2004*

<i>Total de la jornada semanal</i>	<i>Gerentes públicos %</i>	<i>Gerentes públicos %</i>	<i>Gerentes privados %</i>	<i>Gerentes privados %</i>	<i>Propietarios y/o patrones %</i>	<i>Propietarios y/o patrones %</i>
Periodo	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
No trabajo la semana de referencia	7.31	8.03	2.93	1.4	3.03	2.75
Menos de 15 horas	0.79	0.58	1.08	1.03	1.84	2.11
15 a 24 horas	7.18	4.83	4.67	3.63	5.28	6.35
25 a 34 horas	17.21	24.9	5.24	5.84	5.43	5.78
35 a 39 horas	8.29	8.23	4.29	3.18	5.45	6
40 a 48 horas	37.61	26.34	42.41	43.2	36.36	34.65
49 a 56 horas	9.69	15.98	16.92	15.24	17.47	17.55
Más de 56 horas	11.92	11.11	22.46	26.48	25.09	24.81
No especificado	0	0	0	0	0.05	0
Total	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE- II-2000 y II-2004.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 13. *Empresas grandes: Distribución porcentual de gerentes por jornada semanal. 2000 y 2004*

<i>Empresas Grandes</i>						
<i>Total de la jornada semanal</i>	<i>Gerentes públicos</i>		<i>Gerentes privados</i>		<i>Propietarios y/o patronos</i>	
	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
No trabajó la semana de referencia	12	12.7	3.8	1.3	0	0
Menos de 15 horas	1	0.4	0	0.2	0	3.8
15 a 24 horas	9.8	5.5	3	1.7	0	4.6
25 a 34 horas	23.7	38.8	3.3	3.4	2.5	6
35 a 39 horas	7.7	9.3	2.9	1.8	1.7	0
40 a 48 horas	31.5	19.6	48.3	57	42.1	16.5
49 a 56 horas	5.7	8	20.2	14.7	18.9	23.7
Más de 56 horas	8.6	5.7	18.5	19.9	34.8	45.4
No especificado	0	0	0	0	0	0
Total	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE- II-2000 y II-2004.

también el porcentaje de gerentes privados con jornadas laborales semanales de 40 a 48 horas en el periodo (de 19 a 24%), mientras que en cuanto a los gerentes que laboran en el sector público decreció el porcentaje que trabajó más de 40 horas a la semana.

En conclusión, la actividad empresarial en general denota un requerimiento de jornadas largas de trabajo, siendo mucho mayor el porcentaje de las horas de trabajo requeridas por las empresas grandes privadas. La gran empresa parece ser que se polariza entre la gerencia pública y la privada; esta última tiene jornadas mucho más extensas, al igual que los que son propietarios.

RECOMPENSAS Y SALARIOS EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL

De acuerdo con las nuevas tendencias marcadas por los ejecutivos de grandes empresas y corporaciones, el mercado laboral del ejecutivo requiere de gente con nivel profesional, comprometida, eficiente y productiva. La dedicación será supuestamente recompensada, no sólo a través del salario, sino mediante un sistema de compensaciones variable frente a la eficiencia.

LA ESTRUCTURA DEL EMPRESARIADO EN MÉXICO

De acuerdo con la revista *Expansión* (2001), esto ha venido sucediendo paulatinamente, ya que para los años sesenta el sueldo base de la alta gerencia representaba el 90% de la remuneración del ejecutivo. En los años noventa se redujo al 77%, para la década del 2000 se esperaba que el salario representara sólo el 40 o 30 % frente a una compensación variable de entre 60 o 70%. Parece ser que las empresas más exitosas operan ya de esta manera, al menos diez de las empresas consideradas como las vanguardistas su forma de establecer las remuneraciones es la siguiente: el salario base de los altos ejecutivos representaba para el 2004, el 48 % de los ingresos, el resto se repartía en diferentes tipos de prestaciones, que pueden incluir, aparte de las otorgadas por ley, bonos variables de corto y mediano plazo, pagos en riesgo, auto, etc., y a largo plazo, como serían las acciones. Sin embargo, los datos de la ENE indican que los sueldos y prestaciones son desiguales entre ejecutivos del mismo nivel. Se puede hablar de salarios y prestaciones de la alta gerencia privilegiada al igual que de salarios y prestaciones de gerencias de la precariedad, dependiendo si el sector es público o privado y del tamaño de la empresa donde trabaje.

De acuerdo con la ENE (cuadro 15) los gerentes públicos mayoritariamente cuentan con las prestaciones de la ley (aguinaldo, vacaciones) y otro tipo de prestaciones en los dos años analizados (90.9 y 90.7%). En el caso de los gerentes privados la situación cambia, en el segundo trimestre del 2000, el 47.5% recibía los establecidos por la ley y el 48.3% ningún tipo de prestación,

Cuadro14. *Distribución porcentual de gerentes y propietarios de acuerdo al tipo de prestación. 2000-2004*

Prestaciones	Gerentes	Gerentes	Gerentes	Gerentes	Propietarios	Propietarios
	públicos %	públicos %	privados %	privados %	y/o patrones %	y/o patrones %
Periodo	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
Aguinaldo y/o vacaciones	2.49	3.17	0.88	0.61	0.18	0.1
Aguinaldo y/o vacaciones y otras prestaciones	90.92	90.7	47.49	45.18	1.17	1.21
Otras prestaciones distintas de aguinaldo y/o vacaciones	1.03	0.58	2.61	1.01	1.94	0.55
Ninguna prestación	5.51	5.39	48.32	52.53	96.71	98.14
Trabajador sin pago	0.05	0.16	0.7	0.67	0	0
No especificado	0	0	0	0	0	0
Total	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE- II-2000 y II-2004.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 15. *Empresas grandes: distribución porcentual de gerentes por tipo de prestación 2000 y 2004*

<i>Empresas grandes</i>						
<i>Prestaciones</i>	<i>Gerentes públicos</i>		<i>Gerentes privados</i>		<i>Propietarios y/o patrones</i>	
	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
Aguinaldo y/o vacaciones	0.4	0.7	0.6	0.1	0	0
Aguinaldo y/o vacaciones y otras prestaciones	96.9	98.7	92.6	94.8	6	11.8
Otras prestaciones distintas de aguinaldo y/o vacaciones	0.5	0.1	1.8	0.3	9.2	0
Ninguna prestación	2.2	0.5	5	4.8	84.8	88.2
Trabajador sin pago	0	0	0	0	0	0
No especificado	0	0	0	0	0	0
Total	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE- II-2000 y II-2004.

y sólo el 2.61% declaró recibir otras prestaciones distintas de aguinaldo y vacaciones. Para el segundo trimestre del 2004, disminuyó el porcentaje que contaba con prestaciones de ley y otro tipo (45.2%) y aumentó el porcentaje que no las recibía (52.6%). Los propietarios no registran prestaciones en porcentajes altos (96.7 y 98.14%) de acuerdo a los años analizados.

Es muy probable que la población que no recibe prestaciones sea la que se ubica en la pequeña y mediana empresa, dado que al analizar las prestaciones de los que operan en grandes empresas (cuadro 15) encontramos que en los dos años que se analizan la población empresarial en su inmensa mayoría cuenta con las prestaciones de ley y otro tipo de prestación.

En términos generales parece que se empieza a decantar una división entre los que podrían ser las "altas gerencias", que es la población ejecutiva que se encuentran en las grandes empresas, que se ubica entre el primer y segundo nivel de mando, que cuenta con niveles altos de educación, tiene una jornada laboral de más de 48 horas semanales y es recompensada con altas prestaciones. Por otro lado, las "gerencias precarias" corresponden principalmente a la pequeña empresa, pueden ostentar una profesión y aún cuando se sitúan en los primeros niveles de la jerarquía pueden o no contar con prestaciones (aún siendo dueños), sus jornadas laborales son también de más de 48 horas. Veamos si el nivel de ingreso nos confirma lo anterior.

La forma como se establece el ingreso en el ámbito empresarial no obedece a la lógica que establece la Comisión de Salarios Mínimos, ésta más bien

LA ESTRUCTURA DEL EMPRESARIADO EN MÉXICO

depende del sector, del tamaño de la empresa, del nivel jerárquico que se ocupe y de la relación con la propiedad. Por lo general, en las empresas llamadas “competitivas” el ingreso y su aumento superan con mucho al índice inflacionario. De acuerdo con varias entrevistas realizadas a directores de grandes empresas el ingreso que se fija es el resultado del mercado laboral y del tipo gerencia en la que se labore (una gerencia de Recursos Humanos ganaría menos que una gerencia de Inversiones). La forma de establecerlo implica una consulta con las empresas más agresivas en su forma y tabulación de pagos y se juega con un margen del 2 a 3 % por encima o por debajo del que establecieron las compañías líderes, dependiendo, claro, del mercado.

Los datos de la ENE muestran un comportamiento del ingreso en la actividad empresarial polarizado; hay grupos de empresarios que gozan de un excelente ingreso, mientras que la mayoría pueden ser caracterizados como precarios.

Los gerentes públicos (cuadro 16), para el segundo trimestre del 2000 en su mayoría (63.82 %) reciben entre 2 y 10 salarios mínimos (11 274 pesos al mes), el 16.8% lo equivalente a entre 10 y 20 salarios mínimos y sólo el 11.7% más de 20 salarios mínimos (22 548 pesos mensuales). Por lo tanto, al interno del empresariado también existe la desigualdad y la polarización en ingresos y éstas aumentan cuando se comparan con la gerencia privada, que en un porcentaje relativamente alto, aunque menor que en las empresas públicas (47.7%), se encontraba ubicada entre 2 y 10 salarios mínimos en el 2000, y en un porcentaje también alto (38.4%) con más de 10 salarios mínimos. Entre el 2000 y el 2004 disminuyó el porcentaje de los que ganaban más. Los pro-

Cuadro 16. Distribución porcentual de gerentes y propietarios de acuerdo al nivel de ingreso. 2000-2004

<i>Estratos de ingreso tradicional</i>	<i>Gerentes públicos %</i>	<i>Gerentes públicos %</i>	<i>Gerentes privados %</i>	<i>Gerentes privados %</i>	<i>Propietarios y/o patronos %</i>	<i>Propietarios y/o patronos %</i>
Periodo	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
Menos de 1 salario mínimo	0.12	2.85	0.62	0.66	3.93	6.79
De 1 salario mínimo hasta dos	4.12	1.96	3.39	4.11	11.92	8.75
Más de dos salarios mínimos hasta cinco	25.6	20.94	22.43	22.82	38.83	36.13
Más de cinco salarios mínimos hasta 10	38.22	39.51	25.38	24.55	19.83	22.73
Más de 10 salarios mínimos hasta 20	16.88	21	22.12	20.5	11.69	10.16
Más de 20 salarios mínimos	11.65	6.68	16.32	10.8	6.29	4.45
No recibe ingresos	0.05	0.17	0.7	0.67	0.01	0
No especificado	3.36	6.89	9.04	15.89	7.5	10.99
Total	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE- II-2000 y II-2004

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

pietarios muestran más diferenciación al concentrarse el 58.6% entre los 2 y 10 salarios en el 2000, el 17.9% con más de 10 salarios mínimos y tan sólo el 6.29% con más de 20. Para el segundo trimestre del 2004 disminuyeron los porcentajes de los que ganaban más.

Al hacer el análisis sólo de la gran empresa (cuadro 17) la polarización entre los que perciben un ingreso mejor y los que se caracterizan por otro precario aumenta, dependiendo del sector. Para el primer trimestre del 2000 el 68% de los propietarios se ubican en el rango de más de 10 salarios mínimos. Para el 2004 baja un poco ese porcentaje, aunque sigue siendo alto (65%). Los gerentes privados en un porcentaje alto (68.2%) se sitúan en un rango de entre 1 y 20 salarios mínimos, y sólo el 31.8% en más de 20 salarios mínimos para el segundo trimestre del 2000. Para el segundo trimestre del 2004 aumenta el porcentaje (71.5%) de la población empresarial que se ubica entre 1 y 20 salarios mínimos. Las gerencias públicas por el contrario tienden más a la baja, el 91.9% se ubica en menos de 20 salarios mínimos. Empero, fueron los gerentes privados los que más disminuyeron en porcentaje con más de 20 salarios mínimos hacia el 2004.

La diferencia la marca la gran empresa privada, que tiende a ofrecer ingresos más altos a mayor porcentaje de gerentes, en contraposición con la pública, en la que son pocos los que se ubican en los niveles más altos de ingreso. La polarización en el ingreso es clara en relación con el sector privado y público, pero sobre todo con el tamaño de empresa.

Cuadro 17. Empresas grandes: distribución porcentual de gerentes por estratos de ingreso 2000 y 2004

Estratos de ingreso	Gerentes públicos		Gerentes privados		Propietarios y/o patrones	
	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II	2000-II	2004-II
Menos de 1 salario mínimo	0.1	1.4	0.2	0.6	0	0
De 1 salario mínimo hasta dos	1.5	0.6	2.3	2.5	0	0
Más de dos salarios mínimos hasta cinco	30.3	22.5	15	16.8	1.7	1.4
Más de cinco salarios mínimos hasta 10	43.4	48.9	25.5	25.2	8.7	11.4
Más de 10 salarios mínimos hasta 20	16.6	17	25.2	26.4	20.9	26.2
Más de 20 salarios mínimos	3.7	3.5	21.5	13.9	47.2	38.8
No recibe ingresos	0	0	0	0	0	0
No especificado	4.4	6.1	10.3	14.6	21.5	22.2
Total	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos de la ENE- II-2000 y II-2004.

POLARIZACIÓN, DESIGUALDAD Y PRECARIEDAD EN EL EMPRESARIADO

Al considerar el periodo analizado (2000-2004) en su conjunto, se puede observar que la estructura empresarial muestra una polarización entre la población que conforma a la gran empresa y la población que se ubica en el resto de las compañías, siendo los pequeños empresarios los más numerosos. La estructura presenta también transformaciones como resultado de la crisis, su manifestación más clara es en el recambio hacia el sector servicios, y la caída en la rama industrial. En cuanto a la composición por género, son hombres los que mayoritariamente conforman la actividad empresarial, aunque con una presencia femenina en ascenso, pero con signos también de polarización probable por género.

La desigualdad de la estructura empresarial se muestra tanto en el nivel educativo, como en rango de edad, las remuneraciones y la jornada laboral. Las diferencias se dan también al interior de las ramas económicas y por tamaño de empresa. Es así que podemos plantear a manera de hipótesis la polarización de la estructura empresarial conformando dos tipos de perfiles empresariales y con desigualdad al interno, dependiendo del sector público o privado.

Un primer perfil lo componen los pequeños y medianos empresarios con bajo nivel educativo, con una edad de entre 40 y 50 años, con jornadas largas de trabajo, bajos salarios y casi nulas prestaciones, a este perfil lo denominamos "gerencias de la precariedad". El segundo perfil lo caracteriza la población que se ubica en la gran empresa, con un nivel educativo superior, con un promedio de edad ligeramente más joven, mejores salarios y prestaciones, aunque con extensas jornadas laborales, a estos los denominamos gerencias del *top manager*. Sin embargo, se puede apreciar también desigualdad y polarización al interno de este perfil entre empresas públicas y privadas, el punto clave son las remuneraciones. En las gerencias públicas de empresas grandes son muy pocos los que perciben salarios altos. Mientras que las gerencias privadas y los propietarios de las grandes empresas los ingresos altos abarcan un porcentaje de la población muy elevado, aunque también hay grandes desigualdades entre los que reciben mejor ingreso y los que no. Se puede decir, que existe una "élite empresarial" pública y privada y que son a los que realmente se les puede llamar *top manager*; para esta pequeña élite el reconocimiento social se vuelve otra credencial para escalar a nuevas gratificaciones. Este último perfil está en proceso de recomposición al presentar un ligero incremento en la escolaridad y contar con una población más joven,

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

habría que señalar que se da principalmente en el sector privado. Sin embargo, algo tienen en común los dos perfiles empresariales, las excesivas jornadas laborales.


BIBLIOGRAFÍA

- De la Garza, Enrique (2003), "Estructura industrial y condiciones de trabajo en la manufactura" en De la Garza Toledo y Carlos Salas (coords.), *La situación del trabajo en México*, IET-Plaza y Valdés y UAM, México.
- Expansión* (1999), *Los top management*, núm. 15, México.
- Expansión* (2001), *Mujeres influyentes*, núm. 15, México
- INEGI, Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2000 y 2004, segundo trimestre, México.
- Salas Carlos y Zepeda Eduardo (2003), "Empleo y salarios en el México contemporáneo", en De la Garza Toledo y Carlos Salas (coords.), *La situación del trabajo en México*, IET-Plaza Y Valdés y UAM, México.
- Sennet (2000), "La corrosión del Carácter", en *Las consecuencias personales del Trabajo en el nuevo capitalismo*, Anagrama, Barcelona.
- Zabludovsky Gina y De Avelar Sonia (2001), *Empresarias y ejecutivas en México y Brasil*, Porrúa/UNAM, México.

La afiliación sindical y premio salarial en México

Marco Tulio Esquinca¹

Javier Melgoza Valdivia²



El presente artículo hace una aportación a la literatura reciente en el área de los estudios sobre la población sindicalizada mexicana; tiene como objetivo mostrar que entre 1992 y 2002 no sólo se presentó una caída de la tasa de sindicalización, sino que además se dio una transformación en la estructura de la población sindicalizada con cambios en su composición sectorial, ocupacional, por grupos de edad, nivel de instrucción, tamaño de las empresas y por ubicación geográfica; asimismo que estos cambios en la población sindicalizada son diferentes entre hombres y mujeres. Por otra parte, se estima el diferencial del ingreso de los trabajadores asalariados sindicalizados en relación con los no que no lo son, esto con la finalidad de indagar si hay un premio salarial por sindicalización.

La tercera parte de este ensayo comprende tres secciones en las que se hace un análisis estadístico derivado de los microdatos de las ENIGH 1992 y 2002. La primera sección tiene la finalidad de establecer los cambios operados en los rasgos que caracterizan a la población sindicalizada revisados a través de algunas variables —edad, nivel de instrucción, región geográfica, actividad económica y ocupación— en el ámbito nacional entre 1992 y 2002. El análisis utilizado consiste en comparar lo que sucede con la distribución de la Población Económicamente Activa sindicalizadas (análisis vertical), que explica su peso relativo en la variable de interés respecto al total de afiliados para cada año, así como a su participación porcentual (análisis horizontal) —tasa de sindicalización— que da cuenta de la proporción de trabajadores sindicalizados respecto a la Población Económicamente Activa.

En la segunda sección, la exploración de los datos sobre la sindicalización —se sigue haciendo el análisis vertical y horizontal propuesto anteriormente—

¹ Maestro en Estudios Laborales por la Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa. Correo electrónico: mtulio.mx@yahoo.com.mx

² Profesor-Investigador titular en la UAM-I. Maestro en Sociología del Trabajo y Candidato a doctor en Antropología por la UAM-I. Correo electrónico: mvlj@xanum.uam.mx

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

se concentra en el sector industrial; se considera que se trata del conjunto de personas ocupadas con mayor susceptibilidad de ser efectivamente integradas a los sindicatos, Población Sindicalizable del Sector Industrial (PSSI).

En la tercera sección se hace un breve examen (exclusivamente para 2002) sobre el premio salarial por sindicalización o diferencial de ingresos de los trabajadores asalariados sindicalizados en relación a los asalariados no sindicalizados atendiendo a diferentes variables (sexo, grupos de edad, ocupaciones y nivel de instrucción).

LA POBLACIÓN SINDICALIZADA EN MÉXICO³

Entre 1992 y 2002 la fuerza de trabajo tuvo un ritmo de crecimiento promedio anual de 3.3%. El empleo industrial pasó de 8 millones 119 mil a 12 millones 542 mil trabajadores ocupados, de manera que creció a una tasa media anual del orden de 4.4%. No obstante, estas tasas contrastan con el insignificante crecimiento promedio de 0.2% de la Población Económicamente Activa sindicalizada durante la década. Esta población en términos absolutos mostró un incremento en el número de afiliados apenas de 82 mil 401 personas.

Cuadro 1. *Población sindicalizada 1992, 2000 y 2002*

	1992	2000	2002
PEA	30 261 606	41 026 994	41 983 675
Empleo industrial	8 119 017	10 085 329	12 542 175
PSSI ¹	6 523 233	8 028 614	9 661 375
Sindicalizados	4 116 919	4 025 878	4 199 320
Hombres	2 730 809	2 320 830	2 461 890
Mujeres	1 386 111	1 705 048	1 737 430
Sindicalizados de la PSSI	1 444 995	1 208 164	1 453 460
Hombres	1 212 473	916 165	1 120 550
Mujeres	231 522	291 999	332 910
Tasa de sindicalización de la PEA	13.6	9.8	10.0
Tasa de sindicalización de la PSSI	22.1	15.0	11.6

¹ Población sindicalizable del sector industrial.

FUENTE: Elaboración propia con datos expandidos de la ENIGH 1992, 2000 y 2002.

³ Para esta sección véase como referencia el cuadro 1.

La evolución de la afiliación sindical muestra tendencias diferentes para hombres y mujeres. En el caso de la población masculina hubo un reducción en 268 mil afiliados en tanto que la Población Económicamente Activa femenina sindicalizada aumentó en 351 mil 319 afiliadas. Sin embargo, el comportamiento ascendente de la población femenina sindicalizada no fue suficiente para revertir la caída de la tasa de sindicalización general. Ésta cayó en 3.6 puntos porcentuales entre 1992 y 2002.

Si se observan las cifras de sindicalización de la PEA con relación al año 2000 se advierte una ligera mejoría entre 2000 y 2002; la tasa de afiliación sindical apenas pasó de 9.8 a 10%, lo que representa en términos absolutos un aumento en 173 mil 442 afiliados. En un ejercicio de comparación para 1992, 2000 y 2002 sobre la rapidez de cambio en la afiliación entre hombres y mujeres se observa que: *a)* en el caso de la población femenina sindicalizada en términos absolutos se presenta una tendencia ascendente constante, aunque entre 1992 y 2000 el ritmo de crecimiento promedio anual fue de 2.09% mientras que entre 2000 y 2002 se desaceleró a una tasa de 0.95%. Suponiendo que el crecimiento hubiese sido constante se podría decir que entre 1992 y 2000 cada año se afiliaron 39 867 nuevas trabajadoras y entre 2000 y 2002 se han afiliado 16 191 mujeres cada año; *b)* entre 1992 y 2000, respecto a la población masculina la tendencia fue de descenso y después mostró un ligero ascenso en los últimos dos años. El ritmo de la caída anual fue de 1.6 % y la rapidez de recuperación llegó a 3%. Entre 2000 y 2002 la tasa de crecimiento promedio anual de afiliación fue más alta para los hombres que para las mujeres.

Resulta interesante observar que la Población Sindicalizable del Sector industrial —Herrera y Melgoza (2003) la definen como el total de personas empleadas en la industrial, asalariadas, mayores de 14 años y que ocupan una posición subordinada en el trabajo— tuvo un incremento promedio anual de 4%. No obstante, la tasa de afiliación del sector industrial muestra una reducción dramática. La tasas de sindicalización de la PSSI se redujo en casi la mitad, pasó de 22.1 a 11.6%. Es importante establecer una discriminación por periodos, que permita mostrar una evidencia más clara de la magnitud del problema. Entre 1992 y 2000 esta tasa de afiliación disminuyó hasta 7.1 puntos porcentuales mientras que en los dos últimos años la caída fue de 3.4 puntos porcentuales. Entre 2000 y 2002 se aceleró el desplome de este indicador, por lo que resulta poco significativo que en términos absolutos los nuevos sindicalizados de la PSSI aumentaran en 8 465 (0.1% anual).

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

De la información dispuesta se advierte que la PSSI femenina tuvo un incremento importante durante la década (48%) en tanto que la población masculina se redujo (-7.6%); esto es, mientras que las mujeres sindicalizadas de la industria se incorporaban a un ritmo de 12 674 por año, los hombres perdían afiliados en una razón de 45 962 por año. Entonces, el crecimiento de las afiliadas no fue suficiente para revertir el proceso de desincorporación de la población masculina y la reducción en la participación porcentual explicada por el incremento absoluto de la PSSI.

Esta dinámica de la PSSI se puede explicar por dos hechos económicos que están estrechamente vinculados. Primero, durante 2001 la economía mexicana atravesó por una recesión que impactó el nivel del empleo, en especial en las manufacturas (Salas y Zepeda, 2003). Por otro lado, la industria maquiladora, que ocupa un lugar central dentro de la manufactura, entró en crisis a finales de 2000 con la consecuente pérdida de más de 200 mil empleos.

ALGUNAS EXPLICACIONES SOBRE LA DISMINUCIÓN DE LA TASA SINDICAL EN MÉXICO

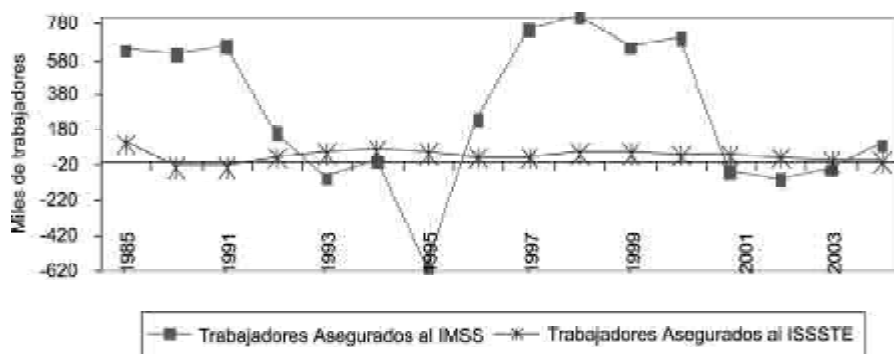
En los estudios sobre sindicatos encontramos una combinación de factores que podrían dar cuenta de la caída general de la tasa de sindicalización, pues como señalan Fairris y Levine (2004), la información anecdótica sugiere claramente que en los años recientes ha disminuido el poder de los sindicatos mexicanos.

Uno de los factores explicativos que más frecuentemente se identifica en la literatura académica es una tendencia con dos aspectos: el relativo rápido incremento en el número de empleos creados en las ramas donde la tasa de sindicalización es tradicionalmente baja (por ejemplo, el sector privado) aunado con el relativamente bajo crecimiento en el número de empleos creados en las ramas donde la tasa de sindicalización es tradicionalmente alta (Dumas, 2003).

Un acercamiento a este fenómeno se observa en la gráfica 1. En ésta se puede advertir que el empleo neto del sector privado es más dinámico que en el sector público.

La tasa de crecimiento promedio anual del número de trabajadores asegurados al IMSS entre 1990 y 2004 ha sido de 2.07% y creció de 7 millones 682 135 a 12 millones 474 399 personas, mientras que la correspondiente al número de trabajadores incorporados al ISSSTE fue para el mismo periodo de 1.01% y pasó de 2 millones 054 700 a 2 millones 363 614 personas.

Gráfica 1. *Generación neta de puesto de ocupación*



FUENTE: IV Informe de Gobierno, 2004.

Para México se identifican otros factores de tipo estructural. Siguiendo a Dumas (2003) se pueden señalar algunos de estos determinantes de la pérdida de control de los mercados internos por parte de los sindicatos: *a)* después de la reestructuración de los sectores de transporte, pesca y recursos naturales hubo al menos 300 fusiones o sociedades corporativas entre compañías mexicanas y extranjeras entre 1994 y 1997; *b)* como resultado de una reestructuración de gran escala en el sector productivo a través de un proceso de subcontratación y un rápido crecimiento en el número de trabajadores de confianza; y *c)* entre 1992 y 1996, la proporción de trabajadores con contratos indefinidos que eran representados por un sindicato se desplomó.

Estos últimos factores están fuertemente relacionados con la explicación que ofreció Atkinson, hacia finales de la década de los años ochenta, al señalar que la segmentación del mercado de trabajo también se ha visto intensificada por una tendencia a crear lugares de ocupación más pequeños y más dispersos; por el crecimiento de los trabajos de tiempo parcial, eventuales, y otras formas “menos ortodoxas” de empleo; y por lo que algunos denominan políticas de flexibilización de los empleadores “posfordistas” (Hyman, 1996).

Por su parte, Fairris y Levine (2004) consideran que la explicación de la disminución de la tasa sindical proviene de dos grandes fuerzas. Por una parte, los cambios en la composición de los empleos en la economía —en contra de las industrias, de las ocupaciones y las regiones donde la sindicalización es menos costosa, y en favor de aquellas donde la sindicalización es más difícil

o costosa (así como los cambios similares en la composición de las características personales de la fuerza de trabajo)—; la otra fuerza se refiere a los cambios estructurales, institucionales y económicos que reducen la determinación o capacidad de los sindicatos para atraer o retener miembros.

Finalmente, es importante mencionar la explicación que la teoría de la convergencia hace sobre la declinación de la tasa sindical. Esta teoría presupone que una tendencia a la “convergencia” implicaría la disminución de la brecha entre los estándares de vida y en el comportamiento de las variables macroeconómicas de los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Sobre este aspecto Dumas (2003) reseñó que las instituciones nacionales de la región norteamericana no han llegado a ser más similares, en el caso de México han conservado sus características distintivas.

El actual modelo de crecimiento con cambios estructurales sustantivos centrados en la apertura externa y en el proceso de reestructuración productiva ha tenido como resultado un profundo debilitamiento del sindicalismo mexicano.⁴ No obstante, como advierte Hyman (1996) respecto a la construcción o erosión de la solidaridad colectiva, hay un amplio margen para el debate acerca de lo que ha cambiado exactamente, y la importancia de las transformaciones particulares. En este debate cabe la posibilidad, señalaba Hyman, de cuestionar la tesis de que los cambios sectoriales y ocupacionales en el empleo son una fuente inevitable de debilidad y decadencia sindical.

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA SINDICALIZADA

A continuación se hace un análisis más detallado sobre los trabajadores sindicalizados en términos de sus características sociodemográficas y de ubicación geográfica, así como de algunas particularidades ocupacionales. Este examen permitirá identificar si se presentan diferencias sustantivas en los patrones de sindicalización en el periodo revisado, así como entre hombres y mujeres.

La sindicalización por grupos de edad (véase cuadro 2) muestra una tendencia, entre 1992 y 2002, hacia el envejecimiento de los trabajadores afiliados. Se advierte una concentración del personal ocupado sindicalizado en los grupos mayores de 30 y hasta 49 años (60%), fenómeno que se ve acompañado

⁴ La reducción en la tasa de afiliación también puede explicarse debido a que “surge una profunda desconfianza hacia los sindicatos como instituciones representativas” (Tilly, 2000), pero esto en países donde hay libertad de elección sindical.

LA AFILIACIÓN SINDICAL Y PREMIO SALARIAL EN MÉXICO

Cuadro 2. *Población sindicalizada de la PEA por grupos de edad*

	1992		2002	
	<i>Porcentaje de sindicalizados</i>	<i>Distribución de sindicalizados</i>	<i>Porcentaje de sindicalizados</i>	<i>Distribución de sindicalizados</i>
Hasta 19 años	6.20	6.15	2.82	3.06
Entre 20 y 24 años	14.07	28.99	8.13	20.24
Entre 30 y 39 años	20.27	36.12	11.95	29.57
Entre 40 y 49 años	17.80	20.32	15.35	29.89
Entre 50 y 59 años	10.62	6.71	11.05	12.80
60 años y más	3.70	1.71	5.26	4.45
Total	14.15	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Cálculos propios con información de ENIGH, 1992 y 2002, INEGI.

de una disminución del peso relativo en los grupos de edad menores de 40 años y un aumento porcentual para los mayores de esta edad. La tasa de sindicalización decrece para todos los grupos hasta los 49 años y se incrementa para los mayores de esa edad sin llegar a ser superior al 15.3%; el promedio para todos los grupos cayó de 14.5 a 10 por ciento.

La agremiación por grupos de edad entre hombres y mujeres presenta una tendencia similar a la descrita para el conjunto de los sindicalizados. También se observa que la distribución de hombres sindicalizados es más homogénea entre los 20 y 49 años de edad. En tanto, la población sindicalizada femenina estuvo más concentrada a inicios de la década (entre 30 y 39 años de edad, participaba con un 42%), y aunque para 2002 sigue siendo la categoría con mayor participación porcentual, ahora está mejor distribuida entre los 20 y 49 años de edad.

Estos datos advierten sobre una cada vez menor tasa de sindicalización para la población ocupada más joven, que bien podría explicarse por cambios en la actividad laboral relacionados, por ejemplo, con la ausencia de tradición sindical, con una creciente rotación voluntaria y con una mayor presencia de las mujeres en el espacio laboral (De la Garza, 2003).

Respecto al nivel de instrucción (véase cuadro 3) es indudable que se registra un incremento de la educación formal entre los trabajadores sindicalizados, los afiliados en la categoría con estudios de educación superior han ganado mayor participación. Sin embargo, la tasa de sindicalización por

Cuadro 3. Población sindicalizada de la PEA por nivel de instrucción

	1992		2002	
	Porcentaje de sindicalizados (horizontal)	Distribución de sindicalizados (vertical)	Porcentaje de sindicalizados (horizontal)	Distribución de sindicalizados (vertical)
Sin instrucción	2.90	2.27	0.62	0.54
Primaria	8.62	27.32	5.25	18.95
Secundaria	18.21	30.95	9.57	26.57
Bachillerato	27.44	18.35	12.61	16.59
Superior	27.84	19.75	25.19	34.59
Posgrado	36.46	1.36	41.20	2.75
Total	14.15	100	99.9	100

FUENTE: Cálculos propios con información de ENIGH, 1992 y 2002, INEGI.

nivel de instrucción cayó hasta 10%. Esta reducción se dio para casi todas las categorías examinadas, excepto por aquellos que cuentan con posgrado (con un cambio de 36.5 a 41.2%), no obstante esta categoría no tiene un peso relativo importante (2.75 por ciento).

La educación formal en el caso de los hombres sindicalizados muestra signos de mejoramiento. Respecto a 1992, la participación porcentual creció en las categorías de bachillerato y educación superior. En el caso de las mujeres afiliadas el 43.6% se concentró para 2002 en educación superior. No obstante, para ambos grupos de la población ocupada la tasa de sindicalización disminuyó excepto por el nivel de posgrado que tiene la menor ponderación. Para la mayoría de las categorías la tasa de sindicalización femenina está por encima de la correspondiente a los hombres; de hecho, aunque la tasa general de sindicalización por nivel de instrucción cayó tanto para hombres como para mujeres, la correspondiente a éstas se mantiene por encima de la masculina (para los hombres pasó de 13.25 a 9.3% y la de mujeres cayó de 16.3 a 11.2% entre 1992 y 2002 respectivamente).

De esta revisión se desprende que efectivamente la población sindicalizada ha incrementado sus niveles de educación formal, pero no lo ha hecho de la misma manera para hombres que para mujeres, mientras que la distribución de la población sindicalizada femenina se concentra en la educación superior, seguida de la instrucción secundaria, para los hombres tiene una mejor distribución entre las diferentes categorías.

LA AFILIACIÓN SINDICAL Y PREMIO SALARIAL EN MÉXICO

Un examen de la afiliación por regiones⁵ (véase cuadro 4) muestra una concentración en la zona capital (cuya contribución pasó de 28.6% a 27.1% entre 1992 y 2002) y disparidades en el resto del país, con la menor participación en las regiones del Pacífico-Sur y peninsular que se han caracterizado por ser zonas predominantemente agrícolas; y por otro lado, con una caída importante en la participación de la región Centro-Golfo que decreció casi siete puntos porcentuales. Respecto a la tasa de sindicalización se observa una caída generalizada respecto a 1992. De hecho la región Centro-Golfo cayó abruptamente de 20.66% a 8.93%, después de ser en 1992 la segunda región importante por su alta tasa de sindicalización. Con excepción de la región Noreste (19.7%), el resto alcanza tasas regionales de sindicalización en el mejor de los casos cercanas al 12% de la PEA.

La sindicalización regional vista por hombres y mujeres muestra un comportamiento semejante al descrito anteriormente para el conjunto de la Población Económicamente Activa; no obstante, con algunas excepciones la tasa de sindicalización femenina siempre es más alta. La tendencia de la tasa de sindicalización y la distribución por zonas es un claro reflejo del modelo de desarrollo regional que como resultado ha generado polarización, mostrando una dinámica de sindicalización que se concentra entre la capital y que muestra signos de dinamismo en el norte del país.

Del examen de la afiliación sindical por actividad económica (véase cuadro 5) también se advierte una gran concentración de agremiados en dos actividades y bajas tasas de sindicalización. El peso porcentual aumentó en los servicios comunales y sociales entre 1992 y 2002, su participación pasó de 49% a 59%; en segundo término por su contribución se encuentra la industria manufacturera que cayó de 28.4% a 26% en ese mismo periodo; esto es, la concentración de trabajadores sindicalizados está aún más concentrada en esas actividades predominantes.

Sin embargo la tasa de sindicalización cayó en estas dos actividades 6.55 y 5.76 puntos porcentuales respectivamente durante la década. Minería, electricidad, agua y suministro de gas es el sector económico con tasas de

⁵ Las regiones están integradas por las siguientes entidades federativas: Noroeste (Baja California Baja California Sur, Sinaloa y Sonora), Norte (Chihuahua, Coahuila y Durango), Noroeste (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), y Capital (Distrito Federal y Estado de México).

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 4. Población sindicalizada de la PEA por regiones

Regiones	1992		2002	
	Porcentaje de sindicalizados (horizontal)	Distribución de sindicalizados (vertical)	Porcentaje de sindicalizados (horizontal)	Distribución de sindicalizados (vertical)
Noroeste	13.92	7.15	9.77	7.90
Norte	13.97	6.63	11.53	7.33
Noreste	23.95	12.17	19.67	13.27
Centro Norte	9.85	7.70	8.80	9.23
Occidente	12.73	10.78	7.91	9.32
Centro	8.50	5.60	8.64	8.77
Centro Golfo	20.66	14.20	8.93	7.48
Pacífico Sur	5.78	4.50	5.02	5.57
Peninsular	11.79	2.67	11.25	4.00
Capital	17.97	28.59	11.62	27.12
Total	14.15	100.00	10.00	100.00

FUENTE: Cálculos propios con información de ENIGH, 1992 y 2002, INEGI.

sindicalización que están por encima del 50% del total de la PEA, pero su participación porcentual es inferior al 4 por ciento.

En 2002 el 94.4% de la población sindicalizada femenina estaba concentrado en servicios comunales y sociales (76.8%) y en la industria manufacturera. En la manufactura reportó un incremento en su participación que alcanzó 17.6% respecto al 15.4% de 1992. La tasa de sindicalización femenina se modificó notoriamente en la manufactura (pasó de 13 a 10.8%) y en los servicios cayó de 32.4 a 25%. En el sector de minería, electricidad, agua y suministro de gas presenta una tasa para 2002 de hasta 61%, pero su participación es bastante reducida (0.76 por ciento).

El peso de la afiliación sindical por actividad económica para los hombres se concentra aproximadamente en 80% entre la manufactura y los servicios, aunque para 2002 los servicios ganaron peso porcentual en detrimento de la manufactura; además existen dos sectores económicos con presencia relativamente importante como son minería, electricidad, agua y suministro de gas y transportes, comunicaciones y almacenamiento.

LA AFILIACIÓN SINDICAL Y PREMIO SALARIAL EN MÉXICO

Cuadro 5. *Población sindicalizada de la PEA por actividad económica*

	1992		2002	
	<i>Porcentaje de sindicalizados</i>	<i>Distribución de sindicalizados</i>	<i>Porcentaje de sindicalizados</i>	<i>Distribución de sindicalizados</i>
Sin instrucción	2.90	2.27	0.62	0.54
Agropecuario	0.57	0.87	0.29	0.50
Minería, electricidad, agua y suministro de gas	42.17	3.95	52.95	3.74
Manufacturera	21.57	28.39	15.02	26.03
Construcción	4.36	2.38	1.42	1.07
Comercio	4.24	5.16	1.37	2.77
Transporte, comunicación y almacenamiento	25.34	6.22	8.73	3.78
Restaurantes y hoteles	7.54	2.13	3.00	1.41
Servicios financieros y de administración	18.46	1.89	9.96	1.76
Servicios comunales y sociales	28.23	49.00	22.47	58.94
Total	14.54	100	10.00	100

FUENTE: Cálculos propios con información de ENIGH, 1992 y 2002, INEGI.

En el examen de la tasa de sindicalización por actividad económica aunque la tasa general es más alta para las mujeres que para los hombres, no se puede generalizar este fenómeno, como en el resto de los casos observados. Las tasas de sindicalización masculinas son más altas que la femenina en la manufactura y en la construcción.

El examen por tipo de ocupación (véase cuadro 6) permite identificar algunos grupos ocupacionales en los que los sindicatos guardan mayor presencia, es decir son más importantes al considerar su peso porcentual, mismo que entre 1992 y 2002 pudo incrementar o no. Por ello la información dispuesta en el cuadro 6 fue ordenada de manera descendente a partir de esta variable para 2002.

De manera inmediata se advierte que la tasa de sindicalización entre 1992 y 2002 cayó significativamente en muchas de las ocupaciones, excepto para supervisores y trabajadores de control, aunque su peso porcentual es muy reducido. Salvo por la categoría de ayudantes, peones y similares que perdió importancia relativa, las principales categorías ocupacionales en la década son predominantemente las mismas en 2002. Es decir, que el examen por ocupaciones muestra un ligero cambio en la estructura sindical principalmente en una redistribución en los pesos relativos para las mismas ocupaciones.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 6. Población sindicalizada de la PEA por ocupaciones

	1992		2002	
	Porcentaje de sindicalizados	Distribución de sindicalizados	Porcentaje de sindicalizados	Distribución de sindicalizados
Educación	75.79	15.67	64.52	21.01
Apoyo administrativo	30.14	13.82	22.00	13.70
Operadores	45.91	10.41	34.34	13.15
Artesanos y fabriles	10.41	11.42	5.71	7.75
Servicios personales	20.82	7.50	10.47	7.67
Técnicos	27.02	6.96	25.50	7.39
Conductores y ayudantes	19.85	6.50	9.85	4.59
Ayudantes, peones y similares	14.91	7.19	5.92	4.05
Supervisores y trabajadores de control	15.73	1.79	23.00	3.88
Profesionistas	18.27	2.65	13.64	3.82
Jefes y coordinadores administrativos	30.31	4.19	16.61	3.55
Protección, vigilancia y seguridad	24.40	3.66	13.84	2.90
Funcionarios y directivos	17.51	2.81	14.23	2.73
Comerciantes y agentes de ventas	3.20	2.71	1.86	2.65
Agropecuarias	0.57	0.87	0.27	0.45
Servicios domésticos	0.96	0.25	0.91	0.41
Arte, espectáculos y deportes	25.06	1.51	4.11	0.25
Total	14.15	100.00	100.00	100.00

Nota: Las ocupaciones fueron ordenadas de acuerdo al valor de distribución correspondiente a 2002.

FUENTE: Cálculos propios con información de ENIGH, 1992 y 2002, INEGI.

No obstante, la estructura de la población sindicalizada por tipo de ocupación entre hombres y mujeres muestra diferencias acentuadas. En el caso de las mujeres aparecen como de mayor importancia por su participación porcentual: educación (pasó de 27.3 a 29.7%); apoyo administrativo (cayó de 28.9 a 20.9%); operadoras (creció de 7.6 a 10.6%); técnicas (que tuvo una disminución de 11.7 a 10.5%); servicios personales (se redujo de 6.3 a 5.9%) y artesanas y fabriles (que aumentó de 4 a 5.4%). Estas ocupaciones representan de manera agregada el 77.5% de la población femenina sindicalizada, el resto se reparte en 12 ocupaciones más. Para la población masculina sindicalizada las ocupaciones más relevantes en 2002 fueron: operadores (con un incremento de 11.9 a 15%); educación (creció de 9.8 a 14.9%); artesanos y fabriles (disminuyó de 15.2 a 9.4%); servicios personales (pasó de 8.1 a 9%); apoyo administrativo (pasó de 8.3 a 8.6%); conductores y ayudantes perdió peso (de 9.8 a 7.8%); supervisores y trabajadores de control (creció de 2.2 a 5.5%); técnicos (pasó de 4.6 a 5.2%) y protección, vigilancia y seguridad (cayó

LA AFILIACIÓN SINDICAL Y PREMIO SALARIAL EN MÉXICO

de 5.4 a 4.2 %); éstas ocupaciones concentran el 80%, el resto está distribuido en otras nueve ocupaciones.

La tasa de sindicalización cayó durante la década. En el caso de la población sindicalizada femenina resalta la reducción de las ocupaciones relacionadas con la educación que disminuyó de 74.4 a 63.2% y operadoras que también se redujo de 35.7 a 27.3%. El resto de las ocupaciones además de haber reducido su afiliación relativa, en el mejor de los casos están muy cercanas a 25 por ciento.

Este fenómeno se repite en la población sindicalizada masculina. Sus particularidades son: educación cayó de 77.9 a 66.5%; operadores disminuyó de 50.6 a 39.4%; artesanos y fabriles pasó de 11.3 a 5.5%; servicios personales cayeron de 24.7 a 14%; apoyo administrativo de 32.3 a 20.4%; conductores y ayudantes se redujo de 19.9 a 10%; técnicos pasó de 19.9 a 20% y protección, vigilancia y seguridad cayó de 24.4 a 12.6%; la excepción corresponde a supervisores y trabajadores de control creció de 15.5 a 24.4 por ciento.

POBLACIÓN SINDICALIZADA DEL SECTOR INDUSTRIAL

En este examen pretendemos mostrar los cambios operados entre 1992 y 2002 en los afiliados de la Población Sindicalizable del Sector Industrial (PSSI), así como señalar sus rasgos de acuerdo a características sociodemográficas, por ubicación geográfica y ocupacional. Asimismo que estos cambios operados pueden ser observados entre hombres y mujeres.

El examen por regiones (véase cuadro 7) arroja los siguientes resultados. En 2002, la región capital sigue siendo la de mayor peso (26.4%) en la afiliación de trabajadores, aunque redujo su participación porcentual respecto a 1992, ya que en ese año concentraba aproximadamente a un 31% de la población sindicalizada industrial. La tasa de sindicalización que registró, y que tiene una tendencia decreciente, pasó de 25.2 a 14.7% en la década. A la región capital le sigue en importancia por su participación porcentual la región Noroeste.

Pero es más importante observar lo que ocurre en toda la zona Norte, ya que presenta una dinámica de sindicalización relevante: primero, llama la atención la región Noreste por que aquí se mantiene la tasa de sindicalización industrial más alta del país desde 1992, a pesar de que ésta disminuyó de 42.4 a 36% en 2002; por otra parte, la región Centro-Norte ha incrementado su participación porcentual de 6.4 a 10.3%, con un incremento en la tasa

Cuadro 7. Población sindicalizada en el sector industrial por región

	1992		2002	
	Porcentaje de sindicalizados	Distribución de sindicalizados	Porcentaje de sindicalizados	Distribución de sindicalizados
Noroeste	14.00	3.74	9.64	5.61
Norte	22.02	6.83	14.54	9.07
Noreste	42.47	16.58	35.97	23.30
Centro Norte	12.26	6.36	14.86	10.32
Occidente	22.16	10.77	7.90	5.61
Centro	16.14	5.98	12.12	7.28
Centro Golfo	36.14	15.85	17.53	8.56
Pacífico Sur	3.63	0.72	3.51	1.04
Peninsular	15.50	2.11	13.82	2.78
Capital	25.22	31.05	14.72	26.43
Total	23	100	15.06	100

FUENTE: Cálculos propios con información de ENIGH, 1992 y 2002, INEGI.

de sindicalización que pasó de 12.3 a 14.8%; por último, la región Norte que ganó peso relativo al ubicarse 1.27 puntos porcentuales por encima de su valor de 1992 (6.8%), no obstante su tasa de sindicalización cayó 7.5 puntos porcentuales en la década estudiada. Frente a esta dinámica el resto de las regiones han perdido participación y mantienen tasas de sindicalización cada vez más bajas.

La comparación de lo que sucede entre hombres y mujeres por región revela patrones de presencia sindical diferentes. De la población masculina se puede decir que a pesar de que también muestra una importante concentración en la región Capital (26%) y Noreste (21%) en 2002, el resto se puede considerar relativamente mejor distribuida; esto es, esta población mantiene una presencia más uniforme en el resto de las regiones consideradas. Sin embargo, la presencia de la población femenina afiliada en la industria, durante 2002, se puede identificar primordialmente en dos polos, en la zona Norte (regiones: Norte con 12.9%, Noreste con 31.2% y Centro-Norte 12.3%) en donde hay un incremento importante de los porcentajes de participación y la región Capital (27.8%), que cayó 10.1 puntos porcentuales respecto de 1992. Respecto a la tasa de sindicalización, por lo menos en toda la zona Norte y la región Capital, la población femenina muestra tasas más altas que las correspondientes a los hombres.

LA AFILIACIÓN SINDICAL Y PREMIO SALARIAL EN MÉXICO

Cuadro 8. *Tasa de sindicalización por central obrera*

<i>Central</i>	<i>Porcentaje de trabajadores sindicalizados</i>
Total	44.6*
CTM	66.1
CROC	16.5
CROM	7.3
Otra	10.1

* Respecto del total de la PEA ocupada en la maquiladora.

FUENTE: ENESTYC, 2001.

Esta tendencia creciente de la sindicalización industrial en el norte del país está seguramente asociada al tipo de industrialización ligado a la expansión de la maquila. Por ello se considera necesario reportar algunos datos sobre afiliación sindical en la industria maquiladora.

El personal ocupado en la industria maquiladora durante 2002 representaba 29.78% de las manufacturas y el 14% del sector industrial. La zona Norte (las regiones Noroeste, Norte y Noreste, bajo la clasificación utilizada en el presente análisis) concentran el 80% del personal ocupado remunerado en la industria maquiladora; en 2001, el 44.6% de los trabajadores estaban agremiados a algún sindicato.⁶

El análisis por tipo de ocupación (véase cuadro 9) muestran una importante concentración en por lo menos seis categorías que destacan por su participación porcentual, en orden decreciente éstas son: operadores de maquinaria fija continua y equipo en producción industrial (creció de 24.5 a 37.7%), artesanos y trabajadores fabriles en la industria de la transformación (cayó de 21 a 13.1%), ayudantes peones y similares en fabricación artesanal e industrial (de 14.8 a 10.4%) y jefes, supervisores y/o trabajadores de control en fabricación de artículos industriales (que incrementó al pasar de 3.8 a 10%), conductores y ayudantes de maquinaria móvil y medios de transporte (pasó de 11.4 a 9.5%) y apoyo administrativo (pasó de 10.6 a 8 por ciento).

⁶ Algunos estudios han concluido de sus resultados de investigación que los sindicatos poco protegen a los trabajadores (De la O y Quintero, 2001).

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 9. Población sindicalizada en el sector industrial por ocupaciones

	1992		2002	
	Porcentaje de sindicalizados	Distribución de sindicalizados	Porcentaje de sindicalizados	Distribución de sindicalizados
Operadores	48.84	24.47	36.43	37.69
Artesanos y fabriles	16.32	21.05	8.17	13.10
Ayudantes, peones y similares	17.85	14.84	6.79	10.42
Supervisores y trabajadores de control	17.53	3.80	27.88	10.05
Conductores y ayudantes	25.33	11.35	12.02	9.49
Apoyo administrativo	34.11	10.64	22.44	7.96
Profesionistas	8.22	0.46	13.31	3.78
Servicios personales	31.94	2.68	24.44	3.08
Comerciantes y agentes de ventas	12.66	1.99	11.82	3.06
Jefes y coordinadores administrativos	27.37	2.26	5.04	0.66
Protección, vigilancia y seguridad	26.10	1.71	7.00	0.57

FUENTE: Cálculos propios con información de ENIGH, 1992 y 2002, INEGI.

Excepto por la tasa de sindicalización de jefes, supervisores y/o trabajadores de control en fabricación de artículos industriales (pasó de 17.5 a 27.9%), el resto de las categorías ocupacionales con presencia significativa disminuyeron de manera importante; los ocupados como operadores de maquinaria —la categoría con mayor peso— perdió hasta 12.4 puntos porcentuales en la tasa de afiliación entre 1992 y 2002; en este último año se ubicó en 36.4%, sin dejar de ser la tasas más alta.

Dentro de la población masculina sindicalizada se observa una redistribución con mayor peso en la categoría de operadores. Estos redujeron su tasa de sindicalización de manera significativa, pasaron de 53.9% a una tasa de afiliación de 41.8%. El resto de ocupaciones que le siguen en orden descendente por su participación son: artesanos y fabriles (cayó de 22.4 a 13.8%); conductores y ayudantes de maquinaria móvil y medios de transporte (3.6 a 10.6%); supervisores y/o trabajadores de control en fabricación de artículos industriales (pasó de 17.5 a 27.9%); ayudantes, peones y similares (disminuyó de 15.8 a 9.9%) y apoyo administrativo (con un cambio moderado de 7.8 a 7.1%). La tasa de sindicalización cayó en el caso de las dos primeras ocupaciones ubicándose a la mitad de sus valores de 1992 (16.5 y 25.3% respectivamente). La tasa de afiliación de los supervisores y/o trabajadores de control en fabricación de artículos industriales creció hasta 12.7 puntos porcentuales entre 1992 y 2002 (su valor en este año fue de 30.3%); ayudantes, peones y similares muestra una caída fuerte que pasó de 17.3 por ciento en 1992 a 5.5%

para 2002; de manera similar sucede con el apoyo administrativo que redujo su tasa de sindicalización hasta 13 puntos porcentuales. Finalmente, la categoría de profesionistas, que en 1992 apenas participaba con el 0.22% y una tasa de sindicalización de 4.4%, en 2002 aumentó su participación y su afiliación en 4.9 y 19.4%, correspondientemente.

En el caso de la población femenina sindicalizadas en la industria se distinguen sólo seis categorías, que de acuerdo a su participación porcentual en 2002, podemos ordenar como sigue: operadoras (pasó de 38.3 a 55%); ayudantes, peones y similares (aumentó de 10.25 a 12.3%); artesanas y fabriles (cayó de 14.3 a 10.7%); apoyo administrativo (con una reducción importante de 24.77 a 10.6%); supervisoras y/o trabajadoras de control en fabricación de artículos industriales (de 4.7 a 8.1%) y servicios personales (sin mucha variación de 2.11 a 2.5 por ciento).

Las tasas de sindicalización se redujeron en estas categorías de la siguiente manera: de operadoras (de 38.4 a 29%); ayudantes y peones (de 23.4 a 17.4%); artesanas y fabriles (14.7 a 7.9%); apoyo administrativo (de 26.6 a 15%); y se incrementaron en las de menor peso porcentual, supervisoras (de 11.9 a 17.3%) y servicios profesionales (21.8 a 14.6 por ciento).

Esta descripción muestra un claro cambio en la redistribución de la población sindicalizada industrial por tipo de ocupación entre 1992 y 2002, y además permite observar las diferencias que guardan hombres y mujeres.

La revisión de la filiación sindical por grupos de edad (véase cuadro 10) muestra que los ocupados en la industria tienden a concentrarse en los grupos de edad entre 30 y 49 años, respecto a 1992; a inicios de 2002 la distribución de la población gana peso hacia la población mayor de 30 años. La tasa de sindicalización cayó para las personas de hasta 49 años de edad, los grupos mayores de 50 años incrementaron su tasa de afiliación.

La población sindicalizada industrial entre hombres y mujeres muestra estructuras y tendencias diferentes. En el caso de los primeros la tendencia de participación es a ganar peso en los grupos de mayor edad, en detrimento de los más jóvenes y para la población femenina ganaron mayor participación las mujeres sindicalizadas cuya edad oscila entre los 20 y 24 y las mayores de 40 hasta 59 años de edad.

Respecto a la tasa de sindicalización se observa una caída considerable en varias categorías, excepto para dos grupos. En el caso de los hombres la población entre 50 y 59 años creció de 15.4 a 18.9% y la de 60 y más años de edad pasó de 9.3 a 13.4%; y en la población femenina entre 40 y 49 años aumentó de 18.6 a 21%. Estos incrementos resultan insuficientes para revertir las

Cuadro 10. Población sindicalizada en el sector industrial por grupos de edad

	1992		2002	
	Porcentaje de sindicalizados (horizontal)	Distribución de sindicalizados (vertical)	Porcentaje de sindicalizados (horizontal)	Distribución de sindicalizados (vertical)
Hasta 19 años	16.00	10.81	7.40	5.62
Entre 20 y 24 años	23.13	35.74	13.29	28.70
Entre 30 y 39 años	26.09	30.37	16.53	30.52
Entre 40 y 49 años	29.85	18.21	20.08	22.58
Entre 50 y 59 años	15.35	4.15	18.00	10.46
60 años y más	8.67	0.73	12.40	2.12
Total	23.00	100	15.06	100

FUENTE: Cálculos propios con información de ENIGH, 1992 y 2002, INEGI.

grandes caídas. De hecho, la población de hasta 19 años de edad presenta las siguientes reducciones: hombres de 15.4 a 4.8% y mujeres de 17.5 a 14 por ciento.

En cuanto a la educación formal en el sector industrial (véase cuadro 11) para los sindicalizados se presenta una estructura bastante similar entre hombres, mujeres y para el conjunto de los trabajadores. La población afiliada se concentraba en 1992 en 75.7% entre primaria y secundaria. Para 2002 estos mismos niveles de instrucción predominan, aunque en menor magnitud (69%). La redistribución se hizo hacia bachillerato y educación superior.

La tasa de sindicalización cayó en casi todas las categorías, excepto por la población de posgrado (que por cierto reporta una presencia bastante precaria a inicios de la década pasada) que muestra una tasa altísima.

La estructura porcentual de la población sindicalizada del sector industrial por tamaño de la empresa (véase cuadro 12) entre 1992 y 2002 se concentró aún más en los grandes establecimientos; pero la tasa de afiliación sindical cayó hasta 7.2 puntos porcentuales. En términos de participación le sigue la pequeña empresa (22.5% en 2002) con una tasa de sindicalización también decreciente: ésta pasó de 16.6 a 12.5%. En el caso de la mediana empresa se advierte una pérdida en su participación durante la década; disminuyó de 25.5 a 19.7%, aunque la tasa de afiliación creció de manera importante al pasar de 18.8 a 31.26%. Por último, las microempresas muestran

LA AFILIACIÓN SINDICAL Y PREMIO SALARIAL EN MÉXICO

Cuadro 11. *Población sindicalizada en el sector industrial por nivel de instrucción*

	1992		2002	
	<i>Porcentaje de sindicalizados</i>	<i>Distribución de sindicalizados</i>	<i>Porcentaje de sindicalizados</i>	<i>Distribución de sindicalizados</i>
Sin instrucción	11.97	3.40	3.09	0.85
Primaria	18.37	35.62	12.37	29.36
Secundaria	29.71	40.08	15.93	39.17
Bachillerato	35.35	14.23	21.98	19.45
Superior	18.98	6.67	16.96	10.83
Posgrado	n.d.	n.d.	41.67	0.33
Total	23.00	100	15.06	100.00

FUENTE: Elaboración propia con información de la ENIGH, 1992, 2000 y 2002.

una disminución porcentual relativamente pequeña al pasar de 9.35 a 8.15% en el periodo, y la tasa de sindicalización de por sí baja se redujo aún más (pasó de 4.3 a 2.1 por ciento).

El cambio en la distribución porcentual de la pequeña empresa es explicado por el comportamiento entre 1992 y 2002 que se registra en la población femenina sindicalizada en ese tamaño de establecimientos. La participación porcentual de las afiliadas en la pequeña empresa creció de 14.5 a 23%, en detrimento de la participación de las empresas medianas (que pasó de 26.7

Cuadro 12. *Población sindicalizada del sector industrial por tamaño de la empresa*

	1992		2002	
	<i>Porcentaje de sindicalizados</i>	<i>Distribución de sindicalizados</i>	<i>Porcentaje de sindicalizados</i>	<i>Distribución de sindicalizados</i>
Micro	4.35	9.35	2.12	8.15
Pequeña	16.65	18.85	12.52	22.51
Mediana	18.85	25.55	31.26	19.73
Grande	45.70	45.85	38.48	49.61

FUENTE: Elaboración propia con información de la ENIGH, 1992, 2000 y 2002.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

por ciento a 13.9%). Los microestablecimientos y las grandes empresas muestran cambios relativos no tan acusados, los primeros pasaron de 4.9 a 4.8% y los últimos de 54 a 57.85 por ciento.

La tasa de afiliación por tamaño de empresas es como sigue: microempresas incrementó de 1.7 a 2%; la pequeña creció de 10.6 a 13.1%; la mediana aumentó considerablemente al pasar de 2.3 a 17.5% y la gran empresa disminuyó de 38 a 36.2 por ciento.

La participación porcentual de la población masculina muestra un cambio importante en la gran empresa al pasar de 37.7 a 46.8%, este incremento ocasionó que el resto de los tamaños de empresa disminuyeran: micro (pasó de 13.8 a 9.29 %); pequeña (23.2 a 22.2%) y mediana (24.4 a 21.7 %). La tasa de sindicalización, a excepción de las empresas medianas creció ligeramente (de 35.4 a 37.8%), la micro cayó considerablemente: llegó hasta 2.1% después de tener una tasa de 7%; la pequeña perdió 10.37 puntos porcentuales de su valor inicial en 1992, de 22.7%; y los grandes establecimientos disminuyeron de 53.4 a 39.6 por ciento.

PREMIO SALARIAL A LA SINDICALIZACIÓN⁷

A continuación se aborda el tema del “premio”, rendimiento o diferencial de ingresos de los trabajadores ocupados asalariados sindicalizados en relación a con los no sindicalizados para 2002.

Se ha identificado que los sindicatos afectan la dispersión de los salarios de tres maneras distintas. Primera, los sindicatos incrementan el salario relativo de los trabajadores sindicalizados respecto a los grupos de trabajadores no sindicalizados. En países en desarrollo como México estos grupos son típicamente trabajadores del sector informal con bajos ingresos. Este efecto provoca un incremento de la dispersión salarial total; el segundo efecto proviene de los altos salarios que los trabajadores sindicalizados obtienen respecto a trabajadores no sindicalizados en industrias y ocupaciones similares. Este efecto también incrementa la dispersión salarial debido a la creación de

⁷ El análisis estadístico se concentra en la mediana por ser una medida de tendencia central más estable respecto a los valores extremos al momento de medir los ingresos. En las variables examinadas se prescindió de aquellas categorías que estadísticamente no eran significativas. Por ejemplo en el caso de ocupaciones los funcionarios y directivo, así como trabajadores en actividades agrícolas y ganaderas salieron del análisis.

diferencias entre trabajadores con situación similar, que podría no existir excepto por la actuación de los sindicatos. Finalmente, los sindicatos podrían reducir la diferencia salarial entre sectores comparables de trabajadores sindicalizados y no sindicalizados explicadas por políticas que generan diferencias arbitrarias entre trabajadores (basadas en género o regiones geográficas, por ejemplo), (Fairris, 2003).

A continuación, el diferencial salarial es examinado a través de diferentes variables como sexo, edad, actividad económica, educación, tamaño de la empresa y ocupación. De acuerdo a la teoría se espera que la sindicalización tenga un efecto positivo. Esta sección sólo compara los ingresos diarios de las dos poblaciones (sindicalizados y los que no lo son) sin establecer controles sobre el resto de las variables.⁸

El examen del ingreso diario por sexo (véase cuadro 13) muestra que la diferencia en ingresos favorece a la población sindicalizada masculina y femenina, aunque el diferencial salarial en el caso de las mujeres es más amplio, apenas el ingreso de las trabajadoras asalariadas no sindicalizadas es de 54% del que corresponde a las sindicalizadas. No obstante, la brecha del ingreso diario femenino respecto a los hombres es amplia en los dos casos, aunque mayor entre la población sindicalizada.

Para matizar esta información es necesario recordar que el perfil de las mujeres sindicalizadas que se desprende del análisis de las secciones previas muestra que es alta su concentración en los servicios comunales y sociales, actividad con ingresos medios inferiores al sector industrial.

La diferencia salarial por grupos de edad (véase cuadro 14) muestra un premio para todas las categorías considerando a la mediana. Conforme se incrementa la edad la brecha tiende a aumentar. Esto puede explicarse por el peso que han ganado los trabajadores sindicalizados a partir de los 40 años en la población sindicalizada y por el incremento en las tasas de sindicalización. De hecho, el grupo que muestra una diferencia más amplia corresponde a la población mayor de 60 años; los asalariados no sindicalizados

⁸ En el contexto de la apertura comercial, en un país en desarrollo se espera un efecto positivo de ésta en los salarios relativos del trabajo no calificado, con base en el supuesto de que estos países son abundantes en trabajo no calificado y de que las barreras al comercio tienen el efecto de mantener el precio del bien intensivo en trabajo no calificado más bajo al inhibir las exportaciones: la reducción de los aranceles y la expansión comercial aumentaría el precio del bien intensivo en trabajo no calificado y bajaría el precio del bien intensivo en trabajo calificado, reduciendo de esta manera la desigualdad salarial. Sin embargo, los efectos de la apertura para México —y América Latina— a finales de los años ochenta y principios de los noventa contradice las predicciones del modelo (Ramírez, 2004).

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 13. Ingreso diario por sexo (2002)

	<i>Media</i>			<i>Mediana</i>		
	<i>Sindicalizados</i>	<i>No sindicalizados</i>		<i>Sindicalizados</i>	<i>No sindicalizados</i>	
	[1]	[2]	[2]/[1]	[1]	[2]	[2]/[1]
Mujeres	112.72	65.8	58.4%	86.7	46.7	53.8%
Hombres	158.2	109.0	68.9%	126.7	80.0	63.2%

FUENTE: Elaboración propia con información de la ENIGH, 2002, INEGI.

de esta categoría apenas reciben dos quintas partes del ingreso percibido por la población afiliada a algún sindicato.

El estudio por actividad económica —se excluyó del análisis a la actividad agropecuaria por que estadísticamente no resultó significativa en la muestra— (véase cuadro 15) exhibe un premio por sindicalización positivo considerando a la mediana del ingreso. El sector de servicios comunales y sociales muestra una diferencia salarial bastante acusada, los trabajadores asalariados sindicalizados perciben casi el doble respecto a los no sindicalizados. Durante la década esta actividad mencionada disminuyó su tasa de afiliación sindical (22.5% para 2002) y concentra el 59% de los trabajadores asalariados sindicalizados. En el caso de la minería, electricidad, agua y suministro de gas el diferencial salarial también es amplio; esta actividad ha mostrado durante la década las tasas de sindicalización más altas (53% para 2002), aunque su peso ha sido muy pequeño (3.7 por ciento).

Cuadro 14. Ingreso diario por grupos de edad (2002)

	<i>Media</i>			<i>Mediana</i>		
	<i>Sindicalizados</i>	<i>No sindicalizados</i>		<i>Sindicalizados</i>	<i>No sindicalizados</i>	
	[1]	[2]	[2]/[1]	[1]	[2]	[2]/[1]
Hasta 19 años	43.18	43.64	101.1%	36.94	29.4	79.7%
Entre 20 y 24 años	84.1	74.2	88.2%	78.8	63.9	81.1%
Entre 30 y 39 años	130.4	110.8	84.9%	116.7	83.3	71.4%
Entre 40 y 49 años	170.0	120.5	70.9%	133.3	83.3	62.5%
Entre 50 y 59 años	179.9	117.3	65.2%	140.0	80.0	57.1%
60 años y más	193.8	79.7	41.1%	133.3	55.2	41.4%

FUENTE: Elaboración propia con información de la ENIGH, 2002, INEGI.

LA AFILIACIÓN SINDICAL Y PREMIO SALARIAL EN MÉXICO

Cuadro 15. Ingreso diario por actividad económica (2002)

	<i>Media</i>			<i>Mediana</i>		
	<i>Sindicalizados</i>	<i>No sindicalizados</i>		<i>Sindicalizados</i>	<i>No sindicalizados</i>	
	[1]	[2]	[2]/[1]	[1]	[2]	[2]/[1]
Minería, electricidad, agua y suministro de gas	166.7	170.0	102.0%	159.2	96.7	60.7%
Manufacturera	91.2	90.5	99.2%	82.1	66.7	81.2%
Construcción	115.6	83.2	72.0%	109.5	73.3	67.0%
Comercio	90.7	86.0	94.8%	78.3	66.7	85.1%
Transporte, comunicación y almacenamiento	178.5	107.4	60.2%	133.3	93.3	70.0%
Restaurantes y hoteles	75.7	70.8	93.6%	66.0	53.3	80.8%
Servicios financieros y de administración	118.3	82.3	69.6%	106.5	73.3	68.9%
Servicios comunales y sociales	156.0	103.3	66.2%	130.1	66.7	51.2%

FUENTE: Elaboración propia con información de la ENIGH, 2002, INEGI.

El sector de las manufacturas —el segundo en orden de importancia por su peso en la densidad sindical— muestra que el ingreso mediano de los trabajadores no sindicalizados está una quinta parte por debajo de la población sindicalizada.

El efecto decreciente de los diferenciales de ingreso, atendiendo a la mediana, conforme los niveles de educación formal (véase cuadro 16) se incrementan muestra de alguna manera que el premio por sindicalización tiene mayor peso en los menores niveles de instrucción. Esto no se contrapone con el hecho de que la educación es un determinante importante en la explicación de los diferenciales salariales.

El menor diferencial de ingreso entre asalariados sindicalizados y no sindicalizados para el nivel de educación superior puede explicarse por la importancia que tiene este grupo de estudios al ocupar puestos directivos. Por cada tres sindicalizados con educación superior en puestos de funcionarios o directivos hay 10 sin afiliación sindical; además, en puestos de jefatura y coordinación administrativa la relación trabajadores sindicalizados/trabajadores no sindicalizados es de .09 y de .34 para educación superior completa.

Por otro lado, el efecto positivo de la sindicalización se advierte marcadamente en las empresas de hasta cinco trabajadores (véase cuadro 17), el diferencial de ingreso mediano —y medio— más amplio se presenta en esta categoría. La asociación entre tasas de sindicalización y tamaño de empresa

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

Cuadro 16. Ingreso diario por nivel de instrucción (2002)

	<i>Media</i>			<i>Mediana</i>		
	<i>Sindicalizados</i>	<i>No sindicalizados</i>		<i>Sindicalizados</i>	<i>No sindicalizados</i>	
	[1]	[2]	[2]/[1]	[1]	[2]	[2]/[1]
Sin instrucción	90.8	54.6	60.1%	87.7	46.7	53.2%
Primaria	98.0	68.1	69.5%	87.3	63.3	72.6%
Secundaria	101.2	76.4	75.5%	94.4	66.7	70.6%
Bachillerato	124.4	97.7	78.5%	113.3	74.7	65.9%
Superior	176.1	205.6	116.7%	166.7	133.3	80.0%

FUENTE: Elaboración propia con información de la ENIGH, 2002, INEGI.

puede leerse como una relación inversa, esto es, para 2002 a medida que las empresas crecen, el debilitado poder sindical encuentra mayores problemas para al enfrentarse con el capital.

El análisis de las diferencias de ingresos medianos por ocupaciones (véase cuadro 18) muestra que para todas las categorías se confirma una premio por sindicalización.

Las ocupaciones con brechas más amplias son la de educación, servicios comunales, ayudantes, peones y similares y artesanos y fabriles, que como se dijo en el examen de la PEA por ocupación, guardan una participación porcentual importante.

Cuadro 17. Ingreso diario por tamaño de empresa (2002)

	<i>Media</i>			<i>Mediana</i>		
	<i>Sindicalizados</i>	<i>No sindicalizados</i>		<i>Sindicalizados</i>	<i>No sindicalizados</i>	
	[1]	[2]	[2]/[1]	[1]	[2]	[2]/[1]
Hasta cinco trabajadores	155.1	82.1	52.9%	131.0	60.0	45.8%
Más de cinco y hasta 15 trabajadores	109.6	91.23	85.1%	93.3	73.1	78.3%
Más de 15 y hasta 100 trabajadores	114.1	109.25	81.8%	93.3	80.0	85.7%
Más de 100 y hasta 250 trabajadores	106.2	114.89	75.3%	83.3	80.0	96.0%
Más de 250 trabajadores	103.2	129.71	84.0%	86.7	81.6	94.1%

FUENTE: Elaboración propia con información de la ENIGH, 2002, INEGI.

LA AFILIACIÓN SINDICAL Y PREMIO SALARIAL EN MÉXICO

Cuadro 18. Ingreso diario por ocupación (2002)

	<i>Media</i>			<i>Mediana</i>		
	<i>Sindicalizados</i>	<i>No sindicalizados</i>		<i>Sindicalizados</i>	<i>No sindicalizados</i>	
	[1]	[2]	[2]/[1]	[1]	[2]	[2]/[1]
Profesionistas	274.26	242.0	88.2%	200.0	183.3	91.7%
Técnicos	145.0	110.5	76.2%	131.1	93.3	71.2%
Educación	165.0	128.8	78.0%	160.0	100.0	62.5%
Supervisores y trabajadores de control	162.1	187.9	115.9%	140.0	133.3	95.2%
Artesanos y fabriles	123.8	82.9	66.9%	116.7	80.0	68.6%
Operadores	79.3	67.6	85.3%	80.0	66.7	83.3%
Ayudantes, peones y similares	76.1	59.6	78.3%	79.7	53.3	66.9%
Conductores y ayudantes	156.4	102.2	65.4%	120.0	93.3	77.8%
Jefes y coordinadores administrativos	190.9	214.6	112.4%	170.3	155.6	91.3%
Apoyo administrativo	118.6	87.0	73.3%	113.3	80.0	70.6%
Comerciantes y agentes de ventas	83.6	78.8	94.3%	80.0	60.0	75.0%
Servicios personales	83.7	56.6	67.6%	80.0	50.9	63.6%
Servicios domésticos	56.3	45.0	79.9%	53.3	40.0	75.0%
Protección, vigilancia y seguridad	124.9	101.9	81.6%	120.0	96.7	80.6%

FUENTE: Elaboración propia con información de la ENIGH, 2002, INEGI.

También se advierte que las categorías con menor peso sindical (como se observaba en la tercera sección del ensayo) muestran una brecha de ingresos más estrecha.

CONCLUSIONES

Entre 1992 y 2002 la distribución de la población sindicalizada de la PEA y de la PSSI se ha transformado. Independientemente de la variable que se utilice para analizar la agremiación sindical se encuentran cambios importantes en la estructura sindical respecto al inicio de década pasada. Cuando la información se revisa a un mayor nivel de desagregación los cambios sufridos son más perceptibles.

Este mismo fenómeno se aprecia para la tasa de sindicalización. Los cambios no han sido homogéneos y se encuentran claras diferencias para hombres y mujeres, en donde estas últimas muestran mayores tasas de sindicalización respecto a la población masculina para la mayor parte de las variables.

Estos hechos empíricos permiten sugerir que el cambio en el modelo de desarrollo centrado en la apertura al exterior o y la reestructuración del sector productivo efectivamente han impactado no sólo en la densidad sindical sino en su composición.

Finalmente, creemos que los sindicatos tienen la posibilidad de influir en los diferenciales de ingreso entre los trabajadores. De la revisión hecha se desprende que efectivamente los trabajadores asalariados sindicalizados reciben un diferencial de ingreso positivo respecto a la población no sindicalizada.

BIBLIOGRAFÍA

- De la Garza, Enrique (2003), "La crisis de los modelos sindicales en México y sus opciones", en E. de la Garza y C. Salas (comps.), *La situación del trabajo en México*, Plaza y Valdés, México.
- De la O, M.E. y C. Quintero (coord.) (2001), *Globalización, trabajo y maquila en México*, Plaza y Valdés, México.
- Dumas, Martin (2003), Recent Trends in Union Density in North America. Briefing Note, Commission for Labor Cooperation.
- Fairris y Edward Levine (2004), "La disminución del poder sindical en México", *El trimestre económico*, octubre-diciembre, vol. LXXI (4), núm. 284, pp. 847-876
- Fairris, David (2003), "Unions and Wage inequality in Mexico", *Industrial and Labor Relations Review*, abril, vol. 56, núm. 3 pp. 481-497
- Herrera, Fernando y Javier Melgoza (2003), "Evolución reciente de la afiliación sindical y la regulación laboral en México", en E. de la Garza y C. Salas (comps.), *La situación del trabajo en México*, Plaza y Valdés, México.
- Hyman, Richard (1996), "Los sindicatos y la desarticulación de la clase obrera", *Revista latinoamericana de estudios del trabajo*, año 2, núm. 4, pp. 9-28
- INEGI (1992), Encuesta Nacional de Ingreso y gasto de los hogares (ENIGH), México.
- (2002), Encuesta Nacional de Ingreso y gasto de los hogares (ENIGH), México.
- (2001), Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación (ENESTYC), México.
- (2000), Encuesta Nacional de Ingreso y gasto de los hogares (ENIGH), México.

LA AFILIACIÓN SINDICAL Y PREMIO SALARIAL EN MÉXICO

- Presidencia (2004), Anexo estadístico del Cuarto Informe de Gobierno del Presidente V. Fox, México.
- Ramírez Cruz, María Delfina (2004), "Desigualdad salarial y desplazamiento de la demanda calificada en México; 1993-1999", *El trimestre económico*, julio-septiembre, vol. LXXI (3), núm. 284, pp. 625-680
- Salas, Carlos y Eduardo Zepeda (2003), "Empleo y salarios en el México contemporáneo", en E. de la Garza y C. Salas (comps.), *La situación del trabajo en México*, Plaza y Valdés, México.
- Tilly, Chris (2000), "Trabajo de tiempo parcial, empleo de bajos salarios y lucha de clases en los Estados Unidos", en revista *Trabajo*, año 2, núm. 3, enero-junio, 2ª época.

Apéndice.

La polémica acerca de la tasa de sindicalización en México

Enrique de la Garza Toledo

La medición de la afiliación sindical en México siempre ha sido un problema difícil de resolver y hasta la fecha, a pesar de nuevas investigaciones, no es posible conocer con exactitud la tasa de afiliación. Algunos de los problemas más importantes a los que se enfrenta la medición de la afiliación son:

1. La distinción en la institución en la que se registran los sindicatos y sus afiliados: entre el Registro de Asociaciones de la Secretaría del Trabajo, en el que se registran los sindicatos de jurisdicción federal, y las juntas de conciliación y arbitraje en cada uno de los estados, en donde se registran los sindicatos de jurisdicción local. Esto significa que no hay un ente que centralice la información nacional sobre afiliación sindical y que el nivel de organización de la información en cada oficina estatal con respecto de la federal puede ser muy diferente.

2. La Ley Federal del Trabajo obliga a los sindicatos a proporcionar por escrito la lista de afiliados y a actualizar sus padrones; sin embargo, la oficina encargada del registro de los sindicatos (Registro de Asociaciones en el nivel federal y Juntas Locales de Conciliación y Arbitraje en los estados) no verifican la autenticidad de los padrones que entregan los sindicatos, además que la actualización de dichos padrones puede no estar al día. En esta medida, las organizaciones sindicales podrían inflar el número de afiliados en aras de mostrar una fuerza superior a la que realmente tienen. Por esta razón las cifras de afiliados del Registro de Asociaciones o de las Juntas Locales no son estrictamente confiables.

3. Otros investigadores han tratado de subsanar la incertidumbre en las cifras oficiales de afiliación a partir de la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto en los Hogares (ENIGH), que es representativa de los hogares a nivel nacional y que ofrece datos cada dos años pares. En esta encuesta se encuentra una

pregunta acerca de la afiliación sindical. Los datos de una encuesta así no están contaminados por el interés de los líderes sindicales de inflar su número de afiliados, ni tampoco por la morosidad de los sindicatos de actualizar sus datos de afiliación ante las oficinas del gobierno. Si la afiliación en México fuera transparente para los trabajadores afiliados como en otros países, los datos de esta encuesta serían confiables para medir la tasa de afiliación, sin embargo esta certeza se ve oscurecida por la existencia de los llamados “sindicatos de protección”. Estos sindicatos se registran a espaldas de los trabajadores en beneficio de los líderes y para protección de la empresa en el caso de buscar los obreros por su cuenta el formar su sindicato, en este caso se encontrarán con uno ya registrado y son conocidas las dificultades que hay en México para formar uno paralelo. Tal vez haya dos niveles en los sindicatos de protección, el primero sería el de mayor consecuencia en datos como los proporcionados por la ENIGH, es el caso de sindicatos clandestinos para los trabajadores, quienes ignoran de manera absoluta su existencia, quién es su líder y por supuesto que hay un contrato colectivo registrado ante alguna junta de conciliación; nunca hay elecciones, ni los trabajadores saben de la revisión del contrato colectivo. En esta situación la ENIGH no es capaz de captar a los afiliados. En cambio puede haber una situación menos secreta en la que los trabajadores sospechan que sí hay un sindicato porque les descuentan cuotas, pero no hay elecciones ni se enteran del contenido o de alguna revisión del contrato. En estas condiciones la ENIGH pudiera reportar a una parte de los trabajadores que creyeran que los tienen afiliados pero no necesariamente a todos. Es decir, la ENIGH permite captar afiliados que saben que están en un sindicato, aunque no conozcan a su líder, no haya elecciones ni sepan del contenido del contrato, es decir quedarían excluidos en general en la contabilidad los trabajadores de los sindicatos de protección.

4. Una forma alternativa de medición de la afiliación ha sido a través de los contratos colectivos, que se revisan cada dos años, o las revisiones anuales de salarios. Al sumar revisiones de contrato que incluyen al salario se tendrían en un año las revisiones totales, y como en éstas se incluye el número de trabajadores afectados se tendría la afiliación total. Sin embargo, la cifra total de trabajadores afiliados podría estar subvaluada porque no incluiría aquellos sindicatos de protección que no depositan en las juntas la documentación resultante de revisión de contrato o de salario. Habría que aclarar que no todos los sindicatos de protección “no revisan” contrato o salario; pueden hacerlo a espaldas de los trabajadores y, en esta medida, las cifras de revisiones pueden incluir una parte de sindicatos de protección pero seguramente

no a todos. Es decir, el número de trabajadores que revisan contratos o salarios anuales tiene una subvaluación.

5. La ENESTYC proporciona datos de sindicatos y trabajadores manufactureros afiliados para los años de 1992, 1994 y 1998. La forma como se recaba la información no es por individuo, sino por establecimiento manufacturero; quien responde en última instancia es la gerencia del establecimiento. Los datos que la gerencia proporcione de sindicalizados pueden también estar subvaluados cuando hay sindicatos de protección, no porque los ignore la gerencia, sino por temor de ésta a las consecuencias. Sin embargo, los datos de afiliación a partir de la ENESTYC son normalmente más elevados que los obtenidos de las otras fuentes.

6. El cálculo de la tasa de afiliación se hace comúnmente respecto de la PEA asalariada, pero en México se acostumbra también hacerlo con relación de la población potencialmente sindicalizable. Según la ley sólo pueden pertenecer a un sindicato los mayores de 14 años, y para formarlo se requieren como mínimo 20 trabajadores, aunque esta cantidad, en los llamados "gremiales" o bien de "oficios varios", puede completarse entre varios establecimientos.

LOS DATOS DE AFILIACIÓN SINDICAL:

1. El trabajo más famoso es en el que se midió la afiliación sindical y la tasa de sindicalización fue el de Zazueta y De la Peña (1984). En este trabajo se considera como población potencialmente sindicalizable a la urbana de más de 14 años y ocupada. En muchos países se considera en las tasas de sindicalización sólo a la población urbana bajo el supuesto de que la agrícola será poco sindicalizada. Sin embargo, otra medida más cercana a la potencialidad de la sindicalización sería la ocupada sindicalizada obrera de más de 14 años, porque la ley no permite sindicalizarse a no asalariados y no hay sindicatos de trabajadores de confianza.

Por otro lado, en el estudio de De la Peña y Zazueta en el total de sindicatos y trabajadores sindicalizados se incluyen tanto los sindicatos registrados como los no registrados; esto significa que en esos años, todavía presente la llamada insurgencia sindical de los setenta, había sindicatos organizados con afiliados a los que la Secretaría del Trabajo les negaba el registro, por lo tanto legalmente no lo eran aunque en la realidad actuaban como tales.

LA AFILIACIÓN SINDICAL Y PREMIO SALARIAL EN MÉXICO

2. Este famoso estudio llegó a la conclusión de que la tasa de participación en sindicatos de esa población potencialmente sindicalizable en la PEA era del 58.2%; que el número de sindicatos registrados y no registrados era de 15 942 y de 3 millones 429 813 de trabajadores en sindicatos. La tasa de sindicalización en 1978 (sindicatos registrados y no registrados) era de 16.3% de la población Económicamente Activa de 14 y más años; 18.1% de la población ocupada de 14 y más años; y 31% de la población potencialmente sindicalizable.

Al descontar los sindicatos no registrados las cifras cambian. Como se ve del cuadro 1, el 23.1% de los sindicatos eran de jurisdicción federal y el resto de la local; el 28.9% de los trabajadores agremiados lo eran en la jurisdicción local; el congreso del trabajo agrupaba al 73.1% de los trabajadores en sindicatos y al 81.8% de los trabajadores sindicalizados; además, en jurisdicción local la mayoría de los sindicatos registrados (58.7%) y de los trabajadores afiliados (50.8%) eran de tipo gremial.

Cuadro 1. *Sindicatos registrados y sindicalizados en 1978*

<i>Jurisdicción</i>	<i>Sindicatos</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Sindicalizados</i>	<i>Porcentaje</i>
Federal, ap. A	2 395	22.6	1 061 263	39.8
Federal ap. B	69	0.7	836 347	31.3
Local	8 146	76.7	769 448	28.9
Total	10 610	100.0	2 667 058	100.0

FUENTE: Zazueta, César y R. de la Peña (1984), *La Estructura del Congreso del Trabajo*, México, Fondo de Cultura Económica, Cuadro II.7.

Cuadro 2. *Sindicatos registrados y número de trabajadores por centrales en 1978*

<i>Tipo de Central</i>	<i>Sindicatos</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Trabajadores</i>	<i>Porcentaje</i>
Congreso del Trabajo	11 639	73.1	2 580 230	81.8
Independientes	1461	9.2	282 786	9.0
Otras	2 712	17.7	291	9.2
Total	15 912	100.0	3 154 277	100.0

FUENTE: Zazueta, C., *op. cit.*, cuadro III.1.

3. A partir de 1978 y hasta la segunda mitad de los noventa no fue posible obtener datos de afiliación sindical por los estudiosos; una excepción fue el cuadro acerca de número de sindicatos elaborado por un centro empresarial en 1989. Estos datos fueron obtenidos del registro de asociaciones de la Secretaría del Trabajo y al parecer se refieren solamente a los de jurisdicción federal.

4. Hasta el año 2001 apareció el extenso estudio de Javier Aguilar (2001) acerca de la sindicalización entre 1978 y 1997. Éste se basó, como sus predecesores, en los registros de asociaciones de la Secretaría del Trabajo y aparentemente permite tener una serie muy extensa de tasas de sindicalización para concluir si estas han disminuido como en muchos países. Aguilar calcula las tasas de sindicalización con respecto de la PEA y de los ocupados; el comportamiento es de campana, incremento hasta 1993 y disminución pero arriba de 1978 hacia 1997. Sin embargo, este autor en forma abusiva considera potencialmente sindicalizables a los trabajadores afiliados al IMSS y al ISSSTE. Este supuesto no es procedente porque en México el patrón está legalmente obligado a afiliarse al trabajador al IMSS esté o no sindicalizado, además se puede estar en un sindicato y, violando la ley no estar los trabajadores afiliados a este organismo médico, además de que personal de confianza no sindicalizado puede pertenecer al IMSS. En el caso del ISSSTE el personal de confianza está afiliado sin pertenecer a un sindicato, aunque efectivamente los trabajadores de base están obligados a ser parte de los sindicatos de la FSTSE. Este estudio pierde relevancia en la medición de la sindicalización porque, además de los problemas comunes a los anteriores en cuanto a confiabilidad de los registros de la Secretaría del Trabajo, comete un supuesto inadmisible en cuanto a que el autor reconoce que no pudo tener los datos de afiliación en la jurisdicción local que en 1978 representaban más del 75% de los sindicatos y casi el 30% de los trabajadores agremiados.

Cuadro 3. *Número de sindicatos por corriente sindical (1989)*

<i>Corriente</i>	<i>Número de sindicatos</i>	<i>Porcentaje</i>
Congreso del Trabajo	672	78.9
Autónomos	74	8.7
Independientes	106	12.4

FUENTE: Esteve Díaz, Hugo (1990), *Las Corrientes Sindicales en México*, México, Instituto de Proposiciones Estratégicas.

LA AFILIACIÓN SINDICAL Y PREMIO SALARIAL EN MÉXICO

Cuadro 4. Revisiones contractuales y salariales de jurisdicción federal y local

Año	Federal		Local	
	Revisiones	Trabajadores	Revisiones	Trabajadores
1994	3 170	1 525 739	23 319	602 062
1995	3 633	1 491 367	28 058	717 071
1996	3 686	1 491 454	31 254	766 575
1997	4 074	1 495 224	30 146	718 121
1998	4 525	1 567 955	30 645	741 011
1999	4 671	1 567 936	34 076	792 482
2000	5 358	1 819 022	33 253	1 056 080
2001	5 679	1 732 219	32 267	1 056 775
2002	5 487	1 757 422	31 235	1 017 017
2003 enero-junio	3 345	836 702	15 777	524 067

FUENTE: Estadísticas Laborales, <http://www.stps.gob.mx>

Ante la falta de estos datos supone que los afiliados en jurisdicción local son los mismos que en 1978 para 1986, 1993 y 1999, con lo que esteriliza la confiabilidad de los datos totales de sindicatos y sindicalizados y con ésta el cálculo de cualquiera de sus tasas de sindicalización.

5. El cálculo a partir de los contratos colectivos y aumentos salariales pactados.

En el 2000 hubo 38 611 revisiones de contratos y salariales que teóricamente deberían de corresponder al total de sindicatos en el país, estas revisiones involucraron a 2 875 108 trabajadores correspondientes al apartado A, puesto que los del apartado B, que forman también sindicatos no pueden por ley firmar contratos colectivos de trabajo, estos eran 2 millones 337 814, es decir, un total de 5 millones 212 922 trabajadores sindicalizados en el país. En 1994 los trabajadores que firmaron contratos o revisaron salarios eran 2 millones 127 801 y en el gobierno (apartado B) 2 millones 149 850, lo que da un total de 4 millones 277 651, es decir, según esta fuente el número de sindicalizados habría aumentado entre 1994 y el 2000 en un 22.1 por ciento.

Las cifras altas de sindicalización entre trabajadores manufactureros, en 1998, obtenidas de la ENESTYC, muestran un total de 46% de trabajadores

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

sindicalizados en el sector, cifra que se vuelve muy elevada entre más grande el tamaño de establecimiento; en los grandes la cifra llega al 68.2 por ciento.

6. El cálculo a través de los datos de las Encuestas Nacionales de Ingreso Gasto en los Hogares

Muy recientemente Herrera y Melgoza (2003) han explorado otra vía de cálculo de las tasas de sindicalización por medio de las encuestas de ENIGH para 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000 puesto que las anteriores, especialmente la de 1984, que Bensunsan (2000) consideró, no es comparable con las primeras por la metodología de la encuesta y por tanto sus comparaciones no son procedentes. La ventaja de este estudio con respecto de los anteriores es que permite cruzar más variables de características del trabajador que aquellas obtenidas de registros de la secretaría del trabajo o de las gerencias de las empresas.

Según estos cálculos la cantidad absoluta de sindicalizados disminuyó un poco entre 1992 y el 2000, pero las tasas de sindicalización medidas con

Cuadro 5. Porcentaje de establecimientos con sindicato en 1998 en la manufactura

Tamaño	Total	Grande	Mediana	Pequeña	Micro
Porcentaje establecimientos con sindicato	n.d.	90.1	79.9	42.7	4.2
Porcentaje trabajadores sindicalizados	46.0	68.2	56.4	34.9	8.6

FUENTE: INEGI (1999) ENESTYC.

Cuadro 6. Población sindicalizada 1992-2000. Absolutos y tasas

	1992	1994	1996	1998	2000
PEA	30 261 606	35 037 931	34 759 617	40 114 143	41 026 994
Empleo industrial	8 119 017	8 694 003	9 135 950	9 651 595	10 085 329
Población sindicalizable del sector industrial (PSSI)(1)	6 523 233	6 761 930	7 041 156	7 376 209	8 028 614
Sindicalizados	4 116 919	3 632 266	3 151 614	3 713 877	4 025 878
Hombres	2 730 809	2 191 897	1 826 720	2 262 455	2 320 830
Mujeres	1 386 111	1 440 370	1 324 894	1 451 422	1 705 048
Tasa de sindicalización de la PEA	13.6	10.37	9.07	9.26	9.81
Tasa de sindicalización de la PSSI	22.1	14.9	15.4	15.5	15.0

(1) Población sindicalizable del sector industrial

FUENTE: Elaboración de Fernando Herrera y Javier Melgoza con datos expandidos de la ENIGH 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000.

LA AFILIACIÓN SINDICAL Y PREMIO SALARIAL EN MÉXICO

relación de la PEA bajó de 13.6 a 9.81% y la sindicalizada en el sector industrial con relación a la potencialmente sindicalizable (PSSI) de 22.1% bajó al 15% en ese periodo.

Sin embargo, estrictamente la caída en la sindicalización es en los hombres que entre 1992 y el 2000 disminuyeron, en tanto que las mujeres aumentaron.

Aunque los sindicalizados en los servicios predominan entre 1994 y el 2000 su importancia tiende a disminuir al pasar de representar el 71.46% en

Cuadro 7. Sindicalización total en México por género, 1992-2000

	1992	1994	1996	1998	2000
Total	4 116 919	3 632 266	3 151 614	3 713 877	4 025 878
Mujeres	1 386 111	1 440 370	1 324 894	1 451 422	1 705 048
Hombres	2 730 809	2 191 897	1 826 720	2 262 455	2 320 830

FUENTE: Elaboración de Fernando Herrera y Javier Melgoza con datos de la ENIGH, 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000.

Cuadro 8. Distribución porcentual de los sindicalizados por rama

Rama de actividad	1994	1996	1998
Total de Servicios	71.46	68.64	68.84
Sustancias químicas, prod. deriv. del carbón, hule y plástico	3.69	2.82	4.43
Textiles, prendas de vestir e ind. del cuero	3.84	4.42	4.38
Productos alimenticios, bebidas y tabacos	5.34	4.64	3.79
Electricidad, gas y agua	2.60	2.47	3.06
Productos metálicos, maquinaria y equipo	5.49	9.95	8.40
Actividades extractivas	1.59	2.07	2.20
Papel, productos de papel, imprentas y editores	1.45	1.31	1.13
Industrias metálicas básicas	0.56	0.78	0.83
Industrias de la madera y productos de madera	0.38	0.43	0.81
Construcción	2.01	1.02	0.79
Productos minerales no metálicos	0.77	0.72	0.72
Actividades primarias	0.81	0.60	0.46
Otras industrias manufactureras	0.01	0.12	0.15
Total industria	28.54	31.36	31.16

FUENTE: Elaboración de Fernando Herrera y Javier Melgoza con datos de ENIGH 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

1994 a 68.84% del total de sindicalizados en el 2000, todo esto en beneficio de la sindicalización en el sector industrial.

Asombra que el porcentaje de sindicalizados en los establecimientos pequeños en 1996 y 1998 rebase al de los grandes llegando casi a igualarse en el 2000, así como el porcentaje de alrededor del 20% de sindicalizados en los establecimientos micro.

Llama la atención que utilizando la ENIGH para el 2000 la cifra total de sindicalizados es menor en más de un millón con respecto de las estimaciones a partir de la contratación colectiva, lo que tal vez nos hable de que la primera fuente es menos confiable que la segunda, que también subvalúa el número total de sindicalizados; además, las tendencias que arrojan una y otra fuente no son compatibles: en la primera una desindicalización, no así en la segunda. Habría que tomar en serio la consideración de Francisco Zapata (2005) de que la ENIGH seguramente no es representativa por afiliación sindical.

5. Francisco Zapata (2005), en un libro muy reciente, intenta avanzar más allá de los autores mencionados, que se han quedado en la medición de la tasa de sindicalización, pero desgraciadamente comete varios errores: el primero es suponer que el total de población sindicalizada corresponde a los asalariados afiliados al IMSS más los del ISSSTE. Este supuesto es erróneo, porque la ley del IMSS sólo obliga al patrón que emplea dependientes a afiliarlos al Instituto, independientemente de que pertenezcan o no a un sindicato; además, en las condiciones mexicanas puede haber afiliados a sindicatos de protección que ayuden a los patrones a eludir el registro en el IMSS. En cuanto al ISSSTE, el supuesto deja de lado que el personal de confianza está afiliado al organismo mencionado y no pertenece a los sindicatos de la FSTSE. Habría

Cuadro 9. *Sindicalización total por tamaño de establecimiento (porcentajes)*

<i>Tamaño de establecimiento</i>	<i>1996</i>	<i>1998</i>	<i>2000</i>
Grande	30.95	28.38	34.89
Mediano	12.58	13.27	10.79
Pequeño	35.54	36.00	33.05
Microestablecimiento	20.93	22.24	21.27
Total	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Elaboración de Fernando Herrera y Javier Melgoza con datos de ENIGH 1992, 1994, 1996, 1998, 2000.

que añadir que el autor comete el otro error elemental de considerar que los trabajadores que laboran en el IMSS forman parte de la FSTSE, cuando todo mundo sabe que estaban integrados directamente al Congreso del Trabajo y nunca fueron parte de la FSTSE y ahora son de la UNT (p. 122), es decir, sus relaciones laborales están regidas por el apartado A del Artículo 123. Tercer error, tratando de resolver un problema importante para los que calculan tasas de sindicalización, que es la estimación de cuántos afiliados a sindicatos son de jurisdicción local, el autor cree (en contradicción con lo que dice unas páginas adelante) que la población asalariada que cotiza en el IMSS es automáticamente de jurisdicción local (p. 116), lo cual es falso: una parte es de jurisdicción local y otra es de jurisdicción federal; es decir, los cotizantes asalariados al IMSS están mezclados entre locales y federales y, por lo tanto, la estimación de que el 71% de los cotizantes son de jurisdicción local —resultado de restar al 100% de afiliados a los que son patrones y a los que trabajan por su cuenta— es equivocada. En el cuadro II.8 del mencionado libro, el autor trata de calcular la tasa de sindicalización, pero incurre en las faltas mencionadas: por entidad federativa considera a los afiliados de jurisdicción federal del apartado A y los divide entre cotizantes asalariados al IMSS en cada entidad, pero ese cociente no es la tasa de sindicalización, sino el porcentaje que los sindicalizados del apartado A federales entre los cotizantes asalariados al IMSS. De esa manera calcula una tasa de sindicalización total para el Distrito Federal tan irreal como del 72%, que hubiera resultado muy inferior si se dividiese simplemente entre la población ocupada asalariada.

En contradicción con su primera estimación de 6.9 millones de sindicalizados de jurisdicción local, sin ninguna justificación adicional, trata de “recalcular” nuevamente esta población, primero, repitiendo el error de considerar a la sindicalizada nacional igual a la que cotiza en el IMSS y que es asalariada más la del ISSSTE; pero más grave aún, “se saca de la manga” sin ninguna prueba al respecto, simplemente como juicio de autoridad, la estimación de que del total nacional sindicalizado el 15% es de jurisdicción local. Sin embargo, al suponer que la población afiliada a sindicatos se reduce a la asalariada que cotiza al IMSS y al ISSSTE, el autor podría haberse evitado tantos errores complementarios al sumar simplemente las dos poblaciones aseguradas, como hace en el cuadro III.10. En este cuadro el autor, al dividir entre población ocupada y entre población total, saca dos tasas de sindicalización, aunque habría que hacer notar que dejó de lado su consideración al inicio del capítulo considerado, de que en el denominador sólo debería entrar la población

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

asalariada y no la ocupada y específicamente la que labora en establecimiento de más de 20 trabajadores.

En conclusión, se ha avanzado en la medición de la sindicalización, pero todavía las cifras no coinciden dependiendo de la fuente, y sobre todo sigue en disputa la tesis de la desindicalización. Los argumentos a favor establecerían el alejamiento de las nuevas generaciones de obreros de los sindicatos y el rechazo de las gerencias a la existencia de los mismos. En contra estaría la tesis de la garantía corporativa de la paz laboral, es decir, contrarrestaría a la desindicalización la práctica mexicana de la mayoría de los sindicatos de pactar con la gerencia y el reparto político de la sindicalización por centrales previo a la instalación de las nuevas plantas.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcalde, A *et al.* (2000), *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, México, Miguel Angel Porrúa.
- Aguilar, Javier (2001), *La población trabajadora y la sindicalizada en México en el periodo de la globalización*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Herrera, Fernando y Javier Melgoza (2003), "Evolución reciente de la Afiliación Sindical", en E. de la Garza y C. Salas (coord.), *La situación del trabajo en México*, Plaza y Valdés, México.
- Zapata, Francisco (2005), *Tiempos neoliberales en México*, El Colegio de México, México.
- Zazueta, César y Ricardo de la Peña (1984), *La estructura del Congreso del Trabajo*, Fondo de Cultura Económica, México.

Los proyectos de reforma laboral de la UNT y del CT-CCE

Enrique de la Garza Toledo¹

INTRODUCCIÓN

La polémica acerca de la reforma laboral en México se inició hacia 1988, en plenas reformas neoliberales al modelo económico. En esta medida el eje principal del planteamiento de que la Ley Laboral tiene que cambiar se inserta en ese tipo de reformas (Bensunsán, 2003) (De la Garza, 1994). Los argumentos al respecto de la necesidad de la reforma y que contienen, a su vez, los elementos de lo que habría que cambiar, son muy conocidos en su aspecto más superficial, tienen que ver con la globalización de las economías y la apertura de los mercados, que han impuesto a las empresas condiciones de productividad y calidad superiores para ser competitivas (ACLAN, 1997) (Baglioni y Crouch, 1990). El concepto central que conecta productividad con competitividad en lo laboral en mercados abiertos es el de flexibilidad del trabajo (Castillo, 1991) (Clegg, 1986). Habría que flexibilizar las relaciones laborales para ser competitivos, además se plantearía una coherencia y funcionalidad entre mercado abierto y flexibilidad. Es decir, la rigidez laboral sería contradictoria con el nuevo modelo económico. Por otro lado, la necesidad de flexibilizar la legislación laboral tiene que ver con la competencia internacional por la inversión productiva, los capitales internacionales buscarían entornos jurídico-laborales flexibles, de otra manera no arribarían al país en cuestión (De la Garza, 2001). Pero el argumento de fondo tiene que ver con la concepción neoliberal de lo que es una relación laboral: ésta es una relación individual, y lo colectivo es sólo la agregación de los individuos; los niveles salariales y el empleo deberían fijarse según oferta y demanda de mano de obra, con las mínimas restricciones, el salario de equilibrio surgiría de ese juego espontáneo entre oferta y demanda sin res-

¹ Dr. en Sociología, coordinador de la maestría y doctorado en Estudios Sociales de la UAM-I. Profesor-investigador del doctorado en Estudios Sociales de la UAM-I. *Correo electrónico:* egt@xanum.uam.mx, egt57@hotmail.com

tricciones institucionales, que distorsionarían los mercados a través de reglas que finalmente sería contraproducente para todos, porque limitarían la capacidad de decisión libre y racional de los actores para emplearse u ofrecer empleo e implicaría elevación de costos laborales superiores al incremento en la productividad que afectarían la competitividad de las empresas (Ferne y Metcalf, 1995). Es decir, la flexibilización de las relaciones laborales sería parte del proyecto de dejar que se autoconstruya una sociedad neoliberal regida por la decisión individual que busca maximizar la relación entre costo y beneficio y con esto elige en consecuencia los cursos de acción. Un derecho laboral muy reglamentado y protector iría en contra de estos ajustes automáticos que deberían darse entre oferta y demanda de trabajo, con la fijación no voluntaria de los salarios y el empleo sino con base en las condiciones de mercado (González Anaya, 1999) (Heckman y Pagés, 2002).

Con eje central en la idea de flexibilización del mercado de trabajo, el concepto de *flexibilidad* se amplía a los ocupados dentro de los procesos de trabajo y a la forma de dirimir las disputas en la justicia laboral, que se extiende al cuestionamiento de los derechos de huelga, contratación colectiva y asociación. Estos tres aspectos entran en la discusión en la medida en que las decisiones colectivas deberían de interferir al mínimo con los ajustes automáticos del mercado de trabajo. Una contratación colectiva puede imponer reglas institucionales incompatibles con la fluidez del mercado, lo mismo una huelga y la presencia de organizaciones sindicales reclamando derechos más allá de las condiciones que el mercado permitiera (Ferrer y Hyman, 1998) (De la Garza y Bouzas, 1998). Es decir, en el caso de estas tres instituciones más bien se trataría de limitar su influencia para que interfirieran al mínimo con el ejercicio del mercado.

Por supuesto que este ideal de flexibilidad del mercado de trabajo en forma ampliada que comprende a la justicia laboral, y los derechos de huelga, asociación y contratación nunca ha implicado en la práctica la abolición absoluta del derecho laboral. Aun dictaduras como la chilena han tenido que convivir con un derecho laboral, aunque en términos teóricos el mejor derecho laboral en el neoliberalismo sería el que no existiera (De la Garza, 1993a). Frente al principio de realidad política las tendencias más que a la abolición han sido en el mundo hacia la flexibilización de las relaciones laborales y limitaciones a los derechos de huelga, asociación y contratación colectiva. Por supuesto las formas particulares que estas reformas han adoptado, así como su profundidad han dependido de relaciones de fuerzas entre sindicatos, partidos, Estado, de las características previas del derecho del trabajo,

de la presión de y sobre la economía del país de los capitales internacionales, gobiernos y organismos como el FMI y el BM, de la influencia de las calificadoras del costo país, etc. (Hirst y Thompson, 1996) ((Hyman, 1989). De tal manera que hay casos de reformas profundas con un desmantelamiento de las antiguas normas laborales y otros en los que el efecto ha sido mínimo. Por otro lado se puede hablar ya de reformas de primera, segunda y tercera generación (Locke, *et al.*, 1995) (OCDE, 1987).

Aunque la concepción teórica principal que influye en las reformas laborales actuales es la propia de la economía neoclásica, núcleo más abstracto de la concepción neoliberal, es frecuente que se entremezcle con la de la nueva ola de la gerencia, la que pone el acento no en el mercado de trabajo sino en las relaciones laborales al interior de la empresa e interesada sobre todo en los mecanismos de reclutamiento y despido de personal, en la movilidad y polifuncionalidad de las categorías laborales, en las formas de ascenso y sanción a los trabajadores, en el pago según capacidades y productividad, todo esto no como ajustes automáticos sino como parte de las estrategias empresariales de reestructuración organizacional y de las relaciones laborales al interior de la empresa (Pollert, 1991) (Pollert, 1989)(Osterman, 1998). Asimismo, teóricamente estas políticas de flexibilización de las relaciones laborales son anticorporativismo sindical, desde el momento en que éste impone alteraciones substanciales al libre mercado de la mano de obra a través de sus sistemas de clientelas que afectan empleo, salarios, prestaciones, cargas de trabajo, ascensos, castigos, etc. Sin embargo, pueden encontrarse ejemplos nacionales de combinaciones entre políticas neoliberales de flexibilidad del trabajo con corporativismo estatal o bien de empresa (Schmitter, 1993) (De la Garza, 1995).

La reforma laboral ha sido impulsada en México a partir de las políticas macroeconómicas neoliberales de apertura de los mercados, pero hasta ahora ha encontrado obstáculos como: la tradición jurídica de la Revolución mexicana, pues a pesar de la decadencia de esta doctrina en los últimos tres gobiernos del PRI y en el del PAN, sus principios siguen presentes en el actual código del trabajo y hasta cierto punto en las concepciones de los juristas y especialistas del derecho. Principios como el de la diversidad de intereses entre obreros y patrones, el de considerar al primero como la parte más débil de la relación laboral a ser tutelada por el Estado, el del derecho laboral que de forma institucional equilibra factores de la producción que no se ajustan por simple juego de las fuerzas del mercado y el concepto de intereses colectivos de ambas partes, adquirieron un carácter "natural" durante decenios y

no es fácil erradicarlos de la subjetividad de los actores (De la Garza y Melgoza, 1996).

Por otro lado, el desfase en los proyectos estatales entre la reforma de la economía, emprendida desde el gobierno de Miguel de la Madrid y el uso corporativo del derecho laboral por los tres gobiernos neoliberales antes de Vicente Fox. El corporativismo no fue desmantelado en aras de un nuevo derecho laboral flexible y hubo incluso intentos de rediseños institucionales para que el corporativismo sindical tuviera cabida en el nuevo modelo económico a través de los conceptos de *nuevo sindicalismo*, de Salinas de Gortari, y de *nueva cultura laboral*, durante el de Ernesto Zedillo. En ese contexto el corporativismo sindical ha reclamando la conservación de garantías jurídicas y políticas para mantener su cuasi monopolio de la representación de los obreros organizados a cambio de la paz laboral (De la Garza, 2001a).

A favor de la flexibilización de la Ley Laboral juega ahora la derrota del PRI en el año 2000, que ha debilitado los vínculos del liderazgo y las organizaciones corporativas con el Ejecutivo Federal, además de que éste ha perdido parte de sus atributos de omnipotencia, omnipresencia y de articulador principal del sistema político mexicano que incluye a los sindicatos. Por supuesto presionan hacia la flexibilización de las relaciones laborales el modelo de economía abierta y la globalización desde mediados de los ochenta, así como la reestructuración productiva de las grandes empresas que ha implicado entre otros elementos, la introducción de formas flexibles de organización del trabajo. Es decir, en la práctica la flexibilidad ha avanzado en México sin reforma laboral a través de la modificación de contratos colectivos de trabajo, en general con el consentimiento de sindicatos corporativos a cambio de mantener sus esferas de influencia y también de sindicatos independientes aunque en forma más bilateral. Juega también a favor de la flexibilidad de la legislación laboral el descrédito de los sindicatos, la imagen de trabajadores muy protegidos por la ley o los contratos frente a un mar de trabajadores informales sin prestaciones ni estabilidad en el empleo (Bronstein,1995).

EL PROCESO DE LA REFORMA LABORAL

En los últimos días de noviembre del 2002 la diputación obrera del PRI presentó ante la Comisión de Trabajo de la Cámara de Diputados el proyecto de nueva Ley Laboral acordada entre las organizaciones patronales y las del Congreso del Trabajo con la mediación de la Secretaría del Trabajo y Previsión

Social (STYPS). Unas semanas antes el PRD y la Unión Nacional de Trabajadores (UNT) hicieron otro tanto. Culminaba así un largo proceso que se inició en 1988, cuando la Concanaco y la Coparmex iniciaron el debate sobre la reforma laboral. Desde entonces estas organizaciones definieron los aspectos centrales que los empresarios demandan como reforma de la ley: la flexibilidad del trabajo para aumentar la competitividad de las empresas, favorecer la modernización de las mismas y propiciar la confianza de los inversionistas frente a la apertura económica y la globalización (Bensunsán, 2003).

La polémica acerca de la reforma laboral iniciada en 1988 continuó en 1989, cuando el senado hizo una consulta popular. Posteriormente, en 1994, la Coparmex, la Concanaco y la Canacina presentaron un documento más detallado que el de 1988 de sus demandas de reforma laboral al entonces candidato del PRI a la presidencia de la República, Ernesto Zedillo. En 1995 la Coparmex y la CTM iniciaron la negociación “por una nueva cultura laboral” y el PAN presentó su proyecto de reforma ante la cámara de senadores, en 1996 el PRD por su parte elaboró un anteproyecto. En 1999 el gobierno de Ernesto Zedillo propició nuevamente el debate y se elaboró un anteproyecto de nuevo Código Procesal del Trabajo y, finalmente, la Secretaría del Trabajo del gobierno de Vicente Fox convocó e instaló en Julio del 2001 la llamada Mesa Central de Decisión para la elaboración de un nuevo proyecto de Ley Federal del Trabajo. En esta Mesa participaron las organizaciones empresariales, el Congreso del Trabajo y la Unión Nacional de Trabajadores, coordinados por la Secretaría del Trabajo (De Buen, 1989).

Es decir, este largo proceso de gestación de la reforma laboral fue iniciado por las organizaciones patronales seguidas del gobierno, en el camino participaron primero el PAN y luego el PRD, así como los sindicatos de la UNT con propuestas. Los principales aspectos reclamados por los empresarios han sido: contratos a prueba y de capacitación, movilidad interna de los trabajadores en el proceso de trabajo y polivalencia, eliminar los escalafones por antigüedad, establecer el pago por hora, reducir o eliminar los salarios caídos después de una huelga, que las prestaciones económicas y las aportaciones a la seguridad social estén en función de la capacidad económica de la empresa, desaparecer las juntas de conciliación y arbitraje y sustituirlas por jueces de lo laboral, eliminar los contratos ley y las cláusulas de exclusión, legislar la libertad de los trabajadores para afiliarse o no a un sindicato y prohibir la afiliación de sindicatos a partidos políticos (De la Garza, 1993).

Para el PRD y los sindicatos independientes que aceptan que haya una reforma laboral —la otra parte del sindicalismo independiente, encabezado por el Sindicato Mexicano de Electricistas, se opone a toda reforma— el punto central sería favorecer la libertad de asociación, de contratación colectiva y de huelga a través de la eliminación de cláusulas de exclusión por separación, estableciendo el voto secreto y directo para elegir a los comités ejecutivos de los sindicatos y un registro público de sindicatos y contratos colectivos, así como eliminando el apartado B del Artículo 123 constitucional.

El tercer gran tema relacionado con la reforma, además de los de flexibilidad y libertad-democracia sindical, ha sido el de la productividad, los proyectos conocidos incluyen la formación de comisiones mixtas de productividad, aunque se trata de un tema poco desarrollado en los proyectos y anteproyectos en comparación con los aspectos procesales del derecho del trabajo, posiblemente porque los redactores directos de las iniciativas han sido principalmente abogados litigantes de un lado y del otro (De la Garza y Melgoza, 1994) (De la Garza y Bouzas, 1999).

La última fase del debate sobre la reforma laboral se inició a mediados del 2001 con la instauración de la Mesa Central de Decisión; de ese momento a la presentación del proyecto ante la Comisión de Trabajo de la Cámara de Diputados han trascurrido tres etapas: la primera de julio del 2001 a febrero del 2002 en la que la Secretaría del Trabajo intentó lograr un proyecto de consenso entre la parte patronal, la del sindicalismo del Congreso del Trabajo y la UNT. En este periodo se siguió el método del *corchete*, es decir, sólo proponer cláusulas de la ley de consenso, en caso contrario poner las cláusulas contrapuestas entre corchetes para que la decisión última la tomara el Congreso de la Unión en su momento. En esta etapa el avance fue mínimo por las diferencias entre, por un lado, la UNT, y por el otro la STYPS, las organizaciones empresariales y el CT.

La segunda etapa fue de febrero a julio del 2002, en la que la UNT, sin abandonar la Mesa Central de Decisión, elaboró y finalmente hizo público su propio proyecto de ley. El PRD hizo otro tanto y esto obligó a la STYPS a acelerar el paso y tener un primer borrador en julio de ese año. En la tercera etapa, de julio a noviembre del 2002, las dos posiciones en la Mesa Central de Decisión marcharon separadas, atacándose unas a las otras, hasta que a inicios de noviembre la UNT llegó a un acuerdo con el PRD y ambos presentaron a la comisión respectiva de la cámara de diputados su proyecto, unas semanas después el bloque contrario, encabezado por la el CT hizo otro tanto a través de la diputación obrera del PRI.

LOS PRINCIPIOS EN JUEGO EN LA REFORMA LABORAL

El proyecto de ley laboral presentado por el CT a la cámara de diputados y auspiciado por la Secretaría del Trabajo se inició con el Marco Conceptual para la Modernización y Actualización de la Legislación Laboral en el que se planteó un cambio radical en los principios del derecho laboral que han privado en México. El marco conceptual elaborado por la STYPS es una mezcla entre reconocimiento de los retos de la globalización para las empresas, en cuanto a ser más competitivas, y un núcleo duro de la *Doctrina Social* de la Iglesia católica referida al trabajo. En esta medida, se puntualiza que la globalización y la revolución tecnológica presionan al establecimiento de nuevas formas de organización del trabajo, implican además una mayor competencia, la extensión de los servicios y del trabajo basado en el conocimiento. De esta lectura por demás elemental, esquemática y poco crítica de lo que sucede globalmente en las economías y de la diversidad de modelos de producción que conviven con la globalización se pasa a que las nuevas formas de organización impliquen el derecho a ser escuchados los trabajadores y a colaborar en las soluciones; es decir, se introduce en este momento lo más esquemático de la doctrina gerencial de la "calidad total" (De la Garza, Salas y Torres, 2001). De este punto se salta a la necesidad de reforma de la Ley, se supone que para ser más competitivos hay que establecer nuevas formas participativas de producir.

A continuación se añade que la reforma debe ser por consenso, incluyente y, además, que el mercado no debe decidir sino someterse al derecho, la función del derecho sería proteger la libertad y la dignidad humanas. En este punto aparece una parte de la doctrina católica, el ser humano es por esencia digno y de libre albedrío, merece el máximo respeto, hay derechos inherentes a la persona (por ser hijos de Dios), entre otros los derechos al trabajo y dentro del trabajo. Es decir, no se plantea que el derecho laboral deba someterse al mercado, pero tampoco al Estado. Los derechos laborales parecieran una suerte de derechos naturales, por ser el hombre producto divino y tener una alma inmortal. Como todos los hombres son iguales frente a Dios, sean empresarios u obreros, el trabajo debe ser medio de solidaridad y amor entre dichos hombres.

Este parece ser el principio fundamental: la igualdad en esencia entre los hombres, que se merecen respeto y amor, en particular en el trabajo.

El principio central de la esencia divina del hombre impone tareas al derecho de presionar para que estos se comporten de acuerdo con su esencia. En México sería necesaria una legislación nueva, revolucionaria, que siguiera

principios diferentes de la de 1930. Ésta sería una legislación no basada en el concepto de *lucha de clases*, que se opone a la de esencia humana igual y por lo tanto se debe negar que los obreros y patronos sean enemigos por naturaleza; por el contrario, los dos se necesitan para que exista la empresa. Aunque ambos son iguales en esencia aunque se plantea, a la vez, un *realismo económico*, es decir, que la empresa necesita utilidades para subsistir, aunque la ganancia no debiera ser prioritaria sobre la persona humana. En esta medida, es la Ley y no el mercado la que debe buscar el equilibrio entre el *realismo económico* de la empresa y los derechos inalienables de la persona humana: entre la necesidad de la empresa de eliminar rigideces, de ser más flexible y los derechos laborales. Se trataría de tener relaciones laborales flexibles pero sin basar la competitividad de las empresas en los bajos salarios sino en una nueva cultura laboral y empresarial, en un nuevo modelo de gestión de la empresa y de la mano de obra.

En síntesis, los principios normativos centrales son para la STYPS:

1. El trabajo debe ser considerado como expresión de la dignidad humana.
2. La igualdad esencial de todos los seres humanos.
3. La libertad de trabajo y asociación en las relaciones laborales.
4. El trabajo como realización del ser humano.
5. El trabajo no debe ser visto como mercancía.
6. La persona debe estar por encima de los intereses de grupo.
7. La empresa como unidad de convivencia y de vida que debe ser conservada.
8. La estabilidad en el empleo.
9. Autonomía, libertad y democracia sindical (elecciones directas y secretas de dirigentes).
10. El derecho laboral debe ser tutelar del más débil.
11. Reivindicación de los derechos de huelga y de contratación colectiva, y la posibilidad de la renuncia de derechos (flexibilidad laboral con *responsabilidad social*).

Finalmente, dentro de los temas específicos que se propone discutir como apartados o artículos de la futura ley laboral hay mucho de los que los empresarios han demandado desde la década pasada como de necesaria flexibilidad en las relaciones laborales.

Se observa de los principios anteriores que hay un claro cambio de concepciones en términos de principios de derecho laboral entre los propuestos

por la STYPS para la ley laboral del siglo XXI y aquellos de la ley de 1930, también con los de corte neoliberal.

El punto de partida de la STYPS es la persona humana con una esencia que iguala a todos los hombres, en particular a obreros y patrones. La ley de 1930 partía de la desigualdad no sólo en términos de recursos sino de intereses entre el capital y el trabajo. Se trata de una concepción que viene del marxismo, aunque suavizado en el derecho mexicano por la idea de la justicia social. La justicia social implicaba en la concepción mexicana que había derechos de los cuales los trabajadores habían sido despojados por la dictadura porfirista (mito de un pasado que tampoco fue mejor), de tal forma que se trataba de un concepto restitutivo, de derechos de los que se había despojado. Esta restitución de derechos o justicia social se lograría en los marcos de los gobiernos de la Revolución mexicana, no por la vía de una nueva revolución, esta ya había acontecido en 1910. Los derechos laborales, incluyendo el concepto de *salario*, serían por tanto no los que fijase el mercado, ni los derivados de una esencia humana inmutable, sino los construidos históricamente por el pueblo con sus luchas. En particular el concepto de *salario* era el *remunerador* de reminiscencia marxista, es decir no el que se fija por la libre oferta y demanda de mano de obra sino el necesario para satisfacer las necesidades del trabajador y de su familia. Por su parte, la concepción neoliberal implicó una revisión profunda de estos principios, el concepto de *justicia social* desapareció en la medida en que los salarios, el empleo y las condiciones de trabajo serían aquellas que se fijasen de manera espontánea por el mercado, de tal forma que no habría condiciones injustas en sí mismas sino aquellas que fija el mercado neutralmente, excepto si los hombres crearan leyes que violentaran a la oferta y la demanda.

La concepción de la STYPS no es neoliberal pura sino una mezcla entre flexibilidad gerencial y principios católicos de esencia humana. La forma como combate la idea de que obreros y patrones no tienen los mismos intereses no es por la vía de ser simples factores de la producción que se pagan de manera neutral de acuerdo con la productividad marginal del trabajo y del capital como en los neoliberales. Esto sería ver al trabajo como simple costo o precio. La neutralidad de intereses no viene del mercado sino de la esencia humana (divina) que iguala a obreros y a patrones. De esta manera no habría una razón estructural para la diferencia de intereses, si ésta se da es puramente circunstancial, porque alguno de los dos no se comportó de acuerdo con su esencia (libre albedrío). Acorde con dicha esencia deberían de amarse como hijos de Dios y ser la empresa un terreno para la solidaridad y la concordia.

Aunque las concepciones neoliberal y católica de derecha tienen raíces doctrinarias diferentes, de hecho surgieron simultáneamente en las últimas décadas del siglo XIX y tuvieron como enemigo común al marxismo. Cada una con sus diferentes fundamentos trató de neutralizar a la relación laboral, los neoliberales dejándola a las fuerzas ciegas del mercado, los católicos a la esencia humana inmutable. Se trataba y aún se trata de enseñar a los trabajadores que sus contradicciones con el capital se resuelven por la vía del diálogo amoroso, como seres humanos poseedores de la misma esencia. Pero, para los católicos el libre albedrío también permite que los hombres se dejen tentar por el demonio; para los neoliberales los factores de la producción pueden tomar decisiones irracionales. Es decir, puede haber alteraciones a la esencia y al mercado. Para la STYPS la primera sería la justificación de la existencia de un derecho laboral, si los hombres se dejan tentar por Satanás y pecan, para frenarlos se construyen leyes laborales acordes con su esencia humana, para reencausarlos por la buena senda. El derecho debe fijar normas, para que no haya confusión entre lo bueno y lo malo, pero también sanciones, equivalentes a la penitencia del pecador. Lo importante es que ese derecho atienda al concepto de esencia humana divina y no al de lucha de clases. Sin embargo, las relaciones laborales tienen que atender al *realismo económico*, dice el documento mencionado; es decir a que la empresa tiene que obtener utilidades, más aún en un contexto de globalización, aunque se trataría de compaginarlo con el concepto de *esencia humana*. Es en esta línea realista de la empresa donde se añaden los principios de la calidad total, es decir, la necesaria flexibilidad laboral y una nueva cultura laboral y gerencial, todo ello con participación e involucramiento de los trabajadores.

Es cierto que frente a la crudeza neoliberal del mercado, a la lucha despiadada y la sobrevivencia de los más eficientes, frente a la idea de mercados que se imponen a los individuos en forma neutral, que de manera espontánea fijan salarios y empleo de acuerdo a las productividades de cada cual, la concepción católica de Abascal aparece como un *humanismo realista*, que no se subordina totalmente al mercado pero tampoco es puro humanismo frente a la competencia. De cualquier manera, sus principios fueron aceptados por la máxima jerarquía del Congreso del Trabajo y de los patrones presentes en la Mesa Central de Decisión, así como con observaciones secundarias por la UNT en el inicio de las negociaciones. Las razones de porque principios tan diferentes a los de la ley actual han sido aceptados por las cúpulas sindicales y empresariales pueden ser dos: primera, porque en particular las cúpulas sindicales priistas hace mucho tiempo que no se guían

por principios ideológicos, su pragmatismo les permitió en el pasado pasar de la ideología de la Revolución mexicana al neoliberalismo sin rupturas. En el caso de la UNT, puede haber una razón de mayor peso que la costumbre de aceptación pasiva de las propuestas que vienen del gobierno federal, sería que la doctrina católica del trabajo pudiera parecer menos cruda e inhumana que la neoliberal. En esta línea habría que preguntarnos acerca de su posible aceptación social por el motivo anterior pero también por el enganche con la cultura católica del pueblo mexicano. El neoliberalismo a la mexicana no fue capaz de recrear una conciencia de que cada cual se beneficia por su esfuerzo, porque se tradujo en mayor desigualdad social y sólo funcionó para una capa reducida de empresarios. En cambio el abascalismo ofrece solución total, en este mundo o en el otro. En esta medida, si se aceptan sus supuestos de esencia humana divina, de recompensas espirituales, y no mejoran las condiciones de vida y de trabajo siempre queda el recurso de atribuírselo no al capitalismo neoliberal sino a los malos cristianos, además de la promesa de ser recompensados en un lugar en el que no hay que trabajar. El neoliberalismo, aun en la forma del liberalismo social de Salinas, tenía el grave defecto político de no tener raigambres en las culturas populares; aparecía propio de hombres racionales, egoístas, interesados, no de hombres con normas, valores tradiciones y costumbres. En cambio, el abascalismo tiene raíces en una parte de la cultura popular, la del catolicismo popular vuelto cultura. La derrota política de la derecha clerical en el siglo XIX, reafirmada por la Revolución mexicana, impidió, aunque la Iglesia se lo propuso en varias ocasiones, el surgimiento de un sindicalismo católico como en otros países. En México la derrota de los cristeros selló la suerte de la central sindical católica de derecha, enemiga de la Revolución y en los años sesenta la segunda intentona derivó en el radicalismo cristiano de izquierda del FAT. Tampoco hay que pensar que doctrina social de la Iglesia católica y corporativismo sindical son incompatibles, la iglesia católica históricamente ha participado en algunos países en la formación de sindicatos corporativos, primero en su forma fascista como en España y segundo en países democráticos como en Italia y en Bélgica.

Los principios que esgrime la UNT para plantear la necesidad de la reforma laboral son menos profundos y sistemáticos; clasifica las posiciones frente a la reforma laboral en cuatro. Primero estaría la "financiera", propia de organismos internacionales como el FMI y el BM que harían una interpretación de los acontecimientos mundiales vinculados con la globalización en forma unilineal, en tanto exigencias de desregulación y flexibilidad de los mercados

laborales, reducción de la bilateralidad con los sindicatos y de la regulación contractual. Detrás de estas concepciones estarían las presiones del capital financiero internacional y de las grandes empresas multinacionales. La segunda sería la pragmática, que se conforma con reformas en aspectos específicos, frente al fundamentalismo de los primeros (es de suponer que la UNT consideró en el inicio que esta era la posición de la STYPS), interesada en la reducción de los costos laborales pero conservando el corporativismo sindical. La tercera sería la tradicional consistente en oponerse a toda reforma laboral (Sindicato Mexicano de Electricistas y una parte del PRD); la cuarta sería mixta. Esta clasificación no sólo es incompleta sino mostró su impertinencia para guiar a los actores en el proceso de negociación que se arrancó con la Mesa Central de Decisión. La posición conservadora casi ya no cuenta, la mixta es ambigua y falta una caracterización de la de la UNT. En este sentido, la UNT ha planteado que debe relacionarse el cambio en las relaciones laborales con la reestructuración económica. Es de suponerse que por esta última se entiende la que se ya se llevó a cabo desde los ochenta: desregulación del mercado, privatizaciones, giro de la intervención del estado en la economía del ámbito productivo a los circuitos monetarios, énfasis del combate a la inflación sobre el crecimiento. Es decir, se entra también en la UNT en una teoría del desfase frente al realismo de que el modelo económico y la economía mundial ya cambiaron. Así, se plantea combinar derechos laborales con las exigencias económicas y productivas de la globalización. Eso mismo dirían sus contrarios, por eso se impondría la flexibilización laboral. Sin embargo, se enfatiza más que en el proyecto de la STYPS la necesidad de combinar elevación de la productividad con mayor bilateralidad, con la contratación colectiva efectiva y un sindicalismo representativo que lleven a una mejor distribución del ingreso. A estas combinaciones le llama la UNT una reforma laboral productiva, su énfasis es sobre todo en el nivel de la empresa (microeconómico) para “corregir” las asimetrías de este nivel con el macroeconómico y lograr un nuevo pacto social entre el capital y el trabajo que impulse la productividad, la competitividad que beneficie también a los trabajadores. De hecho, no se encuentra una diferencia de fondo con el planteamiento de la STYPS, la nueva cultura laboral implicaría todos esos elementos de corresponsabilidad de obreros, sindicatos y empresas con la competitividad con beneficios mutuos, frente a las presiones acrecentadas del mercado en el modelo de economía abierta. Es decir, en ambos proyectos es central la tesis del desfase entre ámbito macro e internacional con el micro de la empresa. También es común el concepto de *corresponsabilidad* y de intereses comunes

LOS PROYECTOS DE REFORMA LABORAL DE LA UNT Y DEL CT-CCE

entre obreros y patronos. Los dos proyectos simpatizan con la idea de organizaciones obreras representativas y participativas con los empresarios en la cruzada por la productividad. Sin embargo, el proyecto de la STYPS no da el paso de condena y transformación del corporativismo. En cambio la UNT parte del supuesto de que esta forma sindical tendría que ser hostilizada a partir de la nueva Ley. Esta última posición esconde una concepción en la UNT de carácter funcionalista muy determinista entre macroeconomía abierta-microeconomía flexible-bilateralidad con sindicatos representativos. En un texto reciente de crítica a la reforma de Abascal la investigadora Graciela Bensunsán (2003), que intervino en la primera etapa de redacción de la propuesta de la UNT, reafirma esta visión funcionalista de la relaciones industriales y de la globalización, al considerar que el proyecto de la STYPS es condenable porque no servirá ni tan siquiera al neoliberalismo y a la globalización. La autora supone, funcionalista y deterministamente, que la eficiencia productiva y la competitividad en las economías abiertas sólo se pueden conseguir con sindicatos participativos, democráticos y buenos repartos de la ganancia. La experiencia internacional muestra que esta competitividad, dependiendo del contexto, puede lograrse por vías muy diversas, incluyendo la de bajos salarios y con corporativismo (Boyer y Frayssenet, 2001) (De la Garza, 1998).

LOS PRINCIPIOS LABORALES Y LA TRADICIÓN DEL DERECHO DEL TRABAJO

El derecho laboral históricamente se constituyó por presión de los trabajadores, de sus nacientes sindicatos y de partidos obreros (Abendroth, 1978) (Abendroth, 1980) (Hobsbawn, 1980). No fue aceptado fácilmente por las clases dominantes, imbuidas del ideal liberal que se negaba a aceptar que la sociedad estaba dividida en clases cuyos intereses podían no coincidir, en particular los de los obreros y patronos. Es decir, las leyes laborales nacieron en contextos muy poco regulados y de la "cuestión social", la situación desastrosa de los trabajadores a raíz de la revolución industrial que expandió el capitalismo, incrementó la proletarización de campesinos y artesanos y la introducción de las máquinas en los procesos productivos (Hobsbawn, 1976). Por esto el eje de las regulaciones laborales fue el trabajo asalariado pero no en torno al mercado de trabajo sino de las relaciones entre empleados y patronos sobre todo de los ya ocupados. Esta distinción entre relación laboral y mercado de trabajo resulta importante, sobre todo hoy en que se pone el

acento en la flexibilización de los mercados de trabajo. La idea de mercado de trabajo implica poner el acento en la mercancía (fuerza de trabajo) que se vende en cantidad y precio y con ciertas cualidades. La relación laboral supone agentes que en sus interacciones pueden entrar en negociación o en conflicto y no sólo referidos al empleo y al salario, sino también a condiciones de trabajo, seguridad social, organización del trabajo, tecnología, ascensos, sanciones, cargas de trabajo, etc. En esta medida, el foco de intervención del derecho laboral no es sólo el mercado de trabajo —aunque tenga implicaciones sobre el mismo— sino la relación entre el capital y el trabajo de una forma más amplia, por eso incluye también los derechos de ambas partes de asociarse, y de presionar o pactar en forma individual o colectiva, es decir, la posibilidad del conflicto de intereses. Es decir, el origen del derecho laboral no fue para que el mercado de trabajo fuera más perfecto, sino para que los trabajadores trabajaran y vivieran mejor (Hyman, 1975) (Katz y Kochan, 1988). La fundamentación del derecho laboral es que el capital y el trabajo no son simples factores de costo sino agentes cuyos intereses pueden o no coincidir y pueden no coincidir porque la búsqueda de mejor tasa de ganancia puede contraponerse con el interés de tener mejores condiciones de trabajo y de vida de los obreros. A esta posibilidad del conflicto, como potencialidad estructurada, es decir, que no puede declararse abolido nunca, atiende también el derecho laboral y da origen a los derechos de asociación, de huelga y de contratación colectiva, así como al funcionamiento de la justicia laboral, que canaliza las demandas que supone la posibilidad del no acuerdo (Edwards, 1979) (Buroway, 1985). Nada más alejado de los ajustes automáticos entre oferta y demanda de trabajo. La “cuestión social” fomentó las luchas por tener legislaciones laborales, es decir, el derecho laboral es hijo también de la gran desigualdad que el libre mercado del siglo XIX propició (Lipset, 1986).

Con las reformas económicas y políticas neoliberales de los años ochenta, la tensión entre economía y derecho laboral aumentó y aparecieron las tesis del desfase, el cual se solucionaría reduciendo las regulaciones laborales para que supuestamente el mercado hiciera mejor su parte de asignar en cantidad y precio a la mano de obra en los puestos de trabajo (Ferner y Hyman, 1994). La palabra clave fue *flexibilidad* (Standing, 1986), que en la práctica ha tomado formas diversas, ante la imposibilidad política y social de declarar abolido el derecho laboral en aras del libre mercado. La flexibilidad numérica (capacidad de emplear y desemplear dependiendo del mercado del producto) toma la forma de subcontratación, empleo eventual, por horas, a destajo,

por honorarios, la aparición de contratos de aprendizaje, de capacitación, estacionales, la disminución de indemnizaciones por despido. La flexibilidad funcional o capacidad de mover a los trabajadores dentro de proceso productivo entre puestos de trabajo, categorías laborales, departamentos, turnos o lugares de trabajo y dedicarlos a tareas diversas dependiendo de las necesidades de mano de obra en cada punto de la cadena productiva, toma la forma de movilidad interna, polivalencia o multihabilidades, abolición del escalafón ciego, jornadas de trabajo de acuerdo con un banco de horas flexible; flexibilidad para trabajar en días de descanso semanal u obligatorios. La flexibilidad salarial (poner el salario en función de la productividad y calidad) toma la forma de extensión e importancia en las remuneraciones de los trabajadores de los bonos y estímulos como elementos variables del ingreso (Standing, 1999).

Es decir, un primer conjunto de retos para el derecho laboral del siglo XXI se relaciona efectivamente con la globalización, neoliberalismo y las reestructuraciones productivas y de los mercado de trabajo (Snyder 2001). Hay que reconocer que una parte del camino de la flexibilización del trabajo en la práctica en México ya ha sido recorrido a través de los cambios en las prácticas y en las formas de los Contratos Colectivos de Trabajo. Además, las relaciones entre mercado de productos y flexibilidad en las relaciones laborales no dejan de ser problemáticas y muy poco lineales (Horst, 1982). La investigación empírica internacional no es concluyente en cuanto a que a máxima flexibilidad corresponde máxima productividad (Marslen y Thompson, 1990); tampoco se demuestra fehacientemente que a menores costos laborales mayor productividad (Metclaf, 1993); surgen dudas —por ejemplo de la OCDE— en cuanto a si es más importante la flexibilidad externa (numérica) o la interna (funcional y salarial) (Reija, 1990); también en cuanto a que la máxima flexibilidad puede ir en contra de la identidad de los trabajadores con la empresa y afectar a la productividad (Streeck, 1992). Habría que añadir las aparentes semejanzas entre el discurso teórico de la economía neoclásica sobre la flexibilidad del mercado laboral, que lleva a las políticas de reformas laborales en este sentido con miras a reducir los costos laborales y el énfasis en la flexibilidad numérica, del de *management* de la nueva ola que pone el énfasis en la funcional y salarial, con componentes de trabajo en equipo, cultura laboral, participación e involucramiento como factores que permiten aumentar la productividad que no forman parte del repertorio conceptual neoclásico (Tokman, 1999).

En esta medida, las relaciones entre presiones del mercado para ser competitivas, las empresas y nuevo derecho laboral no pueden ser lineales. Tampoco es cierto que sólo los sindicatos democráticos permiten la máxima productividad ni que es la ausencia de organización colectiva de los trabajadores, porque la competitividad es una construcción social que sólo de manera muy rudimentaria se refleja en estructuras de costos y productos (Rosenberg, 1988). Como construcción social, las normas no guían a los actores en toda la minucia de sus relaciones, en todo caso canalizan de manera genérica, pero en las prácticas donde las reglas y las decisiones se conjugan, estas decisiones pueden seguir las reglas o violarlas. Además, esas prácticas se ubican en estructuras no reducibles a reglas que presionan o acotan las posibilidades de decisión y de acción. Por otro lado, los actores, aunque presionados por reglas y estructuras, no están determinados por éstas, sino que son capaces de dar sentido a su situación y decidir los cursos de acción, en particular cooperar o resistirse ante las políticas gerenciales de incremento de la productividad, es decir, no hay un solo diseño jurídico laboral que permita la eficiencia productiva de las empresas, las combinaciones pueden ser varias y finalmente ninguna de ellas asegura de por sí el éxito de un modelo económico (Addison y Hirsch, 1989). Por otro lado, hay sindicatos y empresarios que piensan que las decisiones en el terreno de la producción deben ser prerrogativa sólo de los segundos. Los primeros porque siguen inmersos en el concepto de *sindicato de la circulación*, es decir el que sólo interviene en cuanto a las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo y en cuanto a su uso productivo en el proceso de trabajo cuando más en forma defensiva (Clark, 1980). Esta fue la tradición sindical dominante en México durante muchos decenios, sin embargo, el terreno de la producción puede ser visto como de interacción social y por tanto, no sólo prolongación sino corazón de la relación laboral. En esta medida, como relación social tiene implicaciones culturales y de poder (Blauner, 1964). Así, el ámbito del proceso de trabajo puede ser una arena en la que se dirima el poder de decisión entre gerencia y trabajadores. Esta relación de poder no siempre es de conflicto, puede ser de concertación y negociación. El interés sindical por el proceso de trabajo no lo convierte por definición en comparsa o sometido a la gerencia. Un sindicato se puede interesar por el proceso productivo pensando en la fuente de empleo y posible bienestar de los trabajadores, también porque maneje concepciones de cómo dirigir la empresa que pueden o no coincidir con la gerencia, adicionalmente porque considere que el trabajo no sólo debe de acuerdo con ciertos estándares mínimos sino campo de realización de potenciales

humanos (De la Garza, 1993). El marco jurídico tendría que tomar en cuenta esta dimensión central de la relación laboral, es decir, afrontar el problema de la participación de los trabajadores en las decisiones relacionadas con la producción, la posible creación de instituciones nuevas como los comités de fábrica, avocados a la intervención cotidiana en este ámbito. Todo lo anterior bajo tres principios fundamentales: que las vías de las empresas para ganar competitividad son diversas, dependiendo de contextos nacionales y locales diferenciados y de cómo los actores lleguen a acuerdos o desacuerdos implicando en éstos sus propias concepciones acerca del trabajo, de la empresa, de los gerentes y de los obreros; que el funcionamiento productivo no es determinístico —por ejemplo no depende simplemente de la relación entre capital fijo con el costo laboral—, que cotidianamente se negocia el orden en el piso de las empresas, por tanto que la necesidad de la negociación es permanente (Wood 1993), y que no necesariamente —a diferencia de lo que plantea la doctrina de la nueva cultura laboral de la STYPS— los intereses de obreros y gerencia tienen que coincidir, que la posibilidad del conflicto siempre está latente cuando se contrapongan rentabilidad con condiciones de trabajo (Wilde, 1995). Todo esto abre la temática para el derecho laboral de la gestión productiva, incluyendo la toma de decisiones en la misma, la bilateralidad, las nuevas formas de representación de los trabajadores en el piso de la empresa, y de los propios conceptos de productividad y de flexibilidad en términos jurídicos (De la garza y Melgoza, 1991).

El segundo conjunto de retos del nuevo derecho del trabajo se vincula con el concepto de *trabajo* y de relación laboral que pretende regular (De la Garza, 2002). Las leyes laborales históricamente han privilegiado la regulación del trabajo asalariado, circunscribiendo el concepto de *trabajo* al que se compra y se vende. Esto no fue gratuito puesto que la expansión capitalista permitía prever un mundo de dos clases sociales: obreros y capitalistas, además del predominio de la gran industria, con altas concentraciones de trabajadores organizados, hombres con trabajo estable y casi de por vida. Este trabajo típico era el asalariado, en la gran empresa, industrial, estable, masculino y preferentemente sindicalizado. Era así, primero, porque el ideal de las sociedades modernas fue la industrialización, camino de superación del atraso agrario con menosprecio por los servicios que eran vistos como simple complemento económico de la industria. Fue así, porque la línea histórica de desarrollo del capitalismo había sido principalmente de lo agrícola hacia lo industrial y destruyendo formas de producción pequeñas en el campo y la ciudad en aras de la gran empresa (Hyman, 1996). Es decir, la línea evolutiva

del trabajo típico también tendría que pasar por la alta concentración productiva por economía de escalas. Habría que agregar también la evolución de los procesos productivos capitalistas con la revolución industrial hacia el maquinismo y posteriormente con la aplicación de la administración científica del trabajo. A las transformaciones anteriores del modo de producción capitalista y su línea principal de evolución habría que agregar el surgimiento ya en el siglo xx de los sistemas de relaciones industriales, con sindicatos, leyes laborales, sistemas de seguridad social y contratación colectiva. De tal forma que este ideal de trabajo paulatinamente absorbería a los otros trabajos y en él se engancharían todos los países, tarde o temprano para lograr su modernización.

Desde el punto de vista teórico tres grandes perspectivas contribuyeron a esta imagen del trabajo típico: una fue la teoría neoclásica, que haciendo una abstracción de otros tipos de trabajos que se presentaban en la realidad capitalista, consideró trabajo sólo al asalariado, por ser el único inmerso en el mercado laboral estrictamente. Por el otro lado, el marxismo, para el cual sí habría otros tipos de trabajo, puesto que los demás también generaban valores de uso y a veces de cambio, como el del artesano o el del campesino, pero el desarrollo capitalista fue pensado en la misma línea que anotamos en el párrafo anterior, el industrial, y el de la gran empresa maquinizada. En esta medida, aunque la heterogeneidad del concepto de *trabajo* se aceptaba, se convertía en ideal de progreso uno en especial. Otro tanto tendrían que ver las corrientes que nutrieron la perspectiva de las relaciones industriales y la sociología del trabajo, que pensaron a la regulación laboral garantizada por el Estado específicamente operando en esos grandes establecimientos industriales, con sindicatos capaces de negociar sus condiciones laborales como la tendencia general de las relaciones laborales.

Esta idealización social y teórica del trabajo típico solo operó en la práctica en un número selecto de países y durante una parte del siglo xx. La realidad del capitalismo fue que en los países desarrollados desde hace varios decenios el sector servicios crece más que el industrial, se han incorporado contingentes importantes de mujeres al mercado de trabajo y formas de trabajos atípicos y no estructurados se han extendido. En los países subdesarrollados sólo algunos del sureste asiático se acercaron al ideal de la sociedad industrial, los demás hicieron esfuerzos durante el periodo de sustitución de importaciones por industrializarse, la agricultura disminuyó en importancia pero fue el sector servicios, especialmente en su forma precaria, el favorecido

sin haber pasado propiamente por una sociedad de predominio industrial (Castells y Aoyama, 1994).

El concepto de *trabajo estructurado* tiene que ver con su ubicación en un sistema de reglas, económicas, laborales, fiscales, etc. que lo acotan. Las reglas institucionales son en esta perspectiva las estructuras que guían la acción y a los actores, de tal forma que un trabajo estructurado es sinónimo de regulado y no sólo por el derecho laboral. La sociedad industrial como ideal de modernización en el siglo xx se correlacionaba con la sociedad de la regulación formal, en esta medida hay una correspondencia entre el concepto de *trabajo típico* y de *trabajo estructurado*, más allá de los indicadores empíricos que se propongan para su medición. El establecimiento del Estado interventor en la economía y benefactor, la hegemonía keynesiana en teoría económica y la importancia de la perspectiva de las relaciones industriales contribuyeron a reforzar esta imagen social. Esta imagen ideal del trabajo como estructurado no fue afectada inicialmente con la extensión de los servicios y el trabajo femenino, porque el servicio moderno tendió a verse a semejanza de la manufactura y hubo preocupación por la protección específica del trabajo femenino. Sin embargo, las fisuras a este modelo ideal de trabajo se desarrollaron desde el momento en que muchos servicios se prestaban en pequeñas unidades con autoempleo, trabajo familiar o asalariado no organizado y que las mujeres desde el inicio estuvieron menos sindicalizadas que los hombres o sufrieron segregaciones y discriminaciones. Sin embargo, el embate decisivo en contra de esta imagen del trabajo típico estructurado provino de la gran transformación neoliberal, que puso en cuestión antiguas protecciones y que se dio al parejo de una transformación en el mercado de trabajo y los procesos de producción centrales.

Es decir, la mayoría de los trabajos que ahora se consideran en el sector informal, atípicos, no estructurados o indecentes (sin que haya una equivalencia exacta entre estos términos) ya existían antes de la actual gran transformación, hay otros nuevos efectivamente creados sobre todo a partir de las nuevas tecnologías, pero el punto central es que se ubican dentro de una retirada de regulaciones que afecta a los antiguos trabajos típicos y que disminuye las posibilidades de regulación de los nuevos, ante la ilegitimidad de las rigideces y la debilidad de los antiguos actores laborales, de sus formas de acción y proyectos (OCDE, 1999). Las nuevas heterogeneidades en los trabajos, así como la necesidad de un concepto de *trabajo* que no sea exclusivamente el asalariado impone un primer campo de retos al nuevo derecho del trabajo en el siglo xxi.

EL CONTENIDO DE LAS INICIATIVAS DEL CT Y DE LA UNT

El proyecto de ley del CT tiene dos temas principales: el de flexibilidad del trabajo y el de restricciones a la libertad de asociación, de contratación y de huelga. En cuanto al primero, éste abarca aunque de manera desigual las tres dimensiones de aquélla. En flexibilidad numérica —ajuste del número de trabajadores a las condiciones del mercado del producto— establece los contratos por tiempo indeterminado con periodo de prueba durante 30 días sin responsabilidad para el patrón en cuanto indemnización por despido y los contratos de capacitación hasta por tres meses. En la flexibilidad funcional o dentro del proceso productivo se plantea la posibilidad de jornadas discontinuas, la ampliación pactada de tareas, y de cambiar los días de descanso contenidos en los contratos, así como el “banco de horas de trabajo” semanal o mensual, de tal forma que la jornada diaria se pueda ajustar diariamente en función de las necesidades de la producción, sin rebasar el total de lo establecido como jornadas semanales o mensuales. También se establece como criterio principal para el ascenso en el escalafón al desempeño y la capacitación. En flexibilidad salarial es más pobre que en la numérica y funcional y no hay compromisos explícitos de compartir las ganancias de productividad a través de bonos. A lo sumo se propone la ampliación de las comisiones de capacitación al tema de la productividad, pero en este ámbito las comisiones sólo proponen a las gerencias posibles cambios en maquinaria, organización del trabajo y relaciones laborales, pero no hay mención específica alguna al reparto de los beneficios.

El proyecto mencionado adiciona y detalla los requisitos para celebrar un Contrato Colectivo de Trabajo: se requiere de la firma de todos los miembros del sindicato, de las constancias emitidas por el registro público nacional de sindicatos, federaciones y confederaciones (que sustituye al de Asociaciones) de la directiva del sindicato, de sus estatutos en los que se especifique que dentro de su radio de acción está la empresa con la que se quiere firmar contrato, así como el padrón de agremiados. Otro tanto sucede con el procedimiento para emplazar a huelga por firma de Contrato Colectivo: constancia certificada del registro del sindicato, que en sus estatutos se especifique que en su radio de acción esta la empresa, la relación firmada por todos los trabajadores afiliados a éste; la certificación por parte de la autoridad que dichos trabajadores forman parte del mismo; cuando haya un juicio por titularidad del Contrato Colectivo no se aceptará otra demanda similar en tanto no se resuelva la primera y a la vez se requiere constancia certificada del

registro del sindicato; copia de sus estatutos; relación firmada de sus afiliados; certificación de que esos afiliados se encuentra en el padrón del sindicato; y se establece el voto secreto certificado por la STYPS para el estallamiento de la huelga, además de que el presidente de la junta o de las partes se podría diferir la fecha de entallamiento. En la elección de la directiva sindical sólo establece de manera muy ambigua que puede ser por voto secreto o abierta. Sólo reconoce el registro público de sindicatos pero no de Contratos Colectivos y el conocimiento de los estatutos sindicales queda restringido a que haya interés jurídico.

Este proyecto contempla, como señalamos, la ampliación de las antiguas comisiones mixtas de capacitación a los temas de productividad en empresas de más de 20 trabajadores. Sus funciones serían de carácter propositivo, no decisorio, en cambios en maquinaria y equipo, organización del trabajo y relaciones laborales, también tendrían como tarea operar y mejorar los sistemas de capacitación. Por otro lado se establecen en este proyecto los comités nacionales de productividad y capacitación por ramas que harán diagnósticos para elevar la productividad, sugerirán alternativas tecnológicas, nuevas formas de organización y evaluarán las políticas de productividad, aunque sólo tienen un carácter consultivo.

Es decir, en el proyecto del CT se sintetizan la mayoría de las demandas históricas de los empresarios en cuanto a reforma flexible de la ley, aunque no se llegó a proponer el pago por hora, las prestaciones en función con la capacidad financiera de la empresa o la eliminación de salarios caídos. En cambio, como posible intercambio entre el interés de la parte empresarial y de la STYPS por flexibilizar, y el de los sindicatos del CT por conservar el cuasimonopolio de la representación de los trabajadores se dejaron de lado la eliminación de las cláusulas de exclusión, la prohibición de afiliarse a partidos, la penalización a los dirigentes sindicales que no proporcionen los estatutos y el Contrato Colectivo del sindicato los trabajadores el voto secreto y directo para elegir dirigentes, y un nuevo instituto de registro de contratos y sindicatos con información abierta a quienes tengan interés jurídico; aunque las últimas tres cuestiones aparecían en el penúltimo borrador del proyecto de ley y se eliminaron en el momento de entregarlo a la Cámara de Diputados. En otras palabras, este proyecto proporciona flexibilidad laboral a las empresas, impone requisitos adicionales a la titularidad de contratos, a la firma de éstos y a la huelga, y no modifica la situación actual para el registro de sindicatos o la elección de dirigentes. En términos de libertad de asociación, de contratación y de huelga salen ganando los

patrones, los dirigentes sindicales del CT y el mismo gobierno al afirmar la continuidad de las relaciones laborales corporativas que han garantizado la paz laboral durante tanto tiempo. En cuanto al proceso productivo, la iniciativa mencionada no se atrevió a crear en el nivel de establecimiento de órganos de decisión con participación de los trabajadores; tampoco a enunciar nuevos conceptos de *productividad* y de *flexibilidad*.

El segundo conjunto de retos se relaciona efectivamente con la globalización, neoliberalismo y las reestructuraciones productivas y de los mercados de trabajo. Hay que reconocer que una parte del camino de la flexibilización del trabajo en la práctica en México ya ha sido recorrido a través de los cambios en las prácticas y en las formas de los Contratos Colectivos de Trabajo. Además, las relaciones entre mercado de productos y flexibilidad en las relaciones laborales no dejan de ser problemáticas y muy poco lineales. La investigación empírica internacional no es concluyente en cuanto a que a máxima flexibilidad corresponde máxima productividad; tampoco se demuestra fehacientemente que a menores costos laborales, mayor productividad; surgen dudas —por ejemplo de la OCDE— en cuanto a si es más importante la flexibilidad externa (numérica) o la interna (funcional y salarial), también en cuanto a que la máxima flexibilidad puede ir en contra de la identidad de los trabajadores con la empresa y afectar a la productividad. Habría que añadir las aparentes semejanzas entre el discurso teórico de la economía neoclásica sobre la flexibilidad del mercado laboral, que lleva a las políticas de reformas laborales en este sentido con miras a reducir los costos laborales y el énfasis en la flexibilidad numérica, del *management* de la nueva ola que pone el énfasis en la funcional y salarial, con componentes de trabajo en equipo, cultura laboral, participación e involucramiento como factores que permiten aumentar la productividad que no forman parte del repertorio conceptual neoclásico.

Por su parte, el proyecto presentado por la UNT y el PRD retoma algunas de las demandas históricas del movimiento obrero de izquierda en México, tales como la jornada de 40 horas, la desaparición del apartado B de Artículo 123, el establecimiento de un solo salario mínimo nacional, la sustitución de las Juntas de Conciliación y Arbitraje por jueces de lo federal y el reconocimiento de los derechos laborales como ámbito de los derechos humanos. Sin embargo, se parte de una concepción funcionalista e institucionalista de las relaciones industriales y plantea la necesidad de un pacto social entre trabajadores, empresarios y Estado, implícito o en embrión en la experiencia de negociación entre el sindicato de telefonistas y Telmex. Este proyecto se cen-

tra en los aspectos procesales relacionados con la libertad de asociación, de contratación colectiva y de huelga. Al respecto conserva la cláusula de exclusión por ingreso al trabajo pero no por separación; establece el voto secreto y directo para elegir dirigentes sindicales, y el registro nacional de sindicatos y contratos colectivos; la posibilidad de celebrar contratos colectivos por rama y cadena productiva crea una nueva institución (Instituto Nacional de Salarios, Empleo y Productividad); el salario mínimo lo fija la Cámara de Diputados, así como el reparto de utilidades, y establece sanciones penales a los simuladores en las relaciones laborales. En el tema de productividad, el desarrollo, como en el proyecto del CT, también es limitado, aunque adopta el concepto de *productividad ampliada* contenido en el Contrato Colectivo del sindicato con Telmex, supone la formación de comisiones mixtas de productividad y capacitación, encargadas de diagnosticar, elaborar, evaluar los programas de productividad, y proponer el reparto de las ganancias por incremento de la misma.

En conclusión, el proyecto del CT, además de sus implicaciones sustantivas y procesales sobre derechos laborales, puede ser interpretado como un paso adelante en la restauración de las relaciones corporativas entre empresarios, Estado y sindicatos del CT, pero ahora con relativa marginación de los partidos políticos (De la Garza, 2001a). El proyecto sintetiza un gran intercambio entre los dos grandes actores de las relaciones laborales, flexibilidad laboral por conservación del cuasimonopolio de la representación de los trabajadores. Sin embargo, este pacto refundacional requerirá posteriormente de la definición de las nuevas reglas prácticas cotidianas de las relaciones laborales en el nivel federal, aunque como antecedente de tiempo atrás los gobernadores panistas han entrado en una convivencia con los sindicatos priistas, sin alterar las prácticas sindicales que han funcionado durante decenios. El proyecto de la UNT está concentrado en los temas de libertad de asociación, huelga y contratación colectiva, es muy limitado en el espacio de la producción y su plato fuerte es el tema procesal más que el sustantivo; sus conceptos de *relación laboral* (reducida a la salarial) de *trabajo* (repite el concepto de la STYPS de que no es artículo de comercio, cuando sí lo es, por eso se compra y vende por dinero), de *empresa* (definida en términos semejantes a la actual Ley), de *trabajador de confianza* (mantiene su ambigüedad y no mira hacia Europa, en donde hay sindicatos de trabajadores de confianza) son poco innovadores. Hay un avance con la introducción de un concepto de *productividad*, proveniente del CCT del sindicato de telefonistas pero con consecuencias en su proyecto de ley poco desarrolladas. Prevé comisiones mixtas de

productividad y capacitación, que efectivamente suponen derecho a la información tecnológica, organizativa, financiera y de mercado. Sin embargo, el tema de intervención sindical y obrero en el proceso de producción no puede quedar restringido a los problemas de la productividad. En esta medida era más abarcante la antigua propuesta de Néstor de Buen (el proyecto del PAN de 1995, de Comités de Empresa en lugar de Comisiones de Productividad), porque recuperaba la rica experiencia europea y no se restringía a la de los telefonistas.

CONCLUSIONES

Las dos iniciativas de reforma a la ley laboral que hemos comentado no están a la altura de los cambios en el mundo del trabajo. La del CT recupera una parte de las demandas históricas de los empresarios (flexibilidad laboral y limitaciones a los derechos de huelga, asociación y contratación colectiva) con algunas concesiones en bilateralidad a través de las comisiones de productividad y capacitación. Por el lado de la UNT se reivindican demandas históricas de la izquierda sindical y política en México como el voto secreto en la elección de dirigentes sindicales y la transparencia en información de registros sindicales y Contratos Colectivos de Trabajo, con énfasis en reforzar desde el punto de vista procesal los derechos de asociación, de huelga y de contratación colectiva (Bizberg, 1990). Es decir, salvo aspectos particulares de estas dos iniciativas que no constituyen ejes centrales en la lógica laboral detrás de cada uno de estos proyectos, parecieran propuestas de códigos propios del siglo XX más que del siglo XXI. Cuando tratan de innovar echan mano de doctrinas superadas o francamente anacrónicas. En el primer caso de la doctrina social de la Iglesia católica, para la cual obreros y patronos son iguales al poseer la misma esencia humana. La doctrina de la esencia humana inmutable es un anacronismo, todas las ciencias la abandonaron hace más de un siglo y la han sustituido por la idea de que el hombre es una construcción de las circunstancias y en parte de sí mismo, de tal manera que sus atributos humanos no son invariables sino contingentes. En esta medida el concepto de *diferencia* sustituyó desde hace mucho a la supuesta homogeneidad esencial del hombre por los conceptos de *clase, estrato, género, generación, etnia, nacionalidad*, etc. Por el otro lado, el funcionalismo y el evolucionismo presentes en la iniciativa de la UNT también resultan improcedentes, las configuraciones productivas en las empresas entre gerentes, mandos medios,

trabajadores y medios de producción reconocen funcionalidades junto a contradicciones y discontinuidades, sobre todo que el orden no está *per se* garantizado en la empresa sólo por la existencia de reglas, sino que el orden se negocia cotidianamente entre los actores que están en interacción. En esta medida pierde sentido el planteamiento de que el sindicato representativo es más funcional para la empresa o bien que con este tipo de organizaciones se puede garantizar mejor la elevación de la productividad. No hay ninguna garantía de que así suceda porque pueden entrar en contradicción condiciones laborales con ganancia de la empresa. Tampoco es cierto que la investigación empírica internacional muestre aquella relación como necesaria. La situación inversa tampoco es necesariamente cierta, la mayor unilateralidad gerencial tampoco garantiza de por sí la mayor productividad. En el mundo empírico se encuentran tanto situaciones del primer tipo como del segundo. Es especialmente falso que el mundo se dirija por una suerte de mano invisible hacia la concertación laboral para garantizar la máxima productividad (Amin, 1994). En el caso particular de México, una investigación realizada para la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (De la Garza, Torres y Salas, 2001) demostró que en incremento en la productividad del trabajo en los noventa en la manufactura influyó más la innovación tecnológica y la capacitación de la mano de obra que la flexibilidad del trabajo.

Aunque los puntos centrales de la reforma del CT con el CCE sean los de flexibilidad y de restricciones al derecho de huelga, contratación colectiva y libertad sindical, los aspectos de flexibilidad planteados en este proyecto no son de carácter extremista: contratos a prueba, por capacitación, el banco de horas, la jornada discontinua, la ampliación pactada de tareas, el cambio por contrato de los días de descanso obligatorios, y el ascenso por desempeño y capacitación, no representan las propuestas más extremas del empresariado sobre flexibilidad nacional e internacionalmente, algunas de éstas ya forman parte del repertorio de lo pactado en los Contratos Colectivos de Trabajo. Tampoco se ha demostrado que este tipo de reformas flexibilizantes se vayan a traducir en grandes ahorros en costos laborales como para marcar una diferencia en competitividad. En cambio, las restricciones a la libertad de asociación, huelga y contratación, que no formaban parte de las demandas históricas del empresariado tienden a convertirse en el meollo de la reforma. La historia pasada (excepto coyunturas particulares como las de los años setenta) y el presente no muestran que haya peligros de gran conflictividad obrero-patronal como para ameritar que desde estos intereses las restricciones a la libertad se convirtieran en el centro de la reforma. Por ejemplo, las huelgas han tendi-

do a mantenerse en niveles muy bajos a partir del año de 1995 (en la jurisdicción federal se dieron 96 huelgas en el 1995; 51 en el 1996; 39 en 1997; 33 en 1998; 32 en 1999; 26 en el 2000; 35 en el 2001; 45 en el 2002; 44 en el 2003, 35 en el 2004) y nadie puede demostrar que las pérdidas por huelgas ameriten la atención que a éstas se da en la reforma. Nuevas condiciones a la firma de contratos, al emplazamiento a huelga por firma de contrato, a los juicios por titularidad, al estallamiento de la huelga como la firma de todos los miembros del sindicato, la constancia del registro de éste, la certificación de que los obreros forman parte del sindicato, además de añadir burocratismo, en las condiciones mexicanas se traducirán en obstáculos a la democracia en las relaciones laborales. Todo esto en un clima que no apunta a turbulencias laborales, en todo caso los ganadores de la reforma ni siquiera fueron los empresarios sino los dirigentes sindicales corporativos que aseguraron nuevas garantías de su monopolio de la representación. A esto podemos llamar un intercambio inequitativo entre flexibilidad y corporativismo a favor del segundo.

Los dos proyectos de ley han sido parcos en abordar el problema de las decisiones en los lugares de trabajo y de las nuevas formas de representación de los trabajadores. Resulta más conveniente la categoría de comité de empresa (Bastone, 1977), como instancia sindical, que negocia los problemas del proceso productivo, no los salarios ni las prestaciones, como en muchos países europeos. Esta forma de organización de los trabajadores en el piso pudiera representar a sindicalizados y no sindicalizados y abordar problemas de cambio tecnológico, de organización de trabajo, de gestión de la mano de obra y las relaciones laborales en lo que concierne a los lugares de trabajo. No como comisión mixta sino como nueva forma de representación vinculada al sindicato pero relativamente independiente de los dirigentes del mismo. Un asunto similar debió definirse mejor: la productividad (el proyecto de UNT sí lo hizo), para evitar la confusión con desregulación unilateral; con una óptica que pusiera el énfasis en la flexibilidad funcional más que en la numérica y limitase la salarial, combinadas con bilateralidad en el diagnóstico, diseño, establecimiento y evaluación de nuevas tecnologías y formas de organización, así como en el reparto de las ganancias por productividad. Todo esto pudo ser legislado y no quedar como está en los dos proyectos: con carácter enunciativo, excepto en la formación de comisiones de productividad, que son simplemente propositivas o consultivas. Introducirse en este nivel con profundidad hubiera inaugurado un nuevo derecho del trabajo que no quedara concentrado en los aspectos procesales tan caros a los abogados litigantes, cuerpo principal de redactores de los dos proyectos de ley.

Por otro lado, ambos proyectos resultan conservadores al restringir el ámbito del derecho laboral al del trabajo asalariado. Además, siguen inmersos en el ideal de convertir todo trabajo asalariado en estructurado. Pero el mundo moderno reconoce a su vez la extensión del trabajo informal, atípico, no estructurado: hay trabajo a domicilio, familiar, por cuenta propia, subcontratado, informal, en casa a través de la red informática, en los *call centers*, por horas, a tiempo parcial, el temporal de migrantes internos, el de migrantes externos, los de las microunidades; los servicios representan más ocupados que la industria, la empresa se dispersa en el territorio a través del trabajo a domicilio, la subcontratación en el país y en el extranjero y la extensión de formas de trabajo aparentemente ajenas al derecho laboral a través de su enmascaramiento como contratos de servicios profesionales, comisiones, o mercantiles, se extiende.

Es decir, mientras los trabajos atípicos y no estructurados se han extendido en el mundo y no parece haber tendencia alguna hacia su sustitución por ocupaciones estables, estructuradas, especialmente en países como México, el derecho laboral sigue inmerso en los ideales del siglo XIX de industrialización por medio de grandes fábricas. La categoría de *gran empresa industrial*, con sindicatos, hombres de empleo estable, sigue implícitamente presente en los dos proyectos de reforma laboral. Es cierto que hay categorías residuales como la de intermediación, la subsidiariedad o la subrogación en la prestación de la actividad laboral que permite incluir a la subcontratación, pero el detalle legislativo no está hecho para estas categorías de trabajadores, sino para los que tienen sindicato, Contrato Colectivo, derecho de huelga, e implican concentraciones de más de 20 trabajadores.

Sin ánimo de ser exhaustivos, una nueva Ley Laboral tendría que dar especial importancia a los trabajos que implican servicios a clientes, usuarios o derechohabientes; es decir, tomar en cuenta abiertamente dentro de la legislación la implicación de un tercero en la relación laboral, sus derechos y obligaciones, las implicaciones organizativas para la huelga y para la contratación. Además a que la mayoría de los ocupados en el país trabajan en unidades de menos de cinco trabajadores, ya que una parte de éstos son asalariados. Las consideraciones jurídicas sobre contratación, huelga, asociación, no pueden tomar simplemente como ejemplo a la gran empresa, sino considerar las especificidades de estas unidades.

Al trabajo a domicilio, al callejero, por comisión, el de los familiares como trabajadores, al de choferes de microbús y taxistas, que tiende a presentarse como no laboral sino comercial, la ley tendría que contemplarlo mucho más.

También al de los trabajadores que a su vez son cooperativistas; con respecto de las agencias de contratación de trabajadores que aparecen formalmente como patrones, liberando de responsabilidad laboral a las empresas donde trabajan; al trabajo estacional y al de los migrantes internos.

El trabajo de los migrantes externos coloca a la orden del día el problema del carácter nacional de las legislaciones frente a formas de trabajo que adquieren connotaciones transnacionales. Es el caso de los *call centers*, que es una forma de maquila de servicios en la que la matriz puede estar en un país y el servicio que presten a través de la red informática en otro.

Una mayor atención a los problemas laborales relacionados con hombres, mujeres, homosexuales, etnias, niñez, juventud, vejez y discapacitados, hubiera merecido un detalle que no se encuentra en los proyectos de ley. Porque la existencia del derecho laboral se justifica en primer lugar frente a actores que nunca son totalmente racionales y que pueden o no diferir en sus intereses; que toman sus decisiones con información y capacidad de cálculo limitadas; que aplican modelos subjetivos en sus evaluaciones; que practican o se enfrentan al oportunismo, la mala fe o el engaño y la violación de derechos.

El derecho laboral puede limitar el libre mercado, pero con él tiene que convivir la economía so pena de fomentar el conflicto social y la pérdida de gobernabilidad en la empresa y en la sociedad.

En fin, que el derecho laboral del siglo XXI no debe ser, como no lo ha sido en toda su historia, desde sus orígenes, un simple instrumento del mercado para que fluyan mejor la oferta y demanda de trabajo; sino un instrumento para paliar las desigualdades que el mercado provoca; para que los hombres trabajen, vivan y mueran en forma más digna (De Martino, 2000).

BIBLIOGRAFÍA

- Abendroth, W. (1978), *Historia social del Movimiento Obrero Europeo*, Tusquets, Barcelona.
- Abendroth, W. (1980), *La socialdemocrazia in Germania*, Roma, Editori Riuniti.
- ACLAN (1997), *Los mercados de trabajo en América del Norte*, Dallas, ACLAN.
- Addison, J.T. y B.T. Hirsch (1989), "Union Effects on Productivity, Profits and Growth", *Journal of Labor Economics*, vol. 7, núm. 1, pp. 72-107.
- Amin, A. (1994), *Postfordism*, Blackwell, Oxford.
- Baglioni, G. y C. Crouch (1990), *European Industrial Relations*, SAGE, Londres.

- Batstone, E. (1977), *Shop Stewards in Action*, Basil Blackwell, Oxford.
- Bensusan, G. (2003), "Alternancia política y continuidad laboral: limitaciones de la propuesta del CCE/T", en varios autores, *Reforma laboral: análisis crítico del proyecto Abascal de reforma de la Ley federal del Trabajo*. UNAM-UNT-FAT, México.
- Bizberg, I. (1990), *El sindicalismo mexicano*, El Colegio de México, México.
- Blauner, R. (1964), *Alienation and Freedom*, Chicago University Press, Chicago.
- Boyer, R y M. Freyssenet (2001), *Los modelos de producción*, Humanitas, Buenos Aires.
- Brostein, A. (1995), "Cambio social y relaciones de trabajo en América Latina, balance y perspectivas", *Revista Internacional del Trabajo*, 114, 2.
- Buroway, M (1985), *The Politics of Production*, Verso, Londres.
- Castells, M. y Yuko Aoayama (1994), "Paths Toward the Information Society: employment structure in G-7 countries, 1920-1990", *International Labor Review*, 133, 1.
- Castillo, J.J. (coord.) (1991), *Las nuevas formas de organización del trabajo*, Ministerio del Trabajo y la Seguridad Social, Madrid.
- Clark, K. (1980), "Unionization and Productivity", *The Quarterly Journal of Economics*, diciembre.
- Clegg, H. (1986), *El sindicalismo en un sistema de negociación colectiva*, Ministerio del Trabajo y la Seguridad Social, Madrid.
- De Buen, N. (1989), *La flexibilidad en el derecho del trabajo*, Fundación Friedrich Ebert, México.
- De la Garza, E. (1993), "La reestructuración del corporativismo en México", en *The Politics of Economic Restructuring in Mexico*, La Jolla: UC-La Jolla.
- ____ (1993a), *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, IIEC-UNAM, México.
- ____ (1994), "Neoliberalismo y Estrategia del Movimiento Obrero", en *Productividad diversas experiencias*, Fundación F. Ebert, México.
- ____ (1995), "Cogestión, calidad total y sistema de relaciones industriales", en *Competitividad vs. Democracia Industrial*, Fundación F. Ebert, México.
- ____ (1998), *Modelos de industrialización en México*, UAM-I, México.
- ____ (2001), *La formación socioeconómica neoliberal*, Plaza y Valdés, México.
- ____ (2001a), "El sindicalismo mexicano frente a la transición política", *Cuadernos del CENDES*, año 18, núm. 47, mayo-agosto, pp. 181-206.
- ____ (2002), "Problemas clásicos y actuales de la crisis del trabajo" en De la Garza, Enrique y J.C. Neffa (compiladores) (2001), *El futuro del trabajo , el trabajo del futuro*, CLACSO, Buenos Aires.

- ____ y A. Bouzas (1998), *Flexibilidad del trabajo y la contratación colectiva en México*. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México.
- ____ (1999), *Relaciones laborales en México*, IIEC-Plaza y Valdés, México.
- ____ y J. Melgoza (1991), "Los sindicatos frente a la productividad", *El Cotidiano*, núm. 41, México, UAMA, mayo-junio.
- ____ (1994), "Estrategias sindicales y productividad en México", Columbia University, Nueva York.
- ____ (1996), "Los ciclos del Movimiento obrero en México", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 2, 3.
- ____ y J.C. Neffa (comp.) (2001), *El trabajo del futuro, el futuro del trabajo*, CLACSO, Buenos Aires.
- ____, C. Salas y J.L. Torres (2001), *Modelos de organización y flexibilidad del trabajo en la industria manufacturera de México*, STYPS, México.
- De Martino, G. (2000), *Global Economy, Global Justice*, Routledge, Londres.
- Edwards, R. (1979), *Contested Terrain*. Basic Books, Nueva York.
- Ferner, A. y R. Hyman (1994), *New Frontiers in European Industrial Relations*, Blackwell, Oxford.
- Ferner, A. y R. Hyman (1998), *Changing Industrial Relations in Europe*, Blackwell, Oxford.
- Fernie, G. y D. Metcalf (1995), "Participation, Contingency Pay, Representation and Workplace Performance", *British Journal of Industrial Relations*, 33, 3.
- González Anaya, J. (1999), *Labor Market Flexibility in 13 Latin American Countries and the United States*, Banco Mundial, Washington.
- Heckman, J. y C. Pagés (2002), "Introduction", en *Law and Employment: lessons for Latin America and Caribbean*. Washington: University of Chicago Press.
- Hirst, P. y G. Thompson (1996), *Globalization in Question*, Londres, Policy Press.
- Hobsbawn, E. (1976), *En torno a los orígenes de la Revolución Industrial*, Siglo XXI, México.
- ____ (1980), *Trabajadores*, Crítica, Madrid.
- Hortz, B. (1982), "Productivity Differences and Industrial Relations Structure", *Labor and Society*, núm. 7, pp. 333-54.
- Hyman, R. (1975), *Industrial Relations*, McMillan, Londres.
- ____ (1989), *The Political Economy of Industrial Relations*, McMillan Press, Londres.
- ____ (1996), "Los sindicatos y la desarticulación de la clase obrera", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 2, 4.
- Kochan, T., R. Lansbury y J.P. Duffie (1997), *After Lean Production*. Ithaca: ILR Press.

- Katz, H. y T. Kochan (1988), *Collective Bargaining and Industrial Relations*, Homewood, Irwin.
- Lipset, S. (1986), *Unions in Transition*, ICS Press, Nueva York.
- Locke, R., et. al (1995), "Replanteamiento del estudio comparado de las relaciones laborales", *Revista Internacional del Trabajo*, 114, 2.
- Marslen, D. y M. Thompson (1990), "Flexibility Agreements and their Significance in the Increase in Productivity in British Manufacturing since 1980", *Employment and Society*, vol. 5, núm. 1, marzo, pp. 17-35.
- Metclaf, D. (1993), "Industrial relations and Economic Performance", *British Journal of Industrial relations*, vol. 31, núm. 2, Junio.
- OCDE (1987), *Flexibilidad y mercado de trabajo. El debate actual*. Madrid: Ministerio del Trabajo y la Seguridad Social.
- _____ (1999), *Employment Outlook*, OCDE, París.
- Osterman, P. (1998), *Employment Futures*, Oxford University Press, Nueva York.
- _____ (2001), *Working in America*, MIT Press, Cambridge.
- Pollert, A. (1989), "L'Enterprise Flexible, Réalité ou Obsession?", *Sociologie du Travail*, 1.
- Pollert, A. (1991), *Farewell to Flexibility*, Berg, Londres.
- Reija, L. et al., (1990), *Unemployment and Labor Market Flexibility, Finland*, Ginebra: OIT.
- Rosenberg, R. (1988), "Participation and Productivity an Empirical Study", *Industrial and Labor Relations Review*.
- Schmitter, K. (1993), "¿Continuamos en el siglo del corporativismo?", en *Teoría del Neocorporativismo*, Universidad de Guadalajara, Guadalajara, México.
- Shaiken, H. (1984), *Work Transformed*, Holt, Rinehart and Winston, Nueva York.
- Shaiken, H. (1987), *Automation and Global Production*, La Jolla, Calif: Center for US-Mexican Studies.
- Snyder, R. (2001), *Politics After Neoliberalism*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Standing, G. (1986), *Unemployment and Labor Market Flexibility, United Kingdom*. Ginebra: OIT.
- Standing, G. (1999), *Global Labor Flexibility*, Londres, MacMillan.
- Streeck, W. (1992), *Social Institutions and Economic Performance*, SAGE, Londres.
- Thomas, H. (1996), "The Erosion of Trade Unions", en *Globalization, Age*, Londres.

LA SITUACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO, 2006

- Tokman, V. (1999), *La reforma laboral en América Latina, un análisis comparado*, Ginebra, OIT.
- Wilde, G.R. et al. (1995), *Nueva cultura productiva, estrategias empresariales y productividad*, Fundación F. Ebert, México.
- Wood, S. (1993), "The Japoneization of Fordism", *Economic and Industrial Democracy*, 14, 4.

Anexo

Cuadro Comparativo

Secretaría del trabajo y Previsión social

PRT-UNT

Art. 387.- El **empleador** que emplee trabajadores miembros de un sindicato tendrá obligación de celebrar con éste, cuando lo solicite, un contrato colectivo.

Capítulo III
Contrato Colectivo de Trabajo

En este caso el sindicato deberá cumplir con las siguientes condiciones: La solicitud deberá ser formulada por escrito y contendrá la firma de los representantes del sindicato así como la de los trabajadores que como miembros representa. Se acompañará de las constancias vigentes expedidas por la autoridad registradora correspondiente relativas a la inscripción de:

Art. 500.- El **patrón** estará obligado a celebrar un Contrato Colectivo de Trabajo cuando la tercera parte o más de los trabajadores a su servicio en la empresa o establecimiento, representados por un sindicato y previo el cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 503, esté de acuerdo con esta forma de determinación de las condiciones de trabajo.

a) Su directiva;
b) Los estatutos, en la parte relativa a su objeto y radio de acción que comprendan la rama de industria o la actividad de la empresa o establecimiento.

Por tanto, todos los trabajadores en activo coaligados para tal propósito, tendrán derecho a expresar libremente su voluntad al respecto, con la sola excepción de los trabajadores de confianza a que se refiere el artículo 11° de esta Ley.

Si el **empleador** se niega a firmar contrato, los trabajadores podrán ejercitar el derecho de huelga consignado en el artículo 450.

El Contrato Colectivo que se firme sin haberse realizado previamente la consulta de los trabajadores a que se refiere el artículo 388 Bis será nulo de pleno derecho. El patrón y el sindicato firmantes serán sancionados de conformidad con lo previsto en el artículo 1004.

Art.501.- El **patrón** deberá celebrar el Contrato Colectivo con el sindicato que determinen los trabajadores a su servicio, en los términos de esta Ley.

Si el patrón se niega a firmar el contrato, los trabajadores podrán ejercitar el derecho de huelga consignado en el artículo 569.

Art. 920.- El procedimiento de huelga se iniciará mediante la representación del pliego de peticiones...

CAPITULO XX

Procedimiento de huelga

Si el objeto legal de la huelga es la celebración del Contrato Colectivo, se estará a las modalidades que se establecen en el artículo 915 de esta Ley.

Fracción I a III quedan iguales.

IV. Si el objeto de la huelga es la firma del Contrato Colectivo de Trabajo, y no existiera otro legalmente depositado, el Presidente de la Junta le dará trámite al procedimiento respectivo, expresando el emplazante, bajo protesta de decir verdad, que ha cumplido al presentar su pliego de peticiones con los requisitos del artículo 387.

Art. 915.- Si el objeto de la huelga es obtener del patrón la celebración del Contrato Colectivo, se observarán las siguientes modalidades: el procedimiento se iniciará mediante la presentación del pliego de peticiones que deberá reunir los requisitos siguientes:

Continúa...

Cuadro Comparativo (continuación)

Satisfechos los requerimientos consignados en el párrafo anterior, la Junta dictará acuerdo admitiendo el emplazamiento a huelga, y procederá en los términos del artículo siguiente:

I. Se dirigirá por escrito al patrón y se formularán las peticiones adjuntando copia certificada del expediente en que se dictó la resolución que acredite la determinación de los trabajadores respecto del sindicato que hubieren facultado para firmar el contrato colectivo de trabajo, anunciarán el propósito de ir a la huelga si no accede a su celebración, expresarán concretamente el objeto de la misma y señalarán el día y hora en que se suspenderán las labores, o el término de prehuelga.

Se observarán las disposiciones de las fracciones II y III del artículo 914.

Art. 916.- El juez federal laboral o las autoridades mencionadas en la fracción II del artículo 914, bajo su más estricta responsabilidad harán llegar al patrón la copia del escrito de emplazamiento dentro de las cuarenta y ocho horas siguientes a la de su recibo.

La notificación producirá el efecto de constituir al patrón, por todo el término del aviso, en depositario de la empresa o establecimiento afectado por la huelga, con las atribuciones y responsabilidades inherentes al cargo.

Art. 917.- El patrón, dentro de las cuarenta y ocho horas siguientes a la de la notificación, deberá presentar su contestación por escrito ante el juez laboral. N.C.D.

Art. 893-A.- Como requerimiento de procedibilidad de la demanda de titularidad o administración de un Contrato Colectivo se requiere que el sindicato promovedor acompañe:

I. Constancia certificada del registro del sindicato y de su representación legal.

II. Copia certificada de los estatutos o de la parte donde conste su objeto o radio de acción.

III. Relación firmada por los trabajadores que presian servicios a la empresa afiliados al sindicato con anterioridad a la fecha de presentación de la demanda.

IV. Certificación de la autoridad registradora de que las personas arriba mencionadas se encuentran en el padrón del sindicato, así como la fecha de su anotación.

Si de los documentos exhibidos se desprende que se cumple con los requisitos señalados, la Junta dará trámite a la demanda.

Art. 681.- El Registro Público Nacional de Organizaciones Sindicales y Contratos Colectivos, es autoridad competente para tramitar los procedimientos relativos a la firma y a las demandas de titularidad de Contrato Colectivo de Trabajo en los términos de esta Ley y declarar la pérdida de la mayoría a que se refiere su artículo 503.

Art. 503.- Cuando un sindicato pretenda la celebración de un Contrato Colectivo, deberá promover, por conducto del Registro Público Nacional de Organizaciones Sindicales y Contratos Colectivos de Trabajo, solicitud de celebración de Contrato Colectivo, que deberá reunir los requisitos siguientes:

I. La solicitud de celebración de Contrato Colectivo se presentará por escrito en duplicado, por sindicato que represente trabajadores al servicio del patrón. Así como prueba de la comparencia ante notario o corredor público, de haberle exhibido solicitudes de ingreso al sindicato firmadas por los trabajadores al servicio del patrón del caso. El escrito se dirigirá al patrón y en él se formularán las peticiones que comprenderán el proyecto de estipulacio-

nes del Contrato Colectivo y la determinación de los salarios en efectivo por cuota diaria. El Registro verificará la existencia de las constancias del Registro del sindicato, de la directiva y del estatuto sindical.

II. El Registro, actuando bajo su más estricta responsabilidad y dentro de las 48 horas siguientes, hará llegar al patrón la copia del escrito de solicitud de celebración de Contrato Colectivo y le requerirá, con apercibimiento de las sanciones a que se establecen en esta Ley, para que dentro del término de 72 horas contadas a partir de la notificación le exhiba por duplicado y bajo protesta de decir verdad, un listado de los trabajadores a su servicio que contenga respecto de cada uno de ellos, nombre completo ordenado alfabéticamente por el primer apellido, sexo, fecha de nacimiento, fecha de ingreso al trabajo, Registro Federal de Contribuyentes, Registro ante el Instituto Mexicano del Seguro Social, puesto de trabajo, domicilio del centro de trabajo en que se presta el servicio y salario en efectivo por cuota diaria. La notificación y sus anexos deberá ser publicada por el patrón a los trabajadores a su servicio a más tardar el día siguiente al en que la hubiere recibido.

IV. Dentro de las 24 horas siguientes a la emisión del acuerdo a que se refiere la fracción III de este artículo, el Registro mandará también notificarlo anexándole el listado, a los trabajadores al servicio del patrón, mediante publicación en los centros de trabajo en que prestan sus servicios así como en el boletín oficial del propio Registro. Dentro de los cinco días contados a partir de la última de las notificaciones a que se refiere esta fracción, los demás sindicatos que representen trabajadores al servicio del patrón, podrán adherirse a la solicitud de celebración del Contrato Colectivo y al efecto exhibirán al Registro los documentos a que se refiere la fracción I del presente artículo y podrán hacer manifestaciones sobre el listado exhibido por el patrón. De estas adhesiones se notificará al patrón dentro de las 48 horas siguientes a su promoción y se mandará también notificarlas a los trabajadores al servicio del patrón, mediante publicación en los centros de trabajo en que prestan sus servicios así como en el boletín oficial del Registro. El Registro verificará la existencia de las constancias del registro del sindicato, de la directiva y del estatuto sindical.

N.C.D

Continúa...

Cuadro Comparativo (continuación)

Art. 893-C.- Mientras no se resuelva la titularidad, no se admitirá otra demanda por igual motivo. Resuelta en definitivo la titularidad a favor del demandado el actor no podrá solicitarla de nuevo hasta transcurrido un año de la fecha en que el laudo causare estado o en que el actor se hubiera desistido.

Art. 371, fracc. III. Bis y IX

Art. 371.- Los estatutos de los sindicatos contendrán:

III Bis. Radio de acción.

IV a la VIII [permanecen iguales]

IX. Procedimiento para la elección de la directiva y número de sus miembros; **que podrá ser mediante voto secreto o votación directa.**

Art. 470.- Los sindicatos tienen derecho a **determinar libremente su radio de acción**, redactar sus estatutos y reglamentos, elegir libremente a sus representantes, organizar su administración y sus actividades y formular su programa de acción.

X Procedimiento para la elección de la directiva y número de miembros. Tratándose de la directiva del sindicato, la elección deberá realizarse mediante voto universal, directo y secreto;

Art. 47.- Fracción XV.- Son causas de rescisión de la relación de trabajo, sin responsabilidad para el **empleador**:

XV.- Las análogas a las establecidas en las fracciones anteriores, de igual manera graves y de consecuencias semejantes en lo que al trabajo se refiere. El **empleador** deberá dar al trabajador aviso escrito de la fecha y causa o causas de la rescisión.

El aviso deberá hacerse del conocimiento del trabajador, y en caso de que éste se negare a recibirlo, el **empleador** dentro de los cinco días siguientes a la fecha de la rescisión deberá hacerlo del conocimiento de la Junta respectiva, proporcionando a ésta el domicilio que tenga registrada y solicitando su notificación al trabajador.

La falta de aviso al trabajador o a la Junta, por sí sola bastará para considerar que el despido fue injustificado, **salvo prueba en contrario.**

Art. 49.- El trabajador o el patrón podrá rescindir en cualquier tiempo la relación de trabajo, por causa justificada, sin incurrir en responsabilidad.

El patrón deberá dar al trabajador aviso escrito de la fecha y causa o causas de la rescisión.

El aviso deberá hacerse del conocimiento del trabajador, y en caso de que éste se negare a recibirlo, el patrón dentro de los cinco días siguientes a la fecha de la rescisión, deberá hacerlo del conocimiento del juez respectivo, proporcionando a éste el domicilio que tenga registrado y solicitando su notificación al trabajador.

La falta de aviso al trabajador o al juez, por sí sola bastará para considerar que el despido fue injustificado.

Art. 51.- El trabajador podrá solicitar ante el juez laboral, a su elección, que se le reinstale en el trabajo que desempeñaba, o que se le indemnice con el importe de tres meses de salario.

Si en el juicio correspondiente no comprueba el patrón la causa de la rescisión, el trabajador tendrá derecho, además, cualquiera que hubiese sido la acción intentada, a que se le paguen los salarios vencidos desde la fecha del despido hasta que se cumplimente la **sentencia.**

Art.11.- Los directores, administradores, gerentes y demás personas que ejercen funciones de dirección o administración en la empresa o establecimiento, serán considerados representantes del **empleador, en sus áreas de responsabilidad**, y en tal concepto lo obligan en sus relaciones con los trabajadores.

Art.13.- Los directores, administradores, gerentes y demás personas que ejercen funciones de dirección o administración en la empresa o establecimiento, serán considerados representantes del patrón y en tal concepto lo obligan en sus relaciones con los trabajadores.

Art.15.- No serán considerados intermediarios, sino patrones, las empresas establecidas que contraten trabajos para ejecutarlos con elementos propios suficientes para cumplir las obligaciones que derivan de las relaciones con sus trabajadores. **Los patrones que utilicen en su empresa los servicios de trabajadores proporcionados por otro patrón, son responsables solidarios en las obligaciones contraídas con aquellos.**

Art.16.- Las personas que utilicen intermediarios para la contratación de trabajadores serán responsables de las obligaciones que deriven de esta Ley y de los servicios prestados.

Los trabajadores contratados conforme al párrafo anterior tendrán las mismas condiciones y derechos que correspondan a quienes ejecuten trabajos similares en la empresa o establecimiento, y los intermediarios no podrán recibir ninguna retribución o comisión con cargo a los salarios de los trabajadores.

Art. 16.- Para los efectos de las normas de trabajo, se entiende por empresa la unidad económica de producción o distribución de bienes o servicios y por establecimiento la unidad técnica que como sucursal, agencia u otra forma semejante, sea parte integrante y contribuya a la realización de los fines de la empresa.

Los trabajadores del establecimiento de una empresa forman parte de ella para efectos de la participación de los trabajadores en las utilidades.

Art.18.- Para los efectos de las normas de trabajo se entiende por empresa, **independientemente de la forma o naturaleza jurídica que adopte**, a la unidad económica de producción o distribución de bienes o servicios y por establecimiento, la unidad técnica que **de cualquier manera forme parte integrante** y contribuya a la realización de los fines de la empresa.

Todos los elementos de una empresa serán considerados para los efectos de la responsabilidad de las obligaciones que derivan de todas las relaciones de trabajo que existan dentro de ella, incluyendo la participación de los trabajadores en las utilidades.

Las formas jurídicas que asuma el patrón, ya sea patrimonio individual, asociación, sociedad, conjunto de asociaciones o sociedades con personalidad autónoma, patrimonio afecto a un fin o cualesquiera otras, no impedirán que se tenga al conjunto por única empresa y a sus componentes como establecimientos, si participan en la realización de un fin común.

Continúa...

Cuadro Comparativo (continuación)

Art. 35.- Las relaciones de trabajo pueden ser para obra o tiempo determinado, **por temporada, de capacitación inicial** o por tiempo indeterminado. A falta de estipulaciones expresas, la relación será por tiempo indeterminado.

Art. 37.- Las relaciones de trabajo pueden ser para obra o tiempo determinado o por tiempo indeterminado. A falta de estipulaciones expresas, la relación será por tiempo indeterminado.

Art. 39.- Si vencido el término que se hubiese fijado subsiste la materia del trabajo, la relación quedará prorrogada por todo el tiempo que perdure dicha circunstancia **con la misma naturaleza**.

Art. 39.- El señalamiento de una obra determinada puede únicamente estipularse cuando lo exija su naturaleza.

Art. 39.- Si vencido el término que se hubiese fijado subsiste la materia del trabajo, la relación quedará prorrogada por todo el tiempo que perdure dicha circunstancia.

Art. 42.- Si vencido el término que se hubiese fijado subsiste la materia del trabajo, la relación quedará prorrogada por todo el tiempo que perdure dicha circunstancia.

Art. 39-A.- En las relaciones de trabajo por tiempo indeterminado o cuando excedan de 180 días, podrá establecerse un periodo de prueba, el cual no podrá exceder de treinta días, con el único fin de verificar que el trabajador cumple con los requisitos y conocimientos necesarios para desarrollar el trabajo que se solicita. El periodo de prueba a que se refiere el párrafo anterior, podrá extenderse hasta 180 días, cuando se trate de trabajadores para puestos de dirección, gerenciales y demás personas que ejerzan funciones de dirección o administrar en la empresa o establecimiento de carácter general o para desempeñar labores técnicas o profesionales especializadas. Durante ese tiempo el trabajador disfrutará del salario de la categoría o puesto que desempeñe y podrá ser despedido sin responsabilidad por el empleador, de no acreditar competencia.

Art. 38.- El trabajo por tiempo indeterminado puede ser continuo o discontinuo. Por trabajo por tiempo indeterminado discontinuo, debe entenderse aquel que se desarrolle de manera permanente por temporadas en ciertos periodos del año, mes, semana o por días, en atención de la naturaleza de los trabajos o actividades.

Los trabajadores que presten sus servicios bajo esta modalidad, tienen los mismos derechos y obligaciones que los trabajadores por tiempo indeterminado, en proporción del tiempo trabajado.

Art. 39-B.- Se entiende por relación o contrato de trabajo para capacitación inicial, aquél por virtud del cual un trabajador se obliga a prestar servicios subordinados, durante un periodo determinado bajo la dirección y mando del empleador, con el fin de que adquiera los conocimientos o habilidades necesarios para la actividad para la que vaya a ser contratado. La vigencia del contrato a que se refiere el párrafo anterior, tendrá una duración hasta de tres meses o hasta de seis meses cuando se trate de trabajadores para puestos de dirección, gerenciales y demás personas que ejerzan funciones

Continúa...

de dirección o administración en al empresa o establecimiento de carácter general o para desempeñar labores técnicas o profesionales especializadas. Durante ese tiempo el trabajador disfrutará del salario de la categoría o puesto que desempeñe y podrá ser despedido sin responsabilidad por el empleador, de no acreditar competencia.

Art. 39-F.- Las relaciones de trabajo por tiempo indeterminado serán continuas por regla general, pero podrán pactarse para labores discontinuas cuando los servicios requeridos sean para labores fijas y periódicas de carácter discontinuo, en los casos de actividades de temporada o que no exijan la prestación de servicios toda la semana, el mes o el año.
Los trabajadores que presten servicios bajo esta modalidad tienen los mismos derechos y obligaciones que los trabajadores por tiempo indeterminado, en proporción al tiempo trabajado en cada periodo.

Art. 59.- El trabajador y el patrón fijarán la duración de la jornada de trabajo, sin que pueda exceder de los máximos legales.
Los trabajadores y el patrón podrán repartir las horas de trabajo, a fin de permitir a los primeros el reposo del sábado en la tarde o cualquier modalidad equivalente.

Art. 43.- Los trabajadores en ningún caso estarán obligados a prestar sus servicios por más de un año.

Art. 62.- El trabajador y el patrón fijarán la duración de la jornada de trabajo, sin que pueda exceder de los máximos legales.

Art. 64.- La duración máxima de la jornada será: ocho horas la diurna, siete la nocturna y siete horas y media la mixta.

Art. 65.- Para fijar la jornada de trabajo se observará lo dispuesto en el artículo 70.- fracción III.

Cuando la naturaleza del trabajo así lo exija, a juicio del juez laboral, la jornada máxima se reducirá teniendo en cuenta el número de horas que puede trabajar una persona normal sin sufrir quebranto en su salud.

Art. 75.- En los casos del artículo anterior los trabajadores y los patrones determinarán el número de trabajadores que deban prestar sus servicios. Si no se llega a un convenio, resolverá la **Junta de Conciliación Permanente o en su defecto la de Conciliación y Arbitraje.**

Art. 72.- Por cada cinco días de trabajo disfrutará el trabajador de dos días de descanso continuos, por lo menos, con goce de salario íntegro. **De los días de descanso semanal, se procurará que uno de ellos sea domingo.**

Art. 78.- En los casos del artículo anterior los trabajadores y los patrones deter-

Continúa...

Cuadro Comparativo (continuación)

Los trabajadores quedarán obligados a prestar los servicios y tendrán derecho a que se les pague, independientemente del salario que les corresponda por el descanso obligatorio un salario doble por servicio prestado.

minarán el número de trabajadores que deban prestar sus servicios. Si no se llega a un convenio, resolverá el juez laboral. Los trabajadores quedarán obligados a prestar los servicios y tendrán derecho a que se les pague, independientemente del salario que les corresponda por el descanso obligatorio, un salario doble por el servicio prestado.

Art. 43.- La suspensión a que se refiere el artículo anterior surtirá efectos:
II. Tratándose de las fracciones III y IV, desde el momento en que el trabajador acredite estar detenido a disposición de la autoridad judicial o administrativa, hasta la fecha en que cause ejecutoria la sentencia que lo absuelva, o termine el arresto. **Si obtiene su libertad provisional, deberá presentarse a trabajar en un plazo de quince días siguientes a su liberación salvo que se le imputen delitos graves o patrimoniales intencionales en contra del empleador o sus compañeros de trabajo;**

II. Tratándose de las fracciones III y IV, desde el momento en que el trabajador acredite estar detenido a disposición de la autoridad judicial o administrativa, hasta la fecha en que cause ejecutoria la sentencia que lo absuelva, o termine el arresto.

II. En los casos de las fracciones III, V y VI del artículo 45, dentro de los quince días siguientes a la terminación de la causa de la suspensión.

[Se propone que se divida en dos artículos]

Art. 153-F.- La capacitación tendrá por objeto preparar a los trabajadores de nueva contratación y a los demás interesados en ocupar las vacantes o puestos de nueva creación. Podrá formar parte de los programas de capacitación el apoyo que el empleador preste a los trabajadores para iniciar, continuar o completar ciclos escolares de los niveles básicos, medio o superior.

Art. 163.- Todo trabajador tiene el derecho a que su patrón le proporcione capacitación o adiestramiento en su trabajo que le permita elevar su nivel de vida y productividad, conforme a los planes y programas formulados, de común acuerdo, por el patrón y el sindicato o sus trabajadores, **adoptando medidas de acción afirmativa para garantizar condiciones efectivas de igualdad entre el hombre y la mujer en el ejercicio de este derecho. Los planes y programas deberán ser registrados ante la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, autoridad que queda obligada a supervisar los mismos. Los programas deberán determinar además la creación de oportunidades de capacitación y adiestramiento para los trabajadores por tiempo u obra determinada, garantizando la igualdad de oportunidades y de trato y de no discriminación.**

En áreas laborales en donde la cuota de empleo de mujeres sea inequitativa, los planes y programas les posibilitarán el acceso a una cuota equitativa de participación para lograr las mismas oportunidades de empleo a determinados puestos de trabajo

Art. 164.- Para dar cumplimiento a la obligación que, conforme al artículo anterior, les corresponde, los patrones podrán convenir con los trabajadores en que la capacitación o adiestramiento se proporcione a éstos dentro de la misma empresa o fuera de ella, por conducto de personal propio, instructores especialmente contratados, instituciones, escuelas u organismos especializados, o bien mediante adhesión a los sistemas generales que se establezcan y que se registren en la **Secretaría del Trabajo y Previsión Social**. En caso de tal adhesión, quedará a cargo de los patrones cubrir las cuotas respectivas.

Art. 153-G.- [Se suprime]

Art. 175.- En los Contratos Colectivos deberán incluirse cláusulas relativas a la obligación **empresarial** de proporcionar capacitación y adiestramiento a los trabajadores, conforme a planes y programas que satisfagan los requisitos establecidos en este capítulo y podrá consignarse en los propios contratos el procedimiento conforme al cual el patrón capacitará y adiestrará a quienes pretendan ingresar a laborar en la empresa, tomando en cuenta, en su caso, la cláusula de admisión **exclusiva**.

Art. 153-I.- En cada empresa se constituirán Comisiones Mixtas de Capacitación y Adiestramiento, integradas por igual número de representantes de los trabajadores y del patrón, las cuales vigilarán la instrumentación y operación del sistema y de los procedimientos que se implanten para mejorar la capacitación y el adiestramiento de los trabajadores, y sugerirán las medidas tendientes a perfeccionarlos; todo esto conforme a las necesidades de los trabajadores y de las empresas.

Art. 171.- En cada empresa se constituirán Comisiones Mixtas de **Productividad y Capacitación**, integradas por igual número de representantes de los trabajadores y del patrón, las cuales vigilarán la instrumentación y operación del sistema y de los procedimientos que se implanten para mejorar la capacitación y el adiestramiento de los trabajadores, y sugerirán las medidas tendientes a perfeccionarlos; todo esto conforme a las necesidades de los trabajadores y de las empresas.

Art. 153-K.- La Secretaría del Trabajo y Previsión Social podrá convocar a los patrones, sindicatos y trabajadores libres que formen parte de las mismas ramas industriales o actividades, para constituir Comités Nacionales de Capacitación y Adiestramiento de tales ramas industriales o actividades, los cuales tendrá el carácter de órganos auxiliares de la propia Secretaría.

Art. 173.- La Secretaría del Trabajo y Previsión Social convocará a los patrones, sindicatos y trabajadores libres que formen parte de las mismas ramas industriales o actividades, para constituir Comités Nacionales de **Productividad y Capacitación por Rama**, de tales ramas industriales o actividades.

Estos Comités tendrán facultades para:

Continúa...

Cuadro Comparativo (continuación)

Estos Comités tendrán facultades para:

- I. Participar en la determinación de los requerimientos de capacitación y adiestramiento de las ramas o actividades respectivas.
- II. Colaborar en la elaboración del Catálogo Nacional de Ocupaciones y en la de estudios sobre las características de la maquinaria y equipo en existencia y uso en las ramas o actividades correspondientes.
- III. Proponer sistemas de capacitación y adiestramiento para y en el trabajo, en relación con las ramas industriales o actividades correspondientes.
- IV. Formular recomendaciones específicas de planes y programas de capacitación y adiestramiento.
- V. Evaluar los efectos de las acciones de capacitación y adiestramiento en la productividad dentro de las ramas industriales o actividades específicas de que se trate.
- VI. Gestionar ante la autoridad laboral el registro de las constancias relativas a conocimiento o habilidades de los trabajadores que hayan satisfecho los requisitos exigidos para tal efecto.

- I. Participar en la determinación de los requerimientos de **la productividad, de la capacitación y del adiestramiento**, de las ramas o actividades respectivas.
- II. Colaborar en la elaboración del Catálogo Nacional de Ocupaciones y en la de estudios sobre las características de la maquinaria y equipo en existencia y uso en las ramas o actividades correspondientes.
- III. Proponer sistemas de **productividad**, capacitación y adiestramiento para y en el trabajo, en relación con las ramas industriales o actividades correspondientes.
- IV. **Elaborar y enviar al Instituto Nacional de Salarios Mínimos, Productividad y Reparto de Utilidades, recomendaciones relativas a los porcentajes de incremento a los salarios mínimos profesionales en la rama de actividad de que formen parte, para lo cual deberá tomar en cuenta la evolución de la productividad en dicha rama así como la necesidad de resarcir la pérdida del poder adquisitivo en el período previo, de darse el caso.**
- V. Formular recomendaciones específicas de planes y programas de **productividad**, capacitación y adiestramiento.
- VI. Evaluar los efectos de las acciones de capacitación y adiestramiento en la productividad dentro de las ramas industriales o actividades específicas de que se trate.
- VII. Gestionar ante la autoridad laboral el registro de las constancias relativas a conocimientos o habilidades de los trabajadores que hayan satisfecho los requisitos legales exigidos para tal efecto.

Art. 154.- Los empleadores estarán obligados a preferir, en igualdad de circunstancias a los trabajadores mexicanos respecto de quienes no lo sean, a los que **hayan terminado su educación primaria, a los capacitados respecto de los que no lo sean, a los que tengan mayor aptitud y conocimientos para realizar un trabajo** y a los sindicalizados respecto de quienes no lo estén.

Art. 186.- Los patrones estarán obligados a preferir en igualdad de circunstancias a los trabajadores mexicanos respecto de quienes no lo sean, a quienes les hayan servido satisfactoriamente por mayor tiempo, a quienes no teniendo ninguna otra fuente de ingreso económico tengan a su cargo una familia y a los sindicalizados respecto de quienes no lo estén y a quienes **tengan alguna discapacidad.**

Si existe Contrato Colectivo y éste contiene cláusula de admisión, la preferencia para ocupar las vacantes o puestos de nueva creación se registrará por lo que disponga el contrato colectivo y el estatuto sindical.

Se entiende por *sindicalizado* a todo trabajador que se encuentre agremiado a cualquier organización sindical legalmente constituida.

Art. 159.- Las vacantes definitivas, las provisionales, con duración mayor de treinta días y los puestos de nueva creación, serán cubiertas por el trabajador que haya sido capacitado por la empresa y que, de acuerdo con su lugar en el cuadro de los trabajadores capacitados le corresponda. En igualdad de condiciones se preferirá al trabajador más asiduo y puntual y, en igualdad de circunstancias, al que tenga mayor antigüedad en la especialidad o área de trabajo.

Si el empleador no ha dado cumplimiento a la obligación de capacitar, la vacante se otorgará al trabajador de mayor antigüedad en la especialidad o rama.

[Se suprimen los siguientes párrafos]

Art. 191.- Las vacantes definitivas, las provisionales con duración mayor de treinta días y los puestos de nueva creación, serán cubiertos escalafonariamente, por el trabajador de la categoría inmediata inferior, del respectivo oficio o profesión.

Si el patrón cumplió con la obligación de capacitar a todos los trabajadores de la categoría inmediata inferior a aquella en que ocurra la vacante, el ascenso corresponderá a quien haya demostrado ser apto y tenga mayor antigüedad. En igualdad de condiciones, se preferirá al trabajador que tenga a su cargo una familia y, de subsistir la igualdad, al que, previo examen, acredite mayor aptitud.

Si el patrón no ha dado cumplimiento a la obligación que le impone el artículo 144, fracción XVII, la vacante se otorgará al trabajador de mayor antigüedad y, en igualdad de esta circunstancia, al que tenga a su cargo una familia. Tratándose de puestos de nueva creación para los cuales, por su naturaleza o especialidad, no existan en la empresa trabajadores con aptitud para desempeñarlos y no se haya establecido un procedimiento para tal efecto en el contrato colectivo, el patrón podrá cubrirlos libremente.

En los propios Contratos Colectivos y conforme a lo dispuesto en esta ley, se establecerá la forma en que deberán acreditarse la aptitud y otorgarse los ascensos, **buscando que los criterios sean objetivos.**

Los requisitos de un puesto deberán ser uniformes frente a puestos iguales y adecuados a la función por realizar.

Art. 357.- Los trabajadores y los empleadores tienen el derecho de constituir sindicatos, sin necesidad de autorización previa.

Cualquier injerencia indebida será sancionada en los términos que disponga esta ley.

Art. 468.- Los trabajadores y los patrones tienen el derecho de constituir sindicatos, sin necesidad de autorización previa.

Las autoridades deben abstenerse de cualquier intervención que tienda a limitar el derecho de organización, el libre funcionamiento de los sindicatos o a entorpecer su ejercicio legal.

Continúa...

Cuadro Comparativo (continuación)

Cualquier ingerencia indebida será sancionada en los términos que dispone esta ley.

art. 469.- A nadie se puede obligar a formar parte de un sindicato o a no formar parte de él. Todo acto de presión, coacción ingerencia ejercida por el patrón o por cualquier autoridad, que impida o interfiera el ejercicio de la libertad sindical de los trabajadores, sea de hecho o mediante estipulación, será sancionada de conformidad con lo establecido en el artículo 1002 de esta ley.

Se entiende que hay ingerencia patronal cuando:

I. Se proporcione ayuda financiera, logística o de otra índole, a una organización que compita con otra por la representación de los trabajadores, salvo que esta ayuda sea una prestación debidamente pactada en los contratos colectivos.

II. Se ejerza cualquier tipo de presión sobre los trabajadores para que ingresen o no a una organización sindical o durante los procedimientos de reclutamiento. La aplicación de la cláusula de exclusión por admisión, contenida en un contrato colectivo no se considerará un acto de presión.

III. Se amenace a los trabajadores con el cierre de la empresa o dependencia, o con la pérdida del empleo o el despido; se prometan beneficios o trabajo; se ejerza cualquier tipo de violencia sobre éstos encaminada a impedir, desalentar o influir en el proceso de formación de un sindicato, en la sindicalización o en la determinación de la titularidad de un Contrato Colectivo de Trabajo.

IV. Se despidan a los miembros de la directiva o demás representantes sindicales durante sus funciones o en un plazo de seis meses contado a partir de la terminación de las mismas.

V. Se discrimine a los trabajadores por motivos sindicales, sea mediante despidos injustificados o de cualquier otra forma.

Art. 360.- Relacionado con el artículo 361

Art. 360.- Los sindicatos de trabajadores pueden ser:

- I. Gremiales.
- II. De empresa.
- III. Industriales.

Art. 471.- Los sindicatos de trabajadores podrán decidir libremente el criterio organizativo, el radio de acción y el ámbito de representación territorial o gremial que más convenga a sus intereses, en función de las especialidades o actividades laborales de sus integrantes. Entre otras posibilidades de agregación, los sindicatos de trabajadores podrán constituirse de alguna de las formas siguientes:

- IV. Nacionales de Industria.
- V. De oficios varios.

[Esta fracción se suprime]

- I. Gremiales. Los formados por trabajadores de una misma profesión, oficio o especialidad.
- II. De empresa. Los formados por trabajadores que presten sus servicios en una misma empresa.
- III. Industriales. Los formados por trabajadores que presten sus servicios en dos o más empresas de la misma rama industrial o cadena productiva.
- IV. Nacionales de industria. Los formados por trabajadores que presten sus servicios en una o varias empresas de la misma rama industrial o cadena productiva, instaladas en dos o más Entidades Federativas.
- V. De especialidades o profesiones diversas, en el municipio, estado o región en que se constituyan.

Art. 361.- Los sindicatos de los **empleadores** pueden ser:

- I. Los formados por patrones de una o varias ramas de actividades;
- II. Nacionales, los formados por patrones de una o varias ramas de actividades de distintas Entidades Federativas;
- III. Industriales, los formados por empleadores de la misma rama industria en una o varios Entidades Federativas.

Art. 472.- Los sindicatos de patrones pueden ser:

- I. Los formados por patrones de una o varias ramas de actividades.
- II. Nacionales, los formados por patrones de una o varias ramas de actividades de distintas Entidades Federativas.

Art. 365.- Los sindicatos deben registrarse en la **Secretaría del Trabajo y Previsión Social en los casos de competencia federal y en las Juntas de Conciliación y Arbitraje en los de competencia local a cuyo efecto remitirán por duplicado:**

- I. Copia autorizada del acta de la asamblea constitutiva;
- II. Una lista con el número, nombres y domicilios de sus miembros y con el nombre y domicilio de los patrones, empresas o establecimientos en los que se prestan los servicios;
- III. Copia autorizada de los estatutos; y
- IV. Copia autorizada del acta de la asamblea en que se hubiese elegido la directiva.

Art. 476.- Los sindicatos deben inscribirse en el Registro Público Nacional de Organizaciones Sindicales y Contratos Colectivos de Trabajo.

Para la inscripción los solicitantes, bajo protesta de decir verdad, deberán presentar por duplicado:

- I. Copia autorizada del acta de la asamblea constitutiva.
- II. Listado que contenga número, nombres, domicilios y firmas de sus miembros.
- III. Copia autorizada de los estatutos.
- IV. Copia autorizada del acta de la asamblea en que se hubiere elegido la directiva.

Continúa...

Cuadro Comparativo (continuación)

Los documentos a que se refieren las fracciones anteriores serán autorizados por el secretario general, el de organización y el de actas, salvo lo dispuesto en los estatutos.

Todas las copias deberán estar autorizadas por la persona facultada en los estatutos sindicales.

No podrán exigirse requisitos distintos a los que anteceden, para la inscripción.

Art. 369.- El registro del sindicato podrá cancelarse únicamente:

- I. En caso de disolución.
- II. Por dejar de tener los requisitos legales.

Art. 481.- El registro del sindicato podrá cancelarse únicamente:

- I. En caso de disolución.
- II. Por dejar de tener los requisitos legales.

La junta de Conciliación y Arbitraje resolverá acerca de la cancelación del registro.

El juez laboral resolverá acerca de la cancelación del registro.

Art. 482. El juez laboral conocerá de la cancelación de registro a solicitud de:

- I. El Registro Público Nacional de Organizaciones Sindicales y Contratos Colectivos de Trabajo.
- II. Persona con interés jurídico.

Art. 371, fracc. III Bis y IX

Art. 371.- Los estatutos de los sindicatos contendrán:

- III Bis. Radio de acción.
- IV a la VIII [permanecen iguales]

Art. 484. Los estatutos de los sindicatos contendrán:

- I. Denominación que le distinga de los demás.
- II. Domicilio.
- III. Objeto.
- IV. Radio de acción.
- V. Duración. Faltando esta disposición se entenderá constituido el sindicato por tiempo indeterminado.
- VI. Condiciones de admisión de miembros.

IX. Procedimiento para la elección de la directiva y número de sus miembros; **que pondrá ser mediante voto secreto o votación directa.**

VII. **Obligaciones y derechos de los asociados.** Además de los derechos derivados de esta Ley y del estatuto, los asociados tendrán derecho a recibir copia de la constancia de registro, del estatuto y sus reformas, de la constancia de actualización de la directiva y del texto del Contrato

Colectivo vigente, si el sindicato ejerce la titularidad de éste, caso en el que además deberá fijarlo en el centro de trabajo en que laboren los afiliados.

VIII. Motivos y procedimientos de expulsión y correcciones disciplinarias. En los casos de expulsión se observarán las normas siguientes:

- a) La asamblea de trabajadores se reunirá para el solo efecto de conocer de la expulsión.
- b) Cuando se trate de sindicatos integrados por secciones, el procedimiento de expulsión se llevará a cabo ante la asamblea de la sección correspondiente, pero éste deberá someterse a la decisión de los trabajadores de cada una de las secciones que integren el sindicato.
- c) El trabajador afectado será oído en defensa, de conformidad con las disposiciones contenidas en los estatutos.
- d) La asamblea conocerá de las pruebas que sirvan de base al procedimiento y de las que ofrezca el afectado.
- e) Los trabajadores no podrán hacerse representar ni emitir su voto por escrito.
- f) La expulsión deberá ser aprobada por mayoría de las dos terceras partes del total de los miembros del sindicato.
- g) La expulsión sólo podrá decretarse por los casos expresamente consignados en los estatutos, debidamente comprobados y exactamente aplicables al caso.

IX.

Forma de convocar a asamblea, época de celebración de las asambleas ordinarias que tendrán lugar por lo menos cada tres meses y quórum requerido para sesionar. En el caso de que la directiva no convoque oportunamente a las asambleas previstas en los estatutos, los trabajadores que representen el 33% del total de los miembros del sindicato o de la sección, por lo menos, podrán solicitar de la directiva que convoque a la asamblea, y si no lo hace dentro de un término de diez días, los solicitantes podrán hacer la convocatoria, en cuyo caso, para que la asamblea pueda sesionar y adoptar resoluciones, se requiere que concurren el cincuenta y uno por ciento del total de los miembros del sindicato o de la sección.

Las resoluciones deberán adoptarse por el 51% del total de los miembros del sindicato o de la sección, por lo menos.

Continúa...

Cuadro Comparativo (continuación)

- X **Procedimiento para la elección de la directiva y número de miembros.** Tratándose de la directiva del sindicato, la elección deberá realizarse mediante voto universal, directo y secreto.
- XI. Período de duración de la directiva.
- XII. Normas para la administración, adquisición y disposición de los bienes, patrimonio del sindicato.
- XIII. **Forma de pago y monto de las cuotas sindicales.** En concepto de *recuperación de gastos de administración* del Contrato Colectivo de Trabajo, podrán establecerse cuotas a cargo de los trabajadores no sindicalizados. Éstas no serán mayores a las ordinarias a cargo de los afiliados.
- XIV. **Época de presentación de cuentas,** así como procedimiento expedito ante las instancias internas de justicia sindical para que los afiliados consigan, ante la omisión de esta obligación, su debido cumplimiento.
- XV. **Normas para la liquidación del patrimonio sindical.**
- XVI. Las demás normas que apruebe la asamblea.

Art. 380.- Los bienes del sindicato son los que integran su patrimonio. En caso de disolución, si no hay disposición expresa en los estatutos, aquéllos pasarán al patrimonio de la Federación a la que pertenezcan y, a la falta de ésta, a la Confederación a la cual estén afiliados.

Si los estatutos determinan que los bienes se repartirán entre los afiliados, se entiende por éstos a quienes en activo hasta un año antes de la disolución.

La representación del sindicato subsiste, para el solo efecto de entrega, reparación, liquidación o venta de bienes; sin embargo, podrá revocarse si así lo determina la mayoría de los extrabajadores con derecho al reparto.

Art. 387.- El patrón que emplee trabajadores miembros de un sindicato tendrá obligación de celebrar con éste, cuando lo solicite, un Contrato Colectivo. Su el empleador se niega a firmar el contrato, los trabajadores podrán ejercitar el derecho de huelga consignado en el artículo 450.

Art. 500.- El patrón estará obligado a celebrar un contrato colectivo de trabajo cuando la tercera parte o más de los trabajadores a su servicio en la empresa o establecimiento, representados por un sindicato y previo el cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 503, esté de acuerdo con esta forma de determinación de las condiciones de trabajo.

Los miembros de la directiva que sean separados por el patrón o que se separen por causa imputable a éste, continuarán ejerciendo sus funciones salvo lo que dispongan los estatutos.

Por tanto, todos los trabajadores en activo coaligados para tal propósito, tendrán derecho a expresar libremente su voluntad al respecto, con la sola excepción de los trabajadores de confianza a que se refiere el artículo 11º de esta Ley.

El Contrato Colectivo que se firme sin previamente haberse realizado la consulta de los trabajadores a que se refiere el artículo 388 Bis será nulo de pleno derecho. El patrón y el sindicato firmantes serán sancionados de conformidad con lo previsto en el artículo 1004.

Art. 501. El patrón deberá celebrar el contrato colectivo con el sindicato que determinen los trabajadores a su servicio, en los términos de esta Ley.

Si el patrón se niega a firmar el contrato, los trabajadores podrán ejercitar el derecho de huelga consignado en el artículo 569.

Cap. II. De la capacidad, Personalidad y Legitimación.

Art. 689.- Son partes en el proceso del Trabajo, las personas físicas o morales que acrediten su interés jurídico en el proceso y ejerciten acciones u opongan excepciones y **defensas**.

La legitimación consiste en la idoneidad para ser sujeto activo o pasivo de la acción.

Art. 784.- fracc. VIII (relacionado con el 59, ya enunciado anteriormente).

Art. 784. La junta eximirá de la carga de la prueba al trabajador, cuando por otros medios esté en posibilidad de llegar al conocimiento de los hechos y para tal efecto requerirá al patrón para que exhiba los documentos para tal efecto requerirá al **empleador** para que exhiba los documentos que de acuerdo con las leyes, tiene la obligación legal de conservar en la empresa, bajo el apercibimiento de que de no presentarlos, se presumirán ciertos los hechos alegados por el trabajador. En todo caso, corresponderá al patrón probar su dicho cuando exista controversia sobre:

Continúa...

Cuadro Comparativo (continuación)

I.	Fecha de ingreso del trabajador.	I.	Fecha de ingreso del trabajador.
II.	Antigüedad del trabajador.	II.	Antigüedad del trabajador.
III.	Faltas de asistencia del trabajador.	III.	Faltas de asistencia del trabajador.
IV.	Causa de rescisión de la relación de trabajo.	IV.	Causa de rescisión de la relación de trabajo.
V.	Terminación de la relación o contrato de trabajo para obra o tiempo determinado...	V.	Terminación de la relación o contrato de trabajo para obra o tiempo determinado, en los términos del artículo 40 fracción I y 56 fracción III de esta Ley.
VI.	Constancia de haber dado aviso por escrito al trabajador o a la Junta de Conciliación y Arbitraje de la fecha y causa del despido.	VI.	Constancia de haber dado aviso por escrito al trabajador de la fecha y causa de su despido.
VII.	El contrato de trabajo.	VII.	El contrato de trabajo.
VIII.	Jornada de trabajo ordinaria y extraordinaria, cuando ésta no exceda de nueve horas semanales; si el empleador requiere al trabajador para una jornada extraordinaria que exceda de nueve horas semanales, deberá solicitarlo por escrito.	VIII.	Duración de la jornada de trabajo.
IX.	Pagos de días de descanso y obligatorios y aguinaldo.	IX.	Pagos de días de descanso y obligatorios.
X a XIII. [permanecen iguales]		X.	Disfrute y pago de las vacaciones.
XIV	Incorporación y aportación al Fondo Nacional de la Vivienda y al Sistema de Ahorro para el Retiro.	XI.	Pago de las primas dominical, vacacional y de antigüedad.
		XII.	Monto y pago del salario.
		XIII.	Pago de la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas.
		XIV.	Incorporación y aportación de los trabajadores a los institutos de seguridad social.
		XV.	Incorporación y aportación al Fondo Nacional de la Vivienda.

La pérdida o destrucción de los documentos señalados en este artículo, por caso fortuito o fuerza mayor, no revela al empleador de probar por otros medios.

Art. 931.- El proyecto modifica este artículo en materia de recuento planteando un procedimiento detallado para su desahogo mediante voto secreto teniendo derecho a sufragar solo los trabajadores que formen parte del padrón previamente autorizado. Por economía de espacio, no se reproduce.