

Liliana Meza González*

TRANSFORMACIONES DEL MERCADO LABORAL MEXICANO

El presente trabajo describe las principales transformaciones observadas en el mercado laboral mexicano en el período 1982-1999, a través de cambios en diversos indicadores, y trata de relacionarlos con los cambios económicos y políticos de los últimos lustros. Entre las principales transformaciones laborales experimentadas en México se encuentra la reducción en el índice de sindicalización, el aumento en las tasas de informalidad, la disminución en la capacidad de compra de los salarios, el aumento en la desigualdad salarial, el incremento en los niveles de calificación de la mano de obra mexicana, el aumento en la participación laboral femenina, y el incremento sustancial en la emigración hacia Estados Unidos. Un tema central del estudio es la crisis sindical en México detonada por los cambios económicos de los ochenta. El trabajo analiza cómo los cambios laborales han afectado a la población definida por sus grados de escolaridad, y presenta algunas recomendaciones de política.

Palabras clave: mercado de trabajo, sindicalismo, México.

Clasificación JEL: J30, O54.

1. Introducción

La estructura laboral de un país está fuertemente relacionada con los esquemas políticos y económicos existentes. México en los últimos años, tal y como los diferentes capítulos de esta edición lo muestran, ha experimentado importantes cambios en estos ámbitos, los cuales han modificado de manera radical las relaciones laborales y las estructuras ocupacionales. A estos cambios se suman las transformaciones demográficas del país, todo lo cual ha impreso cualidades específicas al esquema en que se generan las relaciones entre empleados y empleadores.

Desde la fundación del Estado Revolucionario a finales de la década de los veinte, las relaciones entre la clase trabajadora del país y el Estado Mexicano han pasado por varias etapas que han moldeado, de manera decisiva, el funcionamiento y las instituciones del mercado laboral formal actual, y de manera indirecta también las del sector informal o no estructurado. Para entender esas instituciones y poder hacer recomendaciones de política que promuevan mejores condiciones de trabajo sin afectar la competitividad de la planta productiva nacional, es necesario comprender el origen de las mismas.

El presente trabajo pretende explicar el origen y evolución de las instituciones laborales actuales y, a la luz de este conocimiento, tratar de entender los

* Departamento de Economía. Universidad Iberoamericana.

cambios que el mercado de trabajo mexicano ha experimentado a raíz de las modificaciones en el modelo de desarrollo económico y el desmantelamiento del sistema político unipartidista. El artículo está organizado como sigue. El primer apartado presenta un resumen de la evolución de la relación entre la clase trabajadora de México y el Estado. En la segunda parte se describen los cambios más significativos que ha experimentado el mercado laboral en México en los últimos años, los cuales se tratan de relacionar con la serie de reformas económicas y políticas que han tenido lugar en el país en los últimos lustros y con el origen de las relaciones obrero-patronales. En la tercera sección se presentan los resultados de unos ejercicios econométricos que pretenden explicar cual ha sido el efecto de los cambios en los mercados laborales locales de México sobre grupos de población definidos por su nivel de escolaridad. El cuarto y último apartado presenta las conclusiones.

2. Antecedentes de las instituciones laborales en México

El origen de las instituciones laborales mexicanas actuales se remonta a la Constitución de 1917 y, en particular, al artículo 123 de la Carta Magna. Los estudiosos del movimiento obrero en México consideran que después de 1917, el proyecto de nación quedó plasmado en la Constitución como «un arreglo negociado al que llegaron las facciones victoriosas del movimiento revolucionario» (Aziz, 1983). Según palabras de González Casanova (1980)¹, «La Constitución entrañaba fuerzas reales de un poder acaudillado, campesino y obrero, que habrían de encabezar los jefes y los líderes más sagaces». En esa época, sin embargo, México era un país predominantemente agrario, con un incipiente sector obrero, el cual estaba organizado y esparcido a lo largo del territorio nacional. Estas dos características, auna-

das al potencial que le imponía al sector el interés de los gobernantes por industrializar el país, le merecieron al movimiento obrero un peso importante en el juego del poder. A partir de 1917 y hasta finales de los años veinte, se observa una relación de colaboración entre las grandes organizaciones obreras —como la Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM)— y el gobierno federal, en la cual era evidente la subordinación de los líderes obreros a los intereses de los gobernantes. Podría decirse que el movimiento obrero mexicano surgió en esa época no para defender los intereses de sus agremiados frente a los de los patrones, sino para erigirse como un pilar sobre el que se edificó la estructura política del país. Esta estructura generó fuerte oposición entre los trabajadores de las bases, lo que atomizó el movimiento sindical y, eventualmente, lo dividió en dos grandes grupos: los sindicatos nacionales de la industria, claramente subordinados al Estado (como el de los ferrocarrileros, los mineros y metalúrgicos, los electricistas, etcétera) y los sindicatos con algún signo de independencia.

En 1933 existían 57 federaciones, 17 confederaciones, y 2.781 sindicatos, con un total de 366.395 miembros (Basurto, 1982), lo que muestra la atomización del movimiento obrero. La importancia que el gobierno otorgó a este sector como catalizador del desarrollo económico se muestra, sin embargo, en la dinámica de los años posteriores. En 1936 surge la Confederación de Trabajadores de México (CTM), la cual «conforma el proyecto unificador más grande hasta esos momentos en el desarrollo de la clase obrera mexicana» (Aziz, 1983). La CTM estuvo constituida desde sus inicios por varias corrientes sindicales heterogéneas que incluían tanto a los sindicatos independientes surgidos en los años anteriores, como a los grandes sindicatos nacionales pro-gobierno. Para su dirigente, Vicente Lombardo Toledano, y según palabras de Basurto (1982), «lo principal era el apoyo al gobernante en turno», el Presidente Lázaro Cárdenas, quien consideraba que la defensa de los intereses de los trabajadores se debía erigir como una bandera de su gobierno.

¹ Citado en AZIZ (1983).

La creación de la CTM es considerada por varios analistas como el primer signo claro del corporativismo en México. Este corporativismo se entiende como una organización colectiva de los sectores sociales para tratar de neutralizar los conflictos y facilitar la toma de decisiones gubernamentales. La CTM se establece entonces en la central hegemónica del movimiento obrero, generalmente denominado «oficial» por su integración al Estado a través del partido en el poder, y su creación marca el inicio de una institucionalización de las relaciones obrero-patronales que se mantiene a lo largo de prácticamente 60 años. Pero no todos los sindicatos mexicanos se insertaron dentro de la estructura de la CTM. En esa época surgen también los sindicatos denominados «blancos», los cuales se consideran sindicatos independientes y se caracterizan por la ubicación de su control en la gerencia de las empresas.

Podría decirse que durante la época del Estado Corporativo, los intereses de la sociedad civil no fueron prioridad para las organizaciones obreras, campesinas o para otras que surgieron básicamente con el mismo fin político, pero la necesidad del gobierno de mantener su base popular protegió, de alguna manera, a la clase trabajadora. Es precisamente al inicio de esta época cuando, al cobijo del partido oficialista, se crearon las instituciones gubernamentales encargadas de mejorar las condiciones de trabajo de los obreros y empleados en el ámbito de la seguridad social, la vivienda, la protección al empleo o la protección a los salarios mínimos, lo que mantuvo a empleadores y empleados en tensa calma por largos períodos de tiempo.

A partir de los años cuarenta se empiezan a delinear dos de las características más sobresalientes de la evolución de los mercados de trabajo en México: la migración del campo a la ciudad, y la reducción permanente de trabajadores rurales. En 1930, más del 70 por 100 de la población económicamente activa del país se desempeñaba en el sector rural, mientras que para el año 1995 esa proporción era de tan solo el 22,5 por 100. Los lazos con las comunidades de origen de los migrantes, sin embargo, no se han roto de manera automática con la

migración, lo que implica que el trabajo fuera de la comunidad se utiliza como un complemento al ingreso proveniente de las actividades rurales.

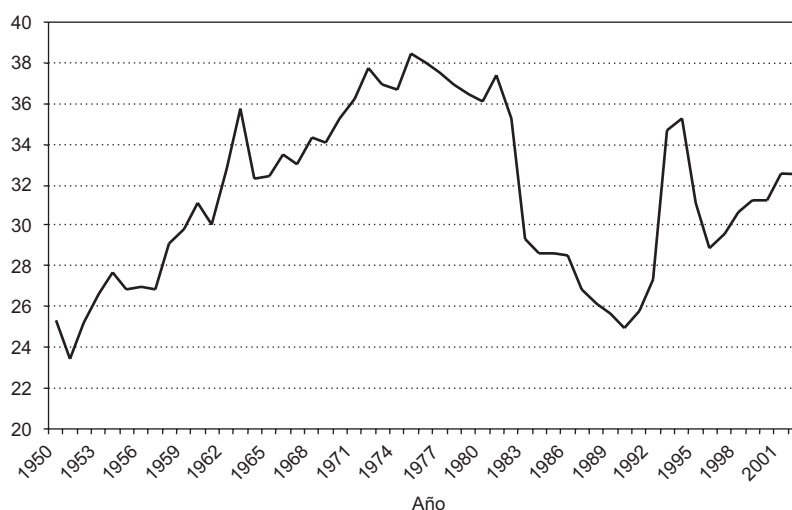
También a partir de la década de los cuarenta se inicia en México un período fuerte de industrialización orquestado desde el gobierno federal bajo un esquema de sustitución de importaciones, principalmente de bienes de consumo final, complementado con importaciones de bienes de capital y de uso intermedio. Las exportaciones agrícolas de la posguerra se convirtieron en la fuente principal de divisas para el financiamiento de las importaciones necesarias para la industria, y el resultado fue lo que se ha dado en llamar «el milagro mexicano», caracterizado por altas tasas de crecimiento con baja inflación. Estos resultados se pueden atribuir, en parte, al control que se ejerció sobre la clase trabajadora y a los privilegios recibidos por los dueños del capital. Estos esfuerzos de industrialización del Estado agravaron, de alguna manera, el desencuentro entre obreros y patrones, pero mostraron la eficacia de la estructura corporativista para sacar adelante los grandes proyectos nacionales. En 1942 por ejemplo, seis federaciones de obreros, que aglutinaban al 90 por 100 de los trabajadores sindicalizados, firmaron un pacto de unidad obrera que comprometió al sector a suspender todas las huelgas y a aceptar en su lugar el arbitraje (Aziz, 1983).

La estructura monolítica del sector obrero de los años cuarenta no estuvo, sin embargo, exenta de problemas. En varias ocasiones surgieron al interior de los diversos sindicatos corrientes opositoras que veían con malos ojos el maridaje entre el gobierno y las organizaciones de trabajadores. De esta oposición surgieron sindicatos escindidos de la CTM por conflictos entre sus líderes. Los problemas de insurgencia sindical fueron especialmente graves a finales de los años cincuenta, cuando los telegrafistas, los maestros, los petroleros y los ferroviarios organizaron movimientos con el fin de lograr la independencia orgánica del Estado.

En este contexto, y dada la importancia de ciertos sindicatos en el proceso de desarrollo económico del país —por su ubicación en ramas estratégicas de la indus-

GRÁFICO 1

REMUNERACIÓN DE ASALARIADOS COMO PORCENTAJE DEL PIB



FUENTE: Banco de México, Estadísticas Históricas.

tria—, surgieron mecanismos estatales en contra de los movimientos sindicales insurgentes. Uno de esos instrumentos fue la requisa, la cual implica el paso del control de las empresas a manos del Estado, cuando éstas dejan de funcionar por los problemas entre trabajadores y patrones.

A pesar de este control de la clase obrera, el esquema corporativo del Estado promovió una redistribución de la riqueza del país a favor de los asalariados, aunque seguramente en contra de otro tipo de trabajadores, lo que sugiere una importante capacidad de expropiación de rentas del sector obrero organizado². El Gráfico 1 muestra la evolución de la proporción del PIB dedicada a la remuneración de los asalariados de 1950 al 2003. Es notable el aumento de este indicador en el período

comprendido entre los años 1952 y 1964. Los resultados en términos de la distribución del ingreso a favor de la clase trabajadora, y el discurso oficial de unidad y de apoyo a las causas de los trabajadores permitieron, a pesar de los problemas, mantener la estructura laboral descrita por varios años más.

Un fenómeno que llama fuertemente la atención en los años sesenta es el surgimiento de los llamados «tigres asiáticos»; países en desarrollo que crecían a tasas sin precedentes con base en las exportaciones de manufacturas de bajos precios, y especialmente de productos maquilados. En esa época, la reducción en la demanda por las exportaciones agrícolas mexicanas hizo necesaria la búsqueda de fuentes alternas de divisas para seguir financiando las importaciones de bienes de capital necesarios en la industria, lo que senta las bases para el establecimiento de las primeras plantas maquiladoras en México. La pérdida de ingresos para el campo, sin embargo, propicia un desplazamiento importante de la población de las zonas rurales a las zonas urbanas, especialmente

² Difícilmente se podrían caracterizar como competitivos los mercados laborales y de bienes de la época, por lo que los aumentos en la proporción del PIB dedicada a remuneraciones de asalariados en el mercado laboral de la época pueden explicarse por decisiones políticas más que por aumentos en productividad.

CUADRO 1

**PROPORCIÓN URBANA Y RURAL DE LA POBLACIÓN TOTAL DE MÉXICO, 1910-2000
(En %)**

Año	Urbana	Rural	% PEA Rural	Total
1910.....	28,7	71,3	67,1	15.160.369
1921.....	31,2	68,8	71,4	14.334.780
1930.....	33,5	66,5	70,2	16.552.722
1940.....	35,0	65,0	65,4	19.653.552
1950.....	42,6	57,4	58,3	25.791.017
1960.....	50,7	49,3	54,2	34.923.129
1970.....	58,7	41,3	39,4	48.225.238
1980.....	66,3	33,7	26,0	66.846.833
1990.....	72,6	27,4	22,6	81.249.645
2000.....	74,6	25,4	22,5*	97.483.412

NOTAS: * Dato de 1995.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI.

de las grandes ciudades del país, lo que las convierte en polos de desarrollo y, a su vez, en receptoras de grandes asentamientos irregulares de personas sin cabida en el mercado laboral formal, las cuales se ocupan principalmente en los servicios domésticos, la construcción, y el comercio y la industria informales (ver Cuadro 1). Este es un período determinante para el inicio de la llamada «precarización» del mercado laboral mexicano, y para la polarización o segmentación del mismo entre un sector moderno, orientado a los mercados internacionales, y otro sector tradicional con actividades económicas de supervivencia³. Los niveles de escolaridad de la población urbana, sin embargo, empiezan a aumentar de manera importante, lo que promueve la creación de una sólida clase media y una reducción de los niveles agregados de desigualdad gracias a la intervención estatal en el mejoramiento de la calidad de vida de los trabajadores de la industria doméstica.

En este contexto surge el mayor intento organizativo de la clase obrera: el Congreso del Trabajo (CT). Con la formación del CT se fusiona casi la totalidad de las organizaciones sindicales existentes hasta ese momento y se concreta una especie de unión de los líderes de las distintas confederaciones, federaciones y sindicatos. En ese entonces la burocracia sindical prácticamente monopoliza la representación obrera y se logra, entre otras cosas, la instauración de la pertenencia al partido oficial de todos los trabajadores sindicalizados del país.

El establecimiento de las maquiladoras, a finales de los sesenta y principios de los setenta, y el surgimiento de sus sindicatos con rasgos distintos a los sindicatos corporativistas (por ejemplo, sindicatos independientes que buscaron mejorar las condiciones de trabajo y las prestaciones de sus agremiados y que, al mismo tiempo, buscaron mecanismos para aumentar la productividad del trabajo en las empresas) cimbraron la estructura del sindicalismo corporativo y dieron pie a un importante período de insurgencia sindical a lo largo de la década de los setenta, cuando en muchas empresas estallan movimientos por la democratización de sus organizaciones (De la Garza, 2003).

En los setenta empiezan también a aflorar en México problemas económicos asociados a muchas de las de-

³ Hay varios autores que rechazan la idea de un mercado laboral segmentado en México con el argumento de que el sector no estructurado representa una opción atractiva para cierto tipo de trabajadores como los jóvenes, las madres de familia o los desempleados (ver MALONEY, 1998).

cisiones de los gobiernos anteriores, precisamente cuando las condiciones económicas internacionales empezaron a deteriorarse sin que esto implicara un ajuste al gasto gubernamental⁴. En 1976 ocurre la primera devaluación importante del peso y se plantea la necesidad de cambiar el modelo económico, de uno de sustitución de importaciones a otro más orientado a la economía internacional. El hallazgo de importantes yacimientos de petróleo y el aumento en el precio de este hidrocarburo permiten, sin embargo, posponer esta decisión. En estas condiciones, en 1979 se elabora el primer y único Programa Nacional de Empleo que se ha diseñado en el país (Unda, 2003), con el fin de optimizar el uso de los recursos de la abundancia petrolera para la mayor generación posible de empleo productivo. Este programa nunca llegó a aplicarse «por falta de financiamiento», lo que sugiere las prioridades del gobierno de ese período.

En 1982, y tras una abrupta caída del precio del petróleo, la economía mexicana experimenta la segunda de una serie de crisis recurrentes⁵. La caída en el producto interno bruto, aunada al aumento en la tasa inflacionaria —luego de fuertes devaluaciones de la moneda— afecta de manera importante el poder adquisitivo de los trabajadores, tanto formales como informales, e incrementa las tasas de desempleo. La crisis de 1982, y los cambios económicos posteriores, profundizan las desigualdades del mercado laboral y conllevan una mayor precarización y atomización del mismo, en el sentido de que el empleo en las grandes empresas empieza a ser desplazado por el empleo en unidades económicas de menor tamaño, las cuales surgen como alternativas a la falta de oportunidades en el sector estructurado. El Estado, sin embargo, no diseña mecanismos para con-

trarrestar los efectos del cambio de modelo sobre los trabajadores, lo que se traduce en mayor desigualdad. A continuación se describen los principales cambios en el mercado laboral mexicano a partir de 1982.

3. Los cambios laborales en México a partir de los años 80

Es innegable que la estructura laboral observada en México entre 1940 y 1980 permitió la industrialización del país en un período relativamente corto de tiempo, y que el discurso oficial de un partido y gobierno emanados de la Revolución permitieron mantener los privilegios de los trabajadores sindicalizados. Estos privilegios, sin embargo, no se extendían al total de los trabajadores del país, y dividían a la clase trabajadora. Por un lado estaban los trabajadores de empresas paraestatales de gran tamaño con sindicatos corporativos (petroleros, ferrocarrileros, electricistas, telefonistas, mineros, etcétera); por el otro se encontraban los trabajadores gubernamentales, sin derechos a huelga, pero fuertemente protegidos por otro grupo de sindicatos (maestros, médicos, enfermeras, trabajadores públicos, etcétera), y los trabajadores de grandes empresas privadas organizados a través de sindicatos blancos o «de protección»⁶. Finalmente, al otro lado del espectro laboral se situaban los trabajadores del sector no estructurado o informal, con bajos o nulos niveles de calificación, sin esquemas de protección a su alcance, con salarios menores al mínimo, sin prestaciones y con una alta rotación laboral.

La década de los ochenta es considerada la del inicio del nuevo modelo de desarrollo económico en México, lo cual coincide con una época de importantes cambios políticos y demográficos. En esa década el Estado deja

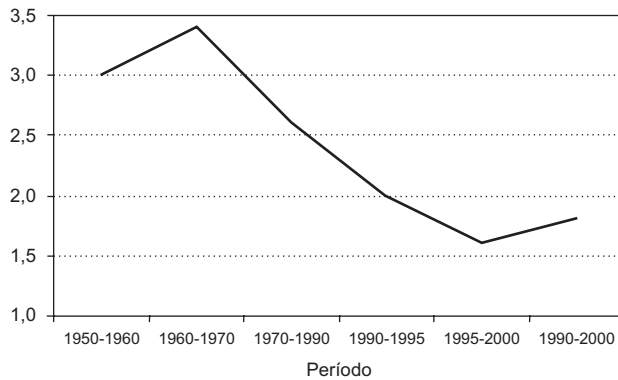
⁴ En 1973 se abandona el patrón oro en varias economías desarrolladas y empieza una época de altas inflaciones que incide negativamente sobre la tasa de crecimiento económico internacional. Para una exposición de los cambios que sufrió la economía mexicana en esa época, consultar SOLÍS, 1991.

⁵ La primera es la de 1976, cuando ocurre la primera devaluación de la moneda después de más de 25 años de estabilidad.

⁶ En este tipo de sindicatos los trabajadores afiliados no saben de su existencia, no conocen quienes son sus dirigentes ni conocen los contratos colectivos. Se llaman de protección porque los aceptan los empresarios en prevención de que los trabajadores quieran formar un sindicato independiente (véase DE LA GARZA, 2003).

GRÁFICO 2

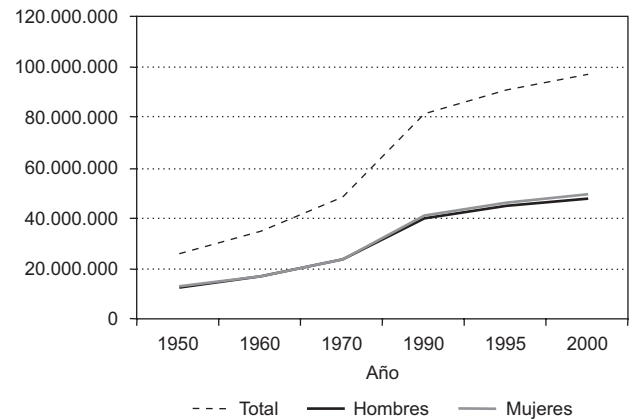
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA POBLACIÓN



FUENTE: CONAPO.

GRÁFICO 3

POBLACIÓN TOTAL DE MÉXICO



FUENTE: CONAPO.

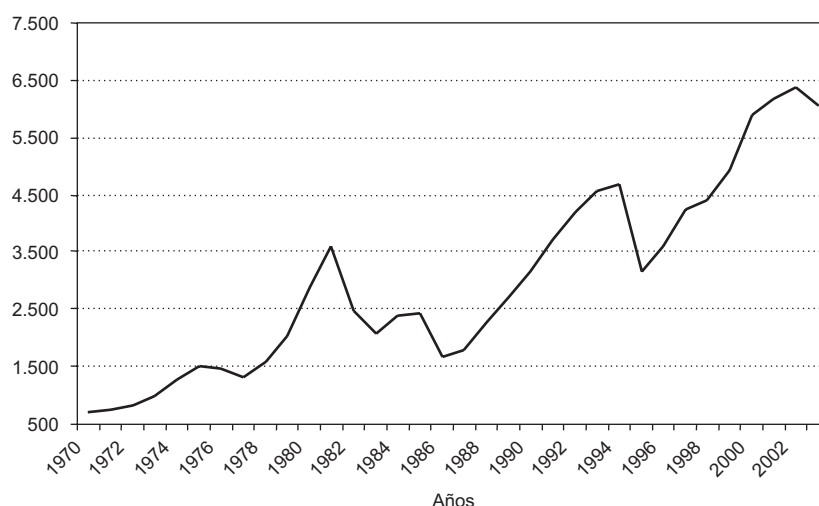
de ser el principal orquestador de la actividad económica, los partidos de oposición empiezan a ganar terreno en diversos lugares del país, y se plantea la necesidad impostergable de buscar en el exterior motores de desarrollo complementarios a la acción gubernamental. Este cambio económico coincide con el inicio de la entrada al mercado laboral de una gran cantidad de jóvenes nacidos en la época de las más altas tasas de crecimiento de la población. El Gráfico 2 muestra la evolución en el tiempo de la tasa de crecimiento poblacional, mientras que el Gráfico 3 muestra el número de personas en el país en el período 1950-2000. Esta dinámica demográfica se constituye en un elemento adicional de presión para los mercados laborales, formales e informales.

En 1983 se empiezan a disminuir los aranceles a las importaciones y a eliminar cuotas de importación, lo que pone a la planta productiva nacional a competir con productos del exterior casi de la noche a la mañana. En 1985 México firma su entrada al GATT, antecesor de la Organización Mundial de Comercio, lo que institucionaliza la apertura comercial. Los esfuerzos del Estado, sin embargo, no se enfocan a apoyar al sector productivo para facilitar su supervivencia en el

nuevo entorno, ni a apoyar a la clase trabajadora desplazada, sino que se concentran en el control de la inflación, la cual alcanzó cifras de tres dígitos en la época. De hecho, en el esfuerzo de estabilización económica el control de los salarios nominales resultó ser una herramienta de enorme utilidad, lo que aumentó el costo de la transformación económica para los trabajadores. La liberalización comercial se acompañó además de una política de desmantelamiento de empresas paraestatales y de reducción del tamaño del sector público, lo que disminuyó el número de sindicalizados y aumentó el número de subempleados y ocupados en el sector informal. Para rematar, la entrada de productos importados al país permitió la adopción de nuevas tecnologías en las empresas del sector moderno, lo que contribuyó al desplazamiento de trabajadores, sobre todo de baja calificación, y al aumento de la desigualdad salarial al interior de las empresas e industrias a favor de los trabajadores altamente calificados.

Entre 1987 y 1993 los niveles de empleo formal se nivelan con relación al período posterior a la crisis de 1982, y los salarios reales empiezan también a mostrar signos de recuperación, prácticamente sin intervención

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA, 1970-2002
(En dólares)



FUENTE: INEGI.

gubernamental, lo que envía señales positivas respecto a los resultados laborales del cambio de modelo económico. En 1993 se empiezan las negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLC), lo que promete mejorar las condiciones de vida de la clase trabajadora del país al asegurarse el acceso de los productos mexicanos de exportación al mercado más grande del mundo. No obstante el optimismo en materia económica, en 1994 se desarrollan una serie de eventos políticos que, aunados a un aumento de las tasas de interés en Estados Unidos, provocan una fuga masiva de capitales y una crisis financiera que lleva al país a una estrepitosa caída del producto y al repunte de la inflación. Esta crisis revierte los pocos beneficios del cambio de modelo económico observados en los años anteriores, y enmascara los verdaderos impactos del mismo sobre la clase trabajadora del país. El Gráfico 4 muestra la evolución del PIB per cápita de México en el período 1970-2004 y da

cuenta del impacto negativo que han ejercido las crisis sobre esta medida de bienestar de la población. La caída en el producto promedio por habitante es especialmente grave entre 1982 y 1987, mientras que muestra un repunte después de que los esfuerzos de estabilización rinden frutos⁷, en un período en que la economía empieza a adaptarse al nuevo entorno competitivo.

Para hacer frente a los cambios económicos y demográficos de la población trabajadora del país, durante los años ochenta y noventa la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) llevó a cabo varias reestructuraciones (Unda, 2003). Para empezar, en 1983 realizó cambios sustantivos en sus unidades administrativas, órganos desconcentrados y entidades

⁷ A finales de 1987 se firma un Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico entre los diferentes sectores que conforman el Estado Corporativo, el cual permite reducir la tasa inflacionaria de más de 100 por 100 en 1987 a casi 50 por 100 en 1988.

sectoriales; en 1985 y 1993 cambió su estructura orgánica-funcional; en 1989 y 1990 cambió las denominaciones de unidades administrativas, y finalmente se adecuó al contexto propiciado por la firma del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica al crear la oficina Administrativa Nacional para el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte. En cuanto a la política de empleo, después de las crisis de 1982 y 1994 la mayoría de las acciones fueron de corte emergente, enfocadas a la creación de empleos temporales, tanto en el medio rural como en el medio urbano. Entre los programas implementados se encuentran el Programa Inmediato de Reordenación Económica y el Programa de Defensa de la Planta Productiva y el Empleo. Además se diseñaron programas menores que de manera indirecta tuvieron efecto sobre el empleo, como los programas anuales para el desarrollo de la pequeña y mediana industria, la cual empezó a tomar una importancia creciente en la economía a raíz del aumento en la competencia y el desmantelamiento de las grandes empresas paraestatales.

A partir de los años noventa la política de empleo se enfoca a corregir las fallas del mercado, especialmente las que se refieren a la información asimétrica entre empleados y empleadores. En este sentido se fortalecieron las bolsas de trabajo y se promovió la capacitación de los trabajadores para que adquirieran las competencias requeridas por la industria. A partir de 1996 se empezaron a desarrollar convenios entre organismos dedicados a la investigación e instituciones interesadas en el apoyo a la capacitación, la formación de recursos humanos y la asistencia técnica, en los que de manera directa participan hasta la fecha empresas privadas, con el objetivo de formar sus cadenas de proveedores (Unda, 2003). Debe decirse, sin embargo, que estos esfuerzos no han sido suficientes para lograr la inserción al mercado laboral de todos los trabajadores que lo requieren.

Una descripción de algunos de los principales cambios laborales de la época del nuevo modelo económico permitirá al lector comprender mejor los efectos de las transformaciones económicas y políticas.

Disminución en las tasas de sindicalización y la crisis sindical

El desmantelamiento del Estado como principal promotor de la actividad económica del país, y el adelgazamiento de la estructura gubernamental, incidieron de manera directa sobre el número total de trabajadores sindicalizados del país con respecto a los sindicalizados potenciales. Solo los sectores de servicios públicos de salud y educación mantuvieron niveles similares de sindicalización antes y después de la apertura. Así, en un período de sólo dos años, entre 1992 y 1994, el porcentaje de trabajadores sindicalizados con respecto a la PEA cayó en más de 23 por 100 al pasar de 13,6 a 10,6 por 100 (Herrera y Melgoza, 2003).

Pero no sólo la disminución en la actividad económica pública incidió sobre las tasas de sindicalización en México. Con la apertura comercial y la globalización de los procesos productivos se empezó a generar en el país una nueva estructura laboral, radicalmente distinta a la del período de sustitución de importaciones, lo cual parece estar también relacionado con la baja en las tasas de sindicalización. Primero, el empleo en las grandes empresas empezó a ser desplazado por empleo en unidades productivas de menor tamaño, y la ley mexicana requiere de al menos 20 trabajadores para el establecimiento de un sindicato en una empresa. Por otro lado, la importancia que cobró la industria maquiladora de exportación como empleadora en el sector industrial trajo consigo patrones distintos de comportamiento de los líderes sindicales, pues los sindicatos de las maquilas se apegan más a la tradición sindical de países sin estructuras gubernamentales corporativas. En varios casos se observa, por ejemplo, que a los trabajadores se les brinda la opción de afiliarse o no al sindicato de la empresa, lo que también incide de manera negativa sobre la tasa de sindicalización. El avance tecnológico, por otro lado, ha jugado un papel importante en la disminución de las tasas de sindicalización en México. Los datos de INEGI muestran que prácticamente la totalidad de sindicalizados en el

país (99,7 por 100) caen dentro de la categoría de obreros o empleados no agrícolas (Herrera y Melgoza, 2003). El avance tecnológico que se ha dado en el mundo en los últimos años es, a opinión de los estudiosos del fenómeno, complemento del trabajo calificado pero sustituto del trabajo poco calificado, lo que implica que los sindicatos no tienen ya mucho margen de maniobra para negociar mejores condiciones de trabajo de sus agremiados, pues éstos pueden ser fácilmente sustituidos por máquinas, lo que desincentiva a los trabajadores a pagar sus cuotas de afiliación a los sindicatos. Finalmente, la regulación laboral se cambió para permitir a las empresas la subcontratación de cierto tipo de trabajadores, lo que también ha incidido en la atomización de la actividad económica y, por tanto, en las tasas de sindicalización.

Pero los retos de los sindicatos actuales del país no son sólo cuantitativos. A pesar de la disminución en las tasas de sindicalización, el peso político de los líderes sindicales sigue delineando aspectos clave de la política interna, pues el esquema de toma corporativa de decisiones resulta muy atractivo para sacar adelante los grandes proyectos de la nación. Por ejemplo, los esfuerzos de estabilización de 1987 pudieron llevarse a cabo gracias al Pacto de Solidaridad entre el Estado y las cúpulas sindicales, patronales y campesinas del PRI, y a que éste seguía siendo el partido hegemónico en el poder, lo que aseguraba el cumplimiento de la consigna más clara del corporativismo: la lealtad al Presidente. La contención de los precios, sin embargo, representó para los sindicatos una importante pérdida de credibilidad entre sus bases por la disminución en los salarios reales que implicó, lo que puso en alerta a las corporaciones respecto de la conveniencia de apoyar al Primer Mandatario en los esfuerzos de desmantelamiento del Estado para dar lugar a que la iniciativa privada competitiva, nacional y extranjera, empezara a jugar un papel más activo en la economía nacional. Los desencuentros entre el Presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) y los líderes sindicales se hicieron evidentes al principio de su administración, cuando dos

líderes de enorme calibre, el del sindicato de maestros y el de los petroleros, fueron removidos de sus cargos para, en uno de los casos, ir a la cárcel. Estos líderes fueron sustituidos por otros más leales al Presidente, lo que profundizó el descontento de los agremiados contra los acuerdos de sus representantes con el Poder Ejecutivo. Ejemplos como éste los encontramos en los esfuerzos de privatización, de descentralización y hasta de liberalización comercial, todo lo cual ha asestado golpes contundentes al sindicalismo mexicano de Estado, ha distorsionado el espíritu original de las reformas, y ha deteriorado el clima político en el país (para un análisis del caso educativo ver Ontiveros y Meza, 2003).

El gobierno Zedillista (1994-2000) fue más cauteloso que su antecesor en la relación con las cúpulas corporativistas, pero las primeras reformas estructurales necesarias para promover un crecimiento económico estable ya habían sido puestas en marcha cuando inició su administración. Estas primeras reformas provocaron que después de la crisis financiera de 1995 la economía mexicana creciera a tasas superiores al 5 por 100 en varios años. Pero las reformas económicas de primera generación han debido ser complementadas con otras de segunda generación, las cuales han sido imposibles de realizar por razones políticas. De hecho, la difícil relación del sindicalismo tradicional con los gobiernos promotores de una economía más sana y orientada al exterior ha provocado que los líderes corporativos busquen refugio en el poder legislativo para mantener, de alguna manera, su poder político y su extracción de rentas, lo que ha enrarecido aún más el ambiente político nacional y ha dificultado el despegue económico. Obviamente, el presidente Vicente Fox (2000-2006), emanado de las filas del PAN, ha enfrentado obstáculos mayores que su antecesor para la promoción de cualquier tipo de reformas de corte «neoliberal», lo que ha provocado una parálisis económica, sólo compensada por la actividad económica de los principales socios comerciales del país: Estados Unidos y Canadá.

El aumento en la informalidad

El esquema de integración económica con el mercado internacional a través, principalmente, de empresas maquiladoras de exportación con muy poca articulación con la planta productiva nacional, ha promovido una polarización del mercado de trabajo y un desplazamiento importante de trabajadores con escasos niveles de calificación. Estos trabajadores desplazados, al no contar con otras opciones de trabajo, han recurrido al autoempleo como medio de subsistencia y, en muchos casos, a la informalidad al enfrentar importantes dificultades para la formalización de sus actividades económicas. Según datos de Pederzini y Martínez (2004), en 1998 alrededor del 56 por 100 de la PEA no agrícola y fuera de la industria petrolera se encontraba laborando en una microempresa, es decir, en unidades productivas de menos de 10 trabajadores. Este porcentaje es ligeramente mayor en 1995, año de la crisis económica, lo que sugiere que este sector es refugio de los trabajadores que pierden su fuente de ingreso en épocas de recesión.

Así, la falta de una política industrial orientada al mercado interno y compatible con la apertura comercial, parece estar rompiendo cadenas productivas al interior del país y generando el surgimiento de un gran número de empresas pequeñas, con cortos períodos de vida, que se erigen como opciones temporales para generar ingresos. Este tipo de opción ha sido especialmente importante en períodos de desempleo de los asalariados, o para quienes definitivamente no encuentran cabida como empleados de las grandes empresas.

En las unidades productivas de menos de diez trabajadores sin registro trabajan a veces familias enteras, con empleados no remunerados en varios casos. Sus ingresos promedio apenas son suficientes para financiar el gasto corriente de las familias, y no cuentan con excedentes para pagos de seguridad social, lo que coloca a sus trabajadores en situaciones de enorme vulnerabilidad ante condiciones inciertas (ver INEGI, 2004). Según Pérez-Sainz (1998), «la informalidad se

convirtió en una importante válvula de ajuste del mercado laboral de América Latina durante los años ochenta y noventa», y México no ha sido la excepción. Es importante señalar, sin embargo, que no parece ser la apertura en sí misma la causante directa de la polarización y precarización de los mercados de trabajo nacionales, sino la falta de otro tipo de políticas de apoyo a quienes resultan perjudicados por el nuevo modelo económico, entre otros factores.

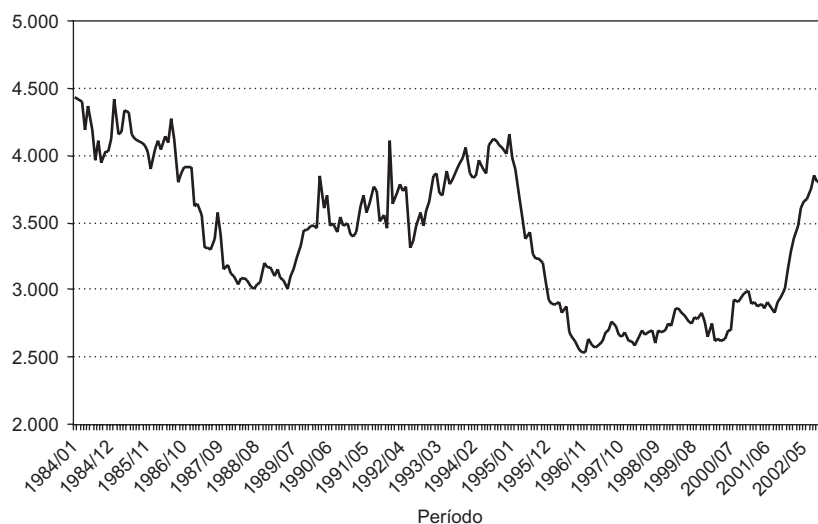
La disminución en los salarios reales y el aumento en la desigualdad salarial

El Gráfico 5 muestra la evolución del salario promedio real de México en el período 1984-2003. Es evidente que uno de los cambios más importantes del mercado laboral de los últimos tiempos es precisamente la pérdida de poder adquisitivo del trabajador promedio. Esta pérdida es especialmente significativa en los años de crisis económica, lo que sugiere que uno de los costos más onerosos de las crisis recae sobre las familias trabajadoras del país. La evolución del salario promedio, sin embargo, enmascara una realidad aún más cruda: la capacidad de compra disminuyó más para los trabajadores en los deciles más bajos de la distribución salarial, mientras que la de los trabajadores en los percentiles más altos ha aumentado de manera significativa, lo que ha llevado a un incremento significativo en la desigualdad salarial (ver Esquivel y Rodríguez, 2003).

El Gráfico 6 presenta, para el período 1988-1999, la evolución de la desigualdad salarial medida por la diferencia porcentual entre el salario promedio en el percentil 75 de la distribución salarial y el salario promedio en el percentil 25. El Gráfico 6 muestra una tendencia creciente en esa medida de desigualdad a lo largo de todo el período, aunque también sugiere que durante la crisis económica de 1995 la desigualdad salarial disminuyó. Es probable que esta reducción esté relacionada con la caída de los salarios de una gran parte de la población a niveles de subsistencia.

GRÁFICO 5

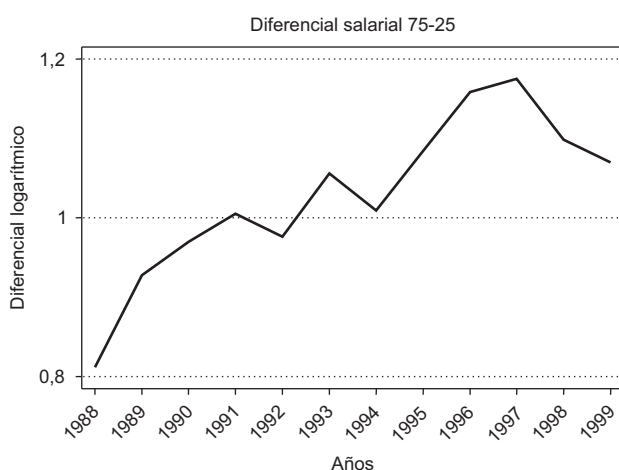
EVOLUCIÓN DEL SALARIO REAL PROMEDIO DE MÉXICO (Pesos a precios de 1994)



FUENTE: INEGI.

GRÁFICO 6

DESIGUALDAD SALARIAL, 1988-1999



Existen varios estudios que reportan el fenómeno de la creciente desigualdad salarial y tratan de explicarlo a la luz de las transformaciones económicas de los últimos años. Los factores que más han sido señalados como fuentes de esta desigualdad son la apertura comercial y el cambio tecnológico sesgado a favor de los trabajadores más calificados (Meza, 1999 y Cragg y Epelbaum, 1996, entre otros). Con respecto a la apertura comercial, la literatura señala que los mercados de productos que usan más intensivamente el trabajo poco calificado (sobre todo los agrícolas) eran los más protegidos antes de la liberalización comercial, y que ésta generó disminuciones en sus precios y, por ende, en los de los insumos que se usan de manera más intensiva en su producción (Robertson, 2002). Con respecto al cambio tecnológico, los estudiosos señalan que éste ha disminuido la demanda relativa de trabajo poco calificado y aumentado la de trabajo altamente calificado, lo que ha

modificado los precios relativos a favor del segundo grupo (Goldin, 1998)

Hay otros determinantes de esta desigualdad que también han sido señalados, como la disminución en la tasa de sindicalización de la fuerza laboral y la disminución real del salario mínimo. A la luz de los eventos descritos en este trabajo podríamos decir que también los esfuerzos de estabilización económica con base en acuerdos corporativos entre el Estado y las cúpulas sindicales pueden haber incidido sobre los indicadores de desigualdad salarial. Esto porque la contención del crecimiento de los salarios reales de los obreros y trabajadores afiliados a los sindicatos «de Estado» se convirtió en un ancla primordial de los precios, mientras que las percepciones de otro tipo de trabajadores se empezaron a determinar, en muchos casos, en mercados bastante competitivos.

Una de las características más importantes de este aumento en la desigualdad salarial es que ha beneficiado principalmente a los trabajadores con educación superior en las grandes áreas urbanas del país, y a los trabajadores con educación secundaria en áreas urbanas más pequeñas (ver Meza, 2004 y Hanson, 2003). Este patrón parece consistente con la idea de que distintas regiones del país se están especializando en la producción de distintos bienes, con base en sus ventajas comparativas.

Un aumento en la desigualdad en sí mismo puede no ser considerado un problema a resolver en una sociedad, cuando por algún cambio de política todos los grupos sociales están ganando, pero unos están ganando más que otros. El problema es cuando los beneficios de unos se dan a costa de los beneficios de otros. En México el caso parece ser el segundo. Para paliar este problema, resultado de una serie de eventos imbricados entre sí, se han llevado a cabo medidas relacionadas con el mejoramiento del capital humano de los trabajadores. El sistema educativo nacional ha pasado por varias reformas en los últimos años en búsqueda de esa mejora, pero aún falta mucho por hacer en este sentido. Una de las reformas educativas más importantes ha sido la descentralización educativa de 1992, seguida

por la instauración de una educación básica obligatoria de nueve años a partir de 1998.

Aumento en los niveles de calificación y en la participación laboral femenina

Otros de los cambios más significativos en el mercado laboral mexicano de los últimos años son, por un lado, el aumento en los niveles de escolaridad de la población y, por el otro, el incremento en la participación laboral femenina. Ambos fenómenos están de algún modo relacionados, pues las mujeres con mayores niveles de calificación tienden a participar más en el mercado laboral, mientras que la mayor escolaridad de las mujeres tiende a mantener por más tiempo a los niños en la escuela.

Una de las razones que ha sido señalada de manera más reiterada para explicar la mayor participación de las mujeres en los mercados laborales es el fenómeno denominado «de trabajador añadido», según el cual las familias hacen frente a la disminución en los ingresos del perceptor principal a través de la adición de un miembro a la fuerza de trabajo. Este fenómeno es especialmente importante en las épocas de crisis económicas, pero la paulatina recuperación de las percepciones no parece haber sido suficiente para revertir la tendencia creciente en la participación laboral de las mujeres del país, lo que sugiere un cambio cultural a favor de la mayor participación de la mujer en la vida productiva del país.

El mayor nivel de escolaridad de la población mexicana, por otro lado, está relacionado con los esfuerzos de política a favor de proveer de educación básica a todas las localidades del país, y también probablemente a los problemas que enfrentan los jóvenes para insertarse en los mercados laborales, tanto formales como informales. Por otra parte, la política social mexicana se ha diseñado de tal manera que los beneficios a los grupos más pobres del país se condicionan a la asistencia de los niños a la escuela. Estos resultados permiten prever la eventual salida de la pobreza de una importante proporción de las familias que están recibiendo esos beneficios.

En las comunidades rurales, la mayor escolaridad de la población ha promovido un mayor desplazamiento de población que, al tener mayor capital humano, busca aumentar el rendimiento de su inversión a través de la migración. En la actualidad, casi el 20 por 100 de la población total se encuentra todavía ubicada en áreas rurales, mientras que el producto agrícola representa apenas un 7 por 100 del PIB total del país. Estas cifras, aunadas a las de mayor escolaridad, permiten prever mayor emigración, y sobre todo a Estados Unidos, lo que impone características especiales a los mercados laborales de menor calificación.

El incremento en la emigración hacia Estados Unidos

El fenómeno de la migración a los Estados Unidos se está extendiendo en México de unas cuantas localidades en la zona tradicionalmente expulsora (Michoacán, Guanajuato, Jalisco y Zacatecas), a prácticamente todos los municipios del país. Esta emigración es principalmente ilegal o familiar, y está creando una fuerte cultura migratoria y estrechos lazos entre los países. Su incremento en los últimos años ha llamado la atención de diversos estudiosos del mercado laboral, quienes han llegado a la conclusión de que los cambios demográficos, económicos y políticos de los últimos tiempos están promoviendo estos movimientos (ver Massey y Durand, 2002). El perfil del migrante mexicano a Estados Unidos se ha modificado en los últimos tiempos, y su aumento cuantitativo está modificando la estructura laboral de vastas zonas del país. Ya no sólo migran hombres jóvenes, con baja o nula escolaridad, procedentes de las zonas rurales, para regresar en un período menor a un año. El migrante mexicano es ahora más calificado, menos joven, lleva a la familia, y espera quedarse en «el otro lado» por largos períodos de tiempo. La gente de muchas localidades ve a la migración como una opción de vida inmejorable, y esto está dejando a muchas comunidades con altas proporciones de gente mayor o niños, lo cual las hace muy dependientes de las remesas. En 2004 el monto de las re-

mesas que envían los migrantes a sus familias superó a los ingresos obtenidos por turismo en el país, excediendo los 14.000 millones de dólares. México es ahora el principal receptor de remesas del mundo, y el reto nacional es aprovechar esos recursos para que los connacionales no tengan que arriesgar la vida en la búsqueda de un mejor destino en otro país.

El aumento en la emigración internacional ha hecho evidente el efecto de las presiones demográficas sobre el mercado laboral. El aumento de la población en edad de trabajar ha hecho necesaria la creación de más de 1 millón de nuevos empleos al año, lo cual no ha podido ser alcanzado debido, en parte, a los problemas políticos que han impedido la concreción de una serie de reformas de segunda generación que permitirían al país atraer más inversión. En efecto, el nuevo esquema político ha imposibilitado el tipo de acuerdos de los años previos al 2000, lo que se ha resentido en el ámbito económico en bajo crecimiento del producto. La mayor escolaridad de la población, por otro lado, ha facilitado entre los jóvenes la búsqueda de mejores opciones de vida, y la emigración hacia el vecino país del norte se ha convertido en un excelente medio de movilidad social.

Por otra parte, la mayor competitividad de la economía, y de los mercados laborales por añadidura, ha impreso un rasgo de incertidumbre a los empleos en el país, la cual no ha sido contrarrestada con una mayor provisión de seguridad social por parte del Estado. Esta mayor incertidumbre promueve una migración creciente, pues las remesas se convierten en medios de aseguramiento de las familias o en amortiguadores de riesgos. Finalmente, la falta de crédito en el país ha promovido el trabajo temporal en Estados Unidos como un medio de generación de ahorros entre los jóvenes que inician su vida laboral.

3. Determinantes locales y nacionales del retorno a la educación superior

Dado que uno de los cambios más importantes del mercado laboral de los últimos años es el aumento en la

desigualdad salarial, y más específicamente el aumento en el premio a la educación superior en áreas urbanas, en esta sección se presentan los resultados de unos ejercicios econométricos que tratan de explicar las razones detrás del aumento en los salarios relativos de los trabajadores con educación superior, con respecto a los trabajadores con educación primaria, utilizando información de tipo panel para los 12 años comprendidos en el período 1988-1999 y para 16 unidades geográficas urbanas.

El modelo básico es una regresión lineal de la razón del logaritmo del salario promedio de dos grupos distintos de trabajadores, a y b , sobre un vector de variables que podrían estar incidiendo en los cambios en los salarios relativos. Dado que la variable dependiente es el diferencial salarial entre grupos de trabajadores definidos por su nivel de educación, una de las variables independientes de la regresión se define como la oferta relativa del grupo analizado respecto al mismo grupo utilizado para la definición de la variable dependiente. Es decir, dado que la variable a estimar es el salario relativo de los trabajadores de educación superior con respecto a los trabajadores con educación primaria, entonces una variable independiente es la oferta relativa de los trabajadores de educación superior con respecto al total de trabajadores con educación primaria. La ecuación a estimar, en ese caso, se define como:

$$\log [w_{a,kt} / w_{b,kt}] = \alpha_{ab} + \gamma_{ab} \log [n_{ij}/n_{kj}] + \beta_{ab} X_{kt} + u_{ab, kt}$$

donde $[n_{ij} / n_{kj}]$ representa la oferta relativa de trabajadores con educación superior respecto al total de trabajadores con educación primaria, para cada una de las k unidades geográficas del análisis y cada uno de los t períodos de tiempo. Esperamos que aumentos relativos en la oferta de trabajo de alta escolaridad provoquen disminuciones en sus remuneraciones relativas, por lo que esperamos que el coeficiente γ sea negativo. El coeficiente γ se interpreta como la elasticidad de los salarios relativos con respecto a la oferta relativa de trabajo.

Usando la información de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), la población de 16 mercados laborales locales se agregó primero en grupos con base en el sector donde laboraban o su edad, para cada uno de los años del período 1988-1999. Así, en el vector X_{kt} se incluyen, para cada año del análisis, la proporción de la población del mercado laboral local en dos grupos distintos de edad: entre 16 y 25 años y entre 56 y 65 años de edad; la proporción de trabajadores ocupados como directivos y como profesionistas, y la proporción de trabajadores ocupados como obreros y como empleados domésticos. Esto para ver si los cambios en la estructura ocupacional de las ciudades tienen alguna relación con los cambios en el premio a la educación. Por otro lado, para capturar los cambios en la composición de la demanda de trabajo, se incluyeron también como variables independientes, para cada año y cada mercado, la proporción de trabajadores en el sector agrícola y en el sector servicios. Asimismo, y con el mismo fin, se incluyeron la proporción de trabajadores que producen bienes manufacturados durables y la de los que producen bienes manufacturados no durables.

Si la entrada de jóvenes a los mercados laborales promueve mayor desigualdad, podríamos decir que éstos se están insertando con niveles de escolaridad menor a la superior, y que su entrada está disminuyendo la oferta relativa de trabajadores altamente calificados. Si, por otro lado, los aumentos en la proporción de directivos y profesionistas en los mercados laborales están generando mayor desigualdad podríamos concluir que el cambio tecnológico sesgado al interior de las empresas, y el nuevo contexto competitivo de la economía son factores importantes detrás de la mayor desigualdad salarial.

Por otra parte, si los aumentos en la producción de bienes manufacturados o agrícolas inciden de manera positiva sobre la desigualdad, entonces podríamos decir que la producción de bienes comerciables, es decir, la orientación de las economías locales hacia los mercados internacionales, es un determinante de la mayor desigualdad. Si la mayor orientación de las economías lo-

cales hacia el sector servicios es un factor que promueve mayor desigualdad podríamos concluir que son la precarización y atomización de las economías locales, más que la orientación hacia el exterior, lo que promueve el incremento en la desigualdad.

Para controlar por efectos del ciclo económico, se incluyó como variable independiente la proporción de la población del mercado laboral local que declaró estar desempleada cada año. Puesto que en la variable dependiente el numerador es un salario en una posición más alta en la distribución, los signos positivos en la regresión indican un aumento en la desigualdad salarial (ver Meza, 2005).

Las ecuaciones del estudio se estiman con cuatro distintas especificaciones para los residuales, lo cual nos provee de cuatro especificaciones para el modelo a estimar. La primera de las cuatro especificaciones es de tipo *pooling*. En esta especificación, cada razón salarial tiene un término de error independiente, en tiempo y espacio, en cada mercado laboral local. En este caso, los parámetros de la regresión se determinan a través de la variación tanto de la serie de tiempo como de los distintos cortes transversales locales. Las segunda y tercera especificaciones incluyen efectos fijos para cada área geográfica y para cada año, respectivamente. En la segunda especificación, los factores locales que inciden en la desigualdad salarial residual son absorbidos por los interceptos de ciudades, por lo que podemos decir que ésta es una especificación similar a una de series de tiempo. Los resultados en este caso los podemos interpretar como los factores que afectan al retorno a la educación superior a nivel nacional, en el tiempo. En la tercera especificación, los factores nacionales que inciden en el retorno a la educación son absorbidos en los interceptos anuales, por lo que si algún regresor resulta significativo decimos que la variable independiente afecta primordialmente a la desigualdad salarial a nivel local. La última especificación es la que se considera más apropiada, aunque tiene menos grados de libertad que las otras tres. Bajo esta especificación, los coeficientes de la regresión se determinan por medio de las

desviaciones de cada serie de tiempo respecto a su media en cada área geográfica, después de tomar en cuenta los cambios nacionales. Con esta especificación, por tanto, se pueden distinguir los efectos de los cambios seculares de los efectos de los cambios locales, lo que permite entender mejor el fenómeno del aumento en el premio a la educación superior a nivel nacional. Esta última especificación la comparamos con la tercera para hacer la distinción mencionada.

El Cuadro 2 presenta los resultados de las estimaciones. La primera columna nos dice que una mayor proporción de jóvenes, tanto en las economías locales como en la nacional, trae consigo aumentos en el premio a la educación superior. Esto sugiere que los jóvenes que recién entran al mercado laboral no cuentan con este tipo de educación, pues si así fuera el premio a la educación superior disminuiría con el aumento en la oferta relativa de trabajadores de corta edad. La estimación también muestra que una mayor proporción de adultos mayores trae consigo aumentos en la desigualdad salarial medida a través del retorno a la educación superior, lo que sugiere que la escolaridad de este grupo poblacional es menor a la superior.

Llama la atención el hecho de que la creación de puestos de trabajo a nivel directivo traiga consigo aumentos significativos en el premio a la educación superior. El alto valor del coeficiente, y lo robusto del resultado, nos hablan de una relación positiva muy estrecha entre estas dos variables, la cual sugiere la importancia de los cambios en las estructuras ocupacionales en la explicación de los aumentos en la desigualdad salarial que se observan en México en los últimos años.

Por otro lado, encontramos que aumentos en la proporción de personas en el sector agrícola traen consigo disminuciones en el premio a la educación superior. Por los resultados de las otras columnas del Cuadro 2 podemos decir que éste es un fenómeno básicamente local. Este resultado sugiere que en el sector agrícola no se pagan sobresueldos a los trabajadores con altos niveles de escolaridad, y es consistente con la evidencia presentada por Hanson (2003) respecto a la importancia de

CUADRO 2

DETERMINANTES LOCALES Y NACIONALES DEL PREMIO A LA EDUCACIÓN SUPERIOR

Variables independientes	(1)	(2)	(3)	(4)
log ni/nj.	-0,0903 (0,08185)	-0,0163 (0,1631)	-0,1971** (0,0989)	-0,1386 (0,1854)
% edad 16-25	2,9735** (1,2395)	-0,5080 (1,3997)	3,3676** (1,3824)	1,6917 (1,7472)
% edad 56-65	5,7886* (3,1641)	2,3741 (3,0743)	2,9494 (3,5186)	0,4328 (3,6295)
% directivos y profesionistas	11,2222** (2,2230)	5,9749** (2,6917)	15,1372** (3,9368)	6,1916* (3,9058)
% obreros y empleados diversos	-1,2752 (0,9615)	-0,0554 (0,9745)	-1,7602* (1,0091)	-0,4899 (1,0303)
% agricultura	-9,8251** (3,3191)	3,3876 (4,2921)	-6,9790** (3,5152)	0,9245 (4,4340)
% servicios	-0,3916 (0,5445)	1,7012** (0,8039)	-0,1757 (0,5616)	1,0288 (0,9079)
% manufacturas durables	-1,1061** (0,4502)	2,4540** (0,9238)	-1,1122** (0,5023)	0,6851 (1,3016)
% manufacturas no durables	-0,4795 (0,8048)	0,7849 (0,7467)	-0,5913 (0,8520)	0,4712 (0,8208)
% desempleados	4,2692** (1,8792)	1,7615 (1,6410)	8,8652** (3,5440)	0,0841 (3,5972)
Dummies de tiempo			X	X
Dummies de ciudad		X		X
log likelihood	-3,2891	65,1665	4,2515	72,2077
AIC.	0,1384	-0,4184	0,1744	-0,3771
N	192	192	192	192

NOTAS: Valores entre paréntesis son errores estándar.

** indica 5 por 100 de significancia.

* indica 10 por 100 de significancia.

la escolaridad media y media superior en el sector rural mexicano⁸. Los resultados también sugieren que el empleo en el sector de las manufacturas durables disminuye la desigualdad, lo cual es consistente con la idea de que las industrias menos competitivas pagan salarios

mayores a las personas con bajos niveles de escolaridad, y tienen estructuras salariales más planas que las de las industrias más competitivas. Finalmente, la primera columna del Cuadro 2 sugiere que la mayor actividad económica disminuye la desigualdad.

Cuando a la estimación se le añaden efectos fijos a nivel local (columna 2), observamos que la relación directa entre creación de puestos directivos y profesionales y el retorno a la educación superior se mantiene, lo que nos habla de la importancia de esta relación a nivel

⁸ A pesar de que los datos de esta estimación provienen del sector urbano, la inclusión de trabajadores agrícolas en las áreas urbanas se hace para entender, de manera indirecta, lo que está sucediendo en el sector rural. Los resultados, sin embargo, deben tomarse con reserva.

nacional. Este resultado sugiere la importancia del cambio tecnológico sesgado como fuente de desigualdad salarial a nivel agregado en México. La importancia de la terciarización de la economía como determinante del incremento en la desigualdad se sugiere con esta estimación. Finalmente encontramos que los aumentos en la proporción de trabajadores en las manufacturas durables aumentan la desigualdad a nivel nacional, pero la disminuyen a nivel local, lo cual resulta contradictorio y amerita un análisis más detallado.

La tercera columna del Cuadro 2 nos muestra que, a nivel local, los aumentos en la oferta relativa de trabajadores con educación superior sí disminuyen el retorno a la educación superior, aunque este fenómeno no se observa para toda la economía (columna 4). El coeficiente de la regresión nos dice que un aumento de 1 punto porcentual en la oferta relativa de mano de obra altamente calificada disminuye en 0,19 por 100 el premio a la educación superior. El resultado de esta tercera columna nos vuelve a sugerir que la entrada de jóvenes a los mercados laborales locales del país se hace a costa de sus salarios, y que este grupo poblacional no cuenta con un nivel de escolaridad lo suficientemente alto para que su entrada al mercado de trabajo implique una disminución en el premio a la educación superior. Es probable, sin embargo, que la inclusión de la oferta relativa de trabajo altamente calificado en la regresión esté enmascarando el verdadero efecto de la entrada de jóvenes al mercado de trabajo sobre la desigualdad salarial, ya que los jóvenes con educación superior están incluidos en las dos variables, por lo que puede existir un problema de multicolinealidad en la estimación.

El efecto de la creación de puestos de trabajo a nivel directivo y profesional sobre el retorno a la educación superior se vuelve a apreciar tanto en la tercera como en la cuarta estimación (columnas 3 y 4), por lo que podemos decir que la relación positiva y altamente significativa entre estas dos variables se percibe tanto a nivel local como a nivel nacional. A nivel local, además, tenemos que tanto la creación de puestos de trabajo para el personal de calificación media, como el aumento en la

proporción de trabajadores en los sectores agrícola y manufacturero durable, tienen efectos negativos y significativos sobre la desigualdad medida a través del premio a la educación superior. Esto implica que las ciudades que han experimentado recomposiciones industriales a favor de este tipo de manufacturas, o a favor de los productos agrícolas, y las que ofrecen mayores oportunidades para los trabajadores de calificación media, tendrían que estar experimentando reducciones en la desigualdad, lo mismo que las ciudades con mayor actividad económica. Estos resultados sugieren que la orientación de las economías locales hacia los mercados internacionales promueve menor desigualdad, y que son la informalidad, la precarización y la atomización de la actividad económica los determinantes más claros de la mayor desigualdad salarial. En este sentido, el Cuadro 2 muestra, de manera robusta, que la mayor actividad económica (menores tasas de desempleo) promueve menor desigualdad salarial.

4. Conclusiones

La economía mexicana ha experimentado cambios notables en los últimos 20 años, que han incidido de manera importante en los esquemas ocupacionales y laborales. Estos cambios económicos han repercutido también sobre las estructuras políticas del país, y han cimbrado las bases sobre las que se edificaban las relaciones obrero-patronales. La tarea de desmenuzar todas las transformaciones del mercado laboral mexicano de los últimos años se antoja monumental, pero un esfuerzo en este sentido puede ayudar a guiar las decisiones de política, para que la clase trabajadora del país se vuelva a convertir en un catalizador del desarrollo.

Este trabajo ha descrito los orígenes de las relaciones de los trabajadores con los empleadores y con el Estado, y a partir de esa descripción ha tratado de comprender la relación que guardan los cambios económicos recientes con las transformaciones del mercado laboral, sin dejar de lado los cambios demográficos que se han convertido en un importante factor de presión.

Una de las primeras conclusiones que se derivan del análisis es que los beneficios de la clase trabajadora durante la época del modelo de sustitución de importaciones provenían de un esquema político corporativista, en el que el sector obrero jugaba un papel central que le permitía extraer rentas a cambio de apoyar a los gobernantes en turno. El desmantelamiento de este esquema, por razones económicas y políticas, representó un costo importante para los trabajadores, el cual no ha sido compensado con otro tipo de política.

Pero no sólo se ha desmoronado en México la estructura política anterior, la cual representaba beneficios importantes a los trabajadores. El Estado ha dejado de ser el motor principal de la economía y ha cedido el paso a la iniciativa privada, tanto nacional como extranjera, en la búsqueda de una mayor eficiencia. Este cambio ha desplazado grandes cantidades de trabajadores, pero no ha sido acompañado de una política industrial que promueva la creación y el fortalecimiento de las cadenas productivas nacionales, lo cual ha propiciado una gran dependencia de los mercados internacionales, y en especial del mercado estadounidense, destino mayoritario de las exportaciones mexicanas, y ha impuesto un costo importante sobre la clase trabajadora, la cual no ha podido encontrar cabida en el sector formal de la economía en cantidades suficientes. Esto ha propiciado una precarización de los mercados laborales y una atomización de la actividad económica nacional.

Los problemas políticos derivados del desmantelamiento del esquema unipartidista han obstaculizado también la puesta en marcha de una serie de reformas estructurales, lo que ha estancado de alguna manera a la economía y ha promovido mayor informalidad. Las grandes empresas del país se han visto reemplazadas por unidades económicas muy pequeñas, que en muchos casos se convierten en refugios de supervivencia de las clases socioeconómicas más bajas. Los trabajadores provenientes de estos estratos sociales han visto entorpecida su inserción a los mercados laborales formales por la fuerte competencia a la que se tienen que

enfrentar los empleadores, lo que ha llevado a un aumento importante en la desigualdad.

En este contexto, la emigración hacia Estados Unidos se ha convertido en el mecanismo ideal de movilidad social, lo que ha ayudado a reducir las fuertes presiones sobre los mercados laborales, pero ha puesto en evidencia la necesidad, primero, de implementar políticas que promuevan más empleos protegidos y bien remunerados y, segundo, de instaurar un nuevo Estado promotor de la seguridad social de todos los mexicanos, y no sólo de quienes constituyen un sostén político.

La sociedad civil parece estar jugando un papel más activo en el desempeño de los mercados laborales del país, pues ha modificado patrones ancestrales en la búsqueda de un mayor bienestar. Las mujeres participan más en la economía nacional, y los jóvenes están adquiriendo mayor educación para hacer frente a los retos laborales que enfrentan. El Estado, por su parte, ha centrado sus esfuerzos recientes en la lucha contra la pobreza y en la construcción de un nuevo sistema político compatible con los nuevos tiempos, pero ha descuidado áreas primordiales del quehacer económico.

Los resultados del ejercicio econométrico realizado en la tercera sección sugieren que no es la apertura comercial la fuerza detrás de la mayor desigualdad salarial, sino la terciarización de la economía y el cambio tecnológico. Los resultados muestran también las dificultades que enfrentan los jóvenes para insertarse en los mercados laborales, y la importancia de la actividad económica local para disminuir la desigualdad salarial.

Las recomendaciones de política que se pueden extraer de este análisis son claras: el Estado no ha llevado a cabo acciones para compensar los perjuicios que el nuevo modelo económico ha generado sobre la clase trabajadora del país y sobre las nuevas unidades productivas surgidas de éste, lo que lo obliga a analizar los costos detrás de las historias de éxito en el nuevo contexto. Es necesario promover la creación y el fortalecimiento de las cadenas productivas nacionales, y es imprescindible mejorar el funcionamiento de los mercados de crédito y seguros para la población de menores in-

gresos. El Estado debe también jugar un papel central en la provisión de seguridad social a la población en general, y en el suministro de más y mejor educación y capacitación a los jóvenes y los desplazados. Las micro, pequeñas y medianas empresas deben recibir los apoyos que les aumenten las probabilidades de supervivencia, y la informalidad debe combatirse para asegurar equidad entre las empresas. Los trámites de apertura de empresas deben reducirse, y los sindicatos deben

convertirse en actores clave para el aumento de la productividad de los empleados.

Por otro lado, es imprescindible encontrar nuevas formas para llevar a cabo acuerdos políticos que saquen adelante los grandes proyectos de nación, pero sin distorsiones que generen resultados no esperados ni deseados. Hay, por lo tanto, todavía mucho por hacer, y el Estado no puede abstraerse de su responsabilidad en la construcción de un nuevo México.