



*Mercado laboral: Ocupación,
salarios e informalidad*
María de Lourdes Ampudia Rueda
y Mario Camberos Castro (coords.)
México, UACJ,
2016
ISBN: 9786075201870

*Luis Huesca Reynoso*¹

*Nora Nidia Garro Bordonaro*²

Por su extensión podría decirse que es un libro de bolsillo. Aunque breve, tiene la virtud de presentar una variedad de enfoques (de la sociología radical hasta el análisis neoclásico; de lo global a lo nacional, regional y sectorial): presenta resultados de investigación teórica y empírica: una diversidad de temas, todos ellos relacionados con el mercado laboral y el empleo. Por estas características, es recomendable su lectura.

El libro ofrece, en ocho capítulos, un panorama del mercado de trabajo y los efectos que tienen las políticas sociales y económicas en los trabajadores formales e informales de los años recientes; una revisión del modelo de apertura comercial y el análisis sobre el cambio tecnológico en el mercado de trabajo, tanto a nivel nacional como por entidades, con un énfasis especial en la frontera norte de México; un escenario para constatar los cambios ocurridos en lo laboral por efecto del cambio tecnológico y de la crisis financiera más reciente. También presenta propuestas de indicadores, métodos y técnicas para medirlos. Lo anterior, deja en al lector una visión integral y actual sobre la problemática laboral en el país.

1 Profesor-investigador del Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo (CIAD).

2 Profesora-investigadora del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa.

En el capítulo 1, “El mercado de trabajo en la era de la globalización: Una crítica a la teoría neoliberal” de Alessandro Bonano, presenta críticas a la concepción neoliberal del funcionamiento (teórico) del mercado laboral, así como a las recomendaciones de política (o ausencia de política) por parte del Estado para asegurar un funcionamiento libre de interferencias y lograr un ajuste eficiente de los mismos. Para esta tarea de crítica, Bonano se apoya en evidencias que surgen de estudios sobre la creación y operación de tres mercados: el de trabajadores en la producción de uva, con certificados de calidad, en el noreste de Brasil; el de trabajadores agrícolas temporales en Canadá; y, el de trabajadores agrícolas en Cataluña, España.

Las peculiaridades de estos tres mercados son, primero, que los trabajadores son migrantes, nacionales en el primer caso e internacionales en el segundo y en el tercer caso. Segundo, las relaciones laborales establecidas por los empleadores (regulación de tareas, causales y condiciones de despido, salarios), con la anuencia de los gobiernos, fueron adversas a los trabajadores. Tercera, esas peculiaridades de los mercados laborales fueron definidas y creadas (los mercados son creaciones sociales, argumenta el autor) con intervención de los gobiernos, productores, y sindicatos de agricultores. Con base en este análisis Bonano concluye que “el mercado de trabajo está controlado por, y se forma a través de, factores que derivan desde esferas que no son necesariamente parte de un proceso económico basado en la oferta y la demanda” (39).

Recordemos que la teoría económica neoclásica es a-histórica, su programa de trabajo no incluye el investigar la formación de los mercados existentes; así, define el mercado como un mecanismo de comunicación (de intercambio) entre personas que poseen bienes y que tienen disposición a intercambiarlos (compradores y vendedores). Y, estaría de acuerdo con Bonano, que el mercado es una creación social. La crítica fuerte de Bonano, es a la concepción economicista neoliberal que pretende que la lógica del mercado deba aceptarse también como la lógica de la toma de decisiones en la esfera de la política. Esta pretensión, en el mejor de los casos, debiera aplicarse exclusivamente a lo relacionado con la asignación de recursos públicos, pero no a la toma de decisiones de carácter político.

Bonano hace una crítica a la teoría ideal del mercado y la contrasta con las evidencias que surgen de los mercados reales. Por supuesto, entre la teoría y la realidad existe una distancia que sólo la puede cubrir la política. Tres conceptos son fundamentales en su trabajo de crítica a la teoría económica neoclásica: neutralidad, impersonalidad e imparcialidad.

Argumenta que la “neutralidad” del mercado es un mito. En realidad, la teoría económica afirma que el mercado es impersonal, y, en este sentido, neutral, porque no importa la posición política de quienes venden o compran. También, establece que no hay imparcialidad en el mercado puesto que quien tiene mayor capacidad de pago, tiene la capacidad de sesgar a su favor el funcionamiento de mercado (si como consumidor, orienta la producción hacia lo que consume este individuo; o como productor, por ejemplo, tiene mayor capacidad de resistencia en las negociaciones salariales). Es un capítulo interesante que, para los economistas, es una invitación a la reflexión sobre los fundamentos de su teoría.

En el capítulo 2, “Los mercados laborales mundial y mexicano: Efectos de las crisis” de Joaquín Bracamontes y Mario Camberos, se da cuenta del impacto de la crisis reciente en el mercado mundial y mexicano a través de varios indicadores: desempleo, salarios, informalidad y pobreza. Los autores encuentran que para los países pobres o emergentes las teorías clásica y keynesiana son insuficientes para explicar el problema de la informalidad del mercado laboral. Así, en el caso de México su nivel alcanza a cerca del 60% de los puestos de trabajo, lo que constituye un factor que deprime los salarios y causa el empobrecimiento de los trabajadores. Los autores realizan una excelente revisión sobre el impacto mundial en los mercados laborales en variables tales como el desempleo, salarios reales e informalidad.

A la pregunta: ¿Qué ocurre actualmente en el mercado laboral? Los autores responden: 1) la rigidez salarial es un mecanismo que opera de manera diferente en las regiones del mundo: en Europa Occidental y Estados Unidos el desempleo permanece a tasas elevadas, por ello, ante una caída de la demanda agregada, el despido masivo no se hace esperar. 2) La recuperación es lenta debido a las legislaciones laborales estrictas, por lo que difícilmente los empresarios ponen a funcionar negocios que

ofrezcan salarios menores a los que contempla la ley y el trabajador no aceptará trabajar a salarios menores al ingreso que les proporciona el seguro del desempleo. 3) En los países latinoamericanos, incluido México, los salarios reales caen por debajo del salario de equilibrio.

Es así como describen la pérdida de empleo en México, por debajo del promedio mundial, junto con países como la India, Sudáfrica y Bulgaria, entre los más importantes; en contraste, algunos países de América Latina aumentaron el empleo, como Chile, Argentina, Brasil, Perú y Uruguay. Esto es, el mercado laboral de México ha resultado, entre los países con desarrollo similar en A. L., el único perjudicado con la crisis, explicado por su dependencia a la economía americana.

Los autores ponen a prueba su hipótesis de que la informalidad es *generada* por las crisis. Su hipótesis se complementa, a su vez, afirmando que la informalidad incide en la caída de los salarios y en el incremento de la pobreza. Utilizan modelos de regresión lineal para apoyar empíricamente su hipótesis.

La hipótesis se pone a prueba a nivel internacional. Argumentan que la crisis tuvo efectos diferentes en las tasas de desempleo en los países de Europa Occidental y de Estados Unidos (este país fue el que más empleos perdió durante la crisis) —en los cuales las tasas de desempleo permanecen altas debido a las redes de protección existentes: seguro de desempleo— comparados con el resto de los países emergentes. En estos últimos también existieron diferencias entre los países de Sudamérica (los que se beneficiaron de las altas tasas de crecimiento de China) en los cuales, en plena crisis, aumentó el empleo y los de Centro América y México, los que más resintieron la crisis del 2008-2009 debido a la cercanía geográfica y económica con los Estados Unidos.

Para los países emergentes, con una regresión simple, muestran que “la variable informalidad del mercado laboral *explica* el empobrecimiento de una parte de los trabajadores que tienen empleo [...] [por un aumento] en 1% [en] la informalidad, la pobreza lo hará en poco menos de medio punto porcentual” (53). Para el mercado laboral mexicano, encuentran que un aumento de 1% en la informalidad aumenta el 0.91%

el índice de pobreza de las entidades federativas para el año 2010. Concluyen, “la informalidad es un factor que ha abonado fuertemente al aumento en la pobreza” en el periodo analizado.

En el capítulo 3, “Apertura comercial y desigualdad salarial: una revisión” de Albany Aguilera y David Castro, se trata un tema que ha cobrado relevancia en cómo se han visto beneficiados los trabajadores (menos calificados) con la apertura de la economía mexicana, con base en el teorema de *Stolper-Samuelson*. Este supone que los países de menores niveles de desarrollo con abundancia relativa de trabajadores menos calificados, en donde México no es la excepción, se beneficiarán con el libre comercio. Al respecto, muestran cómo a partir de la apertura comercial se han modificado las brechas salariales entre los trabajadores menos y más calificados a favor de estos últimos, lo que implicaría una contradicción con la teoría. En el caso mexicano, explican cómo esas brechas se han revertido en el presente milenio al observar una estrepitosa caída de los salarios del trabajo calificado o profesional con respecto del menos calificado (con estudios inferiores al universitario).

Cierran su trabajo explicando las razones descritas en la literatura atribuible al incumplimiento del teorema *Stolper-Samuelson* y establecen que, debido a la carencia observada de análisis sectorial, se recomienda identificar las actividades económicas que presentan mayor exposición a los mercados internacionales, con el objetivo de proporcionar una mejor visión de la estructura salarial del país.

En el capítulo 4, “Cambio tecnológico y escolaridad de los trabajadores asalariados: el caso de México” de María Luisa Basurto e Ignacio Llamas, se presenta una revisión de literatura referente al cambio tecnológico y su posible sesgo a favor de los trabajadores con mayores niveles de escolaridad. Siguiendo la obra seminal de Daron Acemoglu, utilizan la hipótesis del cambio tecnológico sesgado a favor de las habilidades (CTSH) para explicar la diferencia en su aplicación en países desarrollados y en desarrollo. Para ello, ponen énfasis en la importancia de considerar las diferencias entre el sector formal e informal en estos últimos países, donde el impacto del cambio tecnológico de tipo exógeno tiene presencia a favor del sector formal. En su análisis, se valen de

los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2006 y 2013, y realizan un examen separado del impacto del CTSH en los sectores formal e informal, considerando el tamaño de los establecimientos y las ramas de actividad –construcción y manufactura–. La caída en las remuneraciones del trabajo calificado y con mayores habilidades es una tendencia real y se presenta a lo largo de su información, de 2006 a 2013.

Los autores llegan a la conclusión de que no existe evidencia suficiente que muestre un CTSH en favor de trabajadores con mayores niveles educativos en México y que, por tanto, el modelo de Acemoglu en su esencia más pura y con los supuestos básicos no es aplicable al análisis de un país en desarrollo. Basurto y Llamas determinan que los supuestos del modelo de CTSH son en extremo difíciles de observar en el contexto mexicano y en el del resto de los países de A. L.

Su investigación se sustenta en cuatro hipótesis que ponen a prueba (basadas en la obra de Machin) tendientes a explicar cómo en los países en desarrollo, el caso de México, el constante cambio tecnológico ha permitido a sus trabajadores integrarse al mercado laboral y utilizar la nueva tecnología (en especial la computadora), lo que genera que las empresas sean mucho más productivas y se premie a los trabajadores más escolarizados con salarios relativos más altos.

La hipótesis uno se basa en que el sector formal de la economía presentó un incremento, de 2006 a 2013, en el número de trabajadores asalariados que cuentan con educación superior y de posgrado. La hipótesis dos se enfoca en que los datos muestran que no existe un CTSH en los establecimientos grandes, medianos y micro (y sí en los pequeños del sector formal). Este resultado se fundamenta en que las tasas de crecimiento de los ingresos relativos de los trabajadores asalariados altamente educados son negativas, a pesar de que se incrementó el número de dichos trabajadores. La hipótesis tres se basa en el supuesto de que el trabajo de mayor escolaridad es complementario del capital físico o de los activos fijos de alto valor. La hipótesis cuatro refiere a que un incremento en el número de establecimientos no necesariamente implica una mayor demanda de mano de obra altamente escolarizada, sino que en México está presente un fenómeno sociológico denominado creden-

cialización: los resultados son la inflación de los diplomas, pero con pérdida de valor individual; el exceso de educación –o sobre-calificación–, y el subempleo.

Finalmente, los autores muestran que dentro del sector manufacturero se apoya fuertemente la hipótesis número cuatro, por lo que se puede concluir que en este sector está operando la ley de *correlación cero*. También se puede afirmar que en este sector la incorporación de nuevas tecnologías ha sido insuficiente para compensar los aumentos en la oferta de trabajo más educado y, en consecuencia, no se ha generado un aumento sostenido en los ingresos relativos de este trabajo.

En el capítulo 5, “Situación laboral de los profesionistas en México en 2012” de Dulce María Martínez, Ignacio Llamas y Gilberto Aboites se indaga si la informalidad impacta también a los profesionistas. Después de un análisis de las profesiones (por grupo, sector, rama, tipo de profesión y tamaño de establecimiento) concluyen que se perciben aceptables condiciones laborales para los profesionistas en términos salariales, de contrato y de seguridad social. Además, documentan que los profesionistas se concentran en actividades del sector secundario y en pequeñas y medianas empresas.

Este capítulo tiene un estrecho vínculo con el previo de Basurto y Llamas, donde se avizora un mercado laboral profesional con “exceso” de escolaridad en los trabajadores. Ahora bien, existe una tendencia a que el trabajador más escolarizado desplace al menos escolarizado, pero ese trabajador más escolarizado se ha insertado inclusive en los sectores que empleaban intensivamente al no escolarizado. El resultado es la presencia en México de una sobre-educación en puestos de trabajo con salarios a la baja.

En el capítulo 6, “Crecimiento económico en la frontera norte de México: Evaluación y políticas” de Isaac Sánchez y Rosa María García muestran a la luz de la teoría del crecimiento económico en un modelo con datos de panel, que la inversión pública no tuvo ningún efecto positivo en el crecimiento económico ni en el empleo de la región en años recientes.

Sus resultados sugieren que el crecimiento fue más vigoroso para las entidades de la frontera que para el resto del país, y destacan que Nuevo León y Coahuila fueron los más afortunados; sin embargo, se encontró que la inversión realizada por el gobierno no impacta positivamente al crecimiento económico y al empleo; en tal sentido, su hallazgo principal gira en torno a que el papel del gobierno puede calificarse en forma negativa.

En el capítulo 7, “Asignación social y medición del trabajo doméstico en los hogares de Ciudad Juárez 2010” de María de Lourdes Ampudia Rueda y Myrna Limas Hernández nos recuerdan, con énfasis, que el trabajo doméstico en la gran mayoría de los casos y de los países lo atienden las mujeres debido a la asignación de papeles o roles sociales de la cultura prevaleciente. Un gran porcentaje de mujeres, y uno relativamente bajo de hombres, realizan las tareas domésticas, sin remuneración.

Las autoras se plantean dos problemas básicos íntimamente interrelacionados y que teóricamente no se delimitan con claridad. Uno es la medición del aporte del TD en las Cuentas Nacionales del PIB; y, el otro, la no remuneración del trabajo doméstico, el cual pone en un predicamento a quien lo realiza, generalmente las mujeres, porque tienen que conciliar la agenda personal, familiar y laboral remunerada.

El problema de cuantificar el aporte del TD al PIB ya se ha, al menos parcialmente, resuelto. Existen varias metodologías para su estimación. Por ejemplo, con una de ellas, para el caso de México, en el año 2012, se estimó que el valor del trabajo doméstico y de cuidados no remunerados representó el 19.4% del PIB. Las mujeres aportaron de esta cifra el 15% y los hombres el 4.7%.

La triple jornada (personal, familiar y laboral remunerada) de algunas mujeres limita el aprovechamiento de oportunidades laborales (o, se podría decir, que también alguno de los otros dos campos de actividad). Las autoras lanzan la siguiente advertencia: ¿Usted estaría dispuesto a atender una jornada de 50 horas por semana [de TD] sin pago alguno? Si fuera así cómo reaccionaría.

Compartimos unas reflexiones que surgieron de la lectura de este capítulo. Las instituciones restringen nuestro conjunto de oportunidad [North], y el matrimonio es una institución que está destinada a cambiar, o a desaparecer. El avance de la tecnología [¿Robots?] posiblemente libere gradualmente el TD y, con ello, el hogar y su configuración también deberá de transformarse. Tal vez, con ello, se resuelva el problema del TD no remunerado. Así planteadas las preguntas de las autoras, generarían nuevas preguntas. Vivimos en un régimen de propiedad privada, ¿quién pagaría a las amas de casa? ¿El marido, el Estado a través de un salario social? En todo caso, las autoras nos invitan a reflexionar sobre el problema del TD no remunerado. Un tema interesante.

En el capítulo 8, “Integración regional de la industria avícola: la mano de obra latina en los Estados Unidos”, los autores Douglas Constance, Travis Miller y Francisco Martínez argumentan y documentan que la reestructuración neoliberal³ de México, por presiones del FMI y debido al TLCAN –ambas expresiones de las fuerzas de la globalización–, ocasionó la eliminación gradual de las barreras a la importación de maíz hasta su desaparición en 2008. La caída drástica en el precio del maíz afectó severamente a 15 millones de productores mexicanos. Esta caída se debió en gran parte a los subsidios a los productores agrícolas en Estados Unidos y a una práctica de competencia desleal: *dumping*.

Algunos resultados fueron, por el lado de los perdedores, la reducción del número de productores de maíz en 21% de 1991 al 2000, 1.2 millones de campesinos abandonaron sus tierras. La emigración ilegal anual hacia Estados Unidos aumentó en 54% en los años posteriores a la ratificación del TLC, de 260 mil anuales a 400,000 de 1995 al 2000. Por el lado de los ganadores, las grandes empresas agroindustriales compraron alimento para ganado a precio inferior a su costo de producción; las empresas empacadoras de carne avícola primero, y después

3 Como estrategia corporativa para minimizarla regulación estatal de la industria y maximizar la flexibilidad organizacional y laboral, así como sus beneficios esperados. Los mecanismos para lograr estos objetivos son, entre otros, la descentralización de la producción, la informalización del trabajo, y el abastecimiento global de insumos.

porcina y bovina, tuvieron una gran oferta de trabajo inmigrante ilegal que aceptó los bajos salarios y las malas condiciones de trabajo que los trabajadores nativos pobres, no aceptaban.

Cuando se lee este capítulo, imagine, desde el lado amable, que Micheal Moore podría hacer un nuevo documental de los efectos de la política de las grandes corporaciones en la vida de los productores agrícolas pobres, así como hizo el documental de *Mr. Roger y yo* para mostrar los estragos en el pueblo de Flint ocasionados por el desplazamiento a México de una planta automotriz. Y el lado trágico, imagine que Luis Estrada podría hacer una continuación de la Dictadura perfecta para mostrar en forma, tal vez exagerada, los efectos de algunas políticas del Estado mexicano sobre los productores agrícolas, la expulsión por la pobreza de campesinos, como ilegales, hacia los Estados Unidos. El capítulo es un buen cierre de este recomendable libro.