

LA CRISIS ECONÓMICA EN LOS MERCADOS URBANOS DE TRABAJO DE LAS CIUDADES FRONTERIZAS DE LA REGIÓN NORTE DE MÉXICO

Jorge E. Horbath¹

1. INTRODUCCIÓN.

Los cambios que se dieron en la década de los ochenta dentro del país, determinaron una modificación en su estructura productiva; la crisis del petróleo obligó al gobierno mexicano a cambiar de manera drástica la base de su economía, dando como resultado el reemplazo de la industria petrolera como generadora principal de divisas, a una economía de industria exportadora, sustentada en las maquiladoras.² A partir de este momento, el país ha estado expuesto a sufrir profundas crisis que, junto con las políticas de estabilización y ajuste macroeconómico, mantienen en jaque la economía familiar de los grupos sociales de bajos ingresos principalmente. La reestructuración económica también se vio reflejada en el proceso de terciarización, predominantemente por la mayor incorporación de personal masculino a este sector³. Dicho sector vino a servir de espacio para la activación de estrategias generadoras de ingreso, mismas que se conjugaron con los movimientos de capitales que llegaron a sectores como el comercio y los servicios, ampliando así las oportunidades económicas.

Otro resultado ha sido el incremento de los sectores no asalariados o informales, debido a la subcontratación de pequeños negocios o de individuos en hogares particulares por parte de grandes empresas, para abaratar costos, elevando la productividad y hacerlos competitivos. Las actividades realizadas por los individuos en estos sectores, están muy lejanas de ser un

¹ Profesor-Investigador Titular de El Colegio de Sonora, COLSON. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores del CONACYT. jhorbath@yahoo.com.

² En 1982 el 75% de las exportaciones eran petroleras y el 14.2% provenía de la industria manufacturera, para 1988 solo el 32% de las exportaciones eran petroleras y el 56% provenían de la industria manufacturera (Guillen Romo 1990). Para 1993 las ventas al exterior de la industria maquiladora representaban el 39% de las exportaciones, las manufactureras eran del 36%, las petroleras habían disminuido al 16%, las agropecuarias representaban el 8.3% y las extractivas el 0.5% (Banco de México e INEGI, en Diario La Jornada, 26 de mayo de 1993).

³ La población económicamente activa masculina en este sector pasó de 34% en 1979 a 40.7% en 1991, mientras que la femenina se redujo del 71.6% en 1979 al 69.7% en 1991 (Pacheco, 1988; Rendón, 1993; Pedrero, Rendón y Barrón, 1995).

trabajo marginal (jornadas cortas y sin establecimiento fijo), ya que son organizadas con éxito en establecimientos de pequeña escala (Benites, 1990; Cortés y Cuellar, 1990; Chant, 1991; Lezama, 1991; Tuirán, 1993; González de la Rocha, 1994; Pacheco, 1994).

Todos estos cambios se han presentado paralelamente a una precarización del empleo, principalmente en la remuneración de la fuerza de trabajo y en la inflación sobre el poder adquisitivo del valor de la mano de obra; un claro reflejo de ello se ve en el costo de la canasta básica. En 1982 COPLAMAR (Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados) elaboró una Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales, integrada por 306 productos o servicios no suntuarios y su costo representaba 1.6 salarios mínimos, para 1993 esa misma canasta tenía un costo de 4.8 salarios mínimos⁴, actualizando los precios se estimó que esta canasta en 1997 alcanzó un costo de 7.7 salarios mínimos⁵. Esta reducción de la remuneración afectó mucho más a los asalariados, agravándose su situación con la aplicación de medidas de reducción de costos de producción por parte de muchas empresas, las cuales eliminaban prestaciones económicas y cláusulas de contratos colectivos, que permitían la injerencia de los sindicatos en las decisiones del trabajo (de la Garza, 1990).

Los salarios industriales siempre han sido mayores que el mínimo general, pero las distancias entre ellos se han acortado. En 1978, el salario promedio de la industria manufacturera era 2.1 veces mayor que el promedio nacional de los mínimos generales; para 1987 ya sólo era 1.5 veces mayor (Arroyo, 1993; Bortz, 1985). Para 1990, según el Censo de ese año, el 65% de las personas que laboraban en la industria manufacturera recibían menos de dos salarios mínimos. De esta manera, se aprecia claramente un marco de precarización de las condiciones laborales que los trabajadores presentaban en años pasados, frente a una situación resultante principalmente de los procesos de reestructuración laboral y de los efectos de las frecuentes crisis económicas que la estructura productiva del país ha estado viviendo durante la última década.

⁴ La Jornada, 20 de septiembre de 1993 México Distrito Federal.

⁵ En los últimos treinta años el salario mínimo ha sufrido una depreciación de 73.6 por ciento entre diciembre de 1978 a diciembre de 2008.

2. RECORDANDO LA CRISIS DE 1995 EN MÉXICO Y SUS EFECTOS EN LA REGIÓN NORTE.

Utilizando la información de los tabulados que produce el Instituto Nacional de Estadísticas Geografía e Informática (INEGI) de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, se puede hacer una aproximación a delimitación de regiones para apreciar los efectos de la crisis de 1995 en ellas.⁶ El análisis se sujetó a la descripción de lo ocurrido dentro de las regiones urbanas, para ello se agrega la información de las áreas metropolitanas en cuatro regiones, así:

Región Norte: Comprende las áreas metropolitanas de Chihuahua, Ciudad Juárez, Nuevo Laredo, Matamoros, Monterrey, Tijuana y Torreón.

Región Central: Incorpora las áreas metropolitanas de Guadalajara, León, San Luis Potosí y Tampico.

Ciudad de México: Abarca la información del área metropolitana de la Ciudad de México.

Región Sur: Agrega las áreas metropolitanas de Mérida, Orizaba, Puebla y Veracruz.

Los efectivos de la fuerza de trabajo de la región urbana del norte (la población económicamente activa) aumentaron cinco puntos porcentuales hasta llegar a un 57% después de 1994. En tanto que la ocupación se redujo al 95%, mostrando un aumento generalizado en el desempleo abierto después de la crisis económica de 1994. Sin embargo, las áreas metropolitanas de Ciudad Juárez, Matamoros y Tijuana podían haber mostrado niveles mayores de desempleo de no haberse reducido la población en edad de trabajar.

Los sectores industriales, comercio y servicios, propios de la actividad productiva urbana, permiten establecer que la actividad terciaria es característica en esta región como sector principal de absorción de mano de obra. Este sector concentra más del 62% de la fuerza efectiva de trabajo, aumentando en cerca de un punto porcentual después de la crisis de 1994, misma tendencia que se registró en cuatro de las siete áreas metropolitanas de esta región. Las áreas metropolitanas que presentaron una reducción en el sector terciario

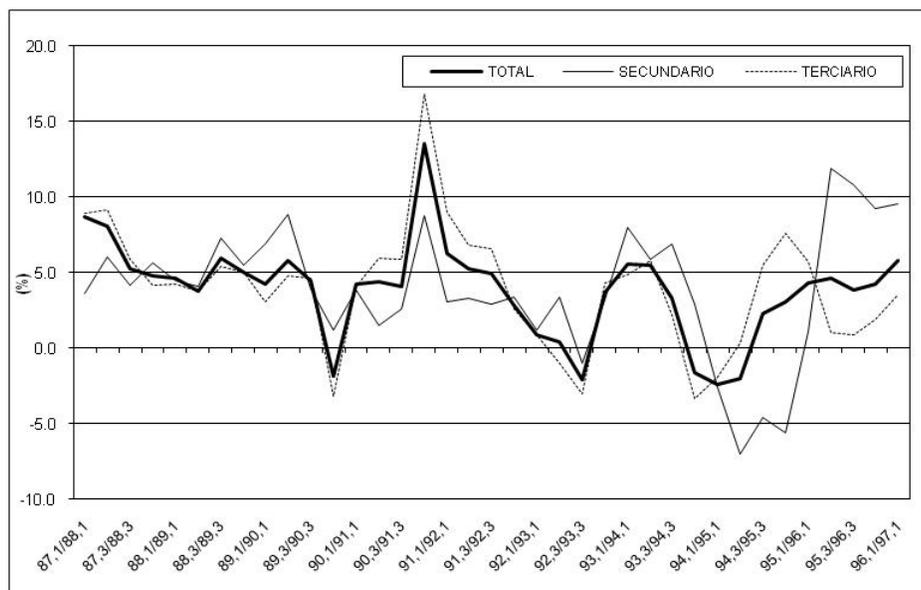
⁶ Dicha encuesta se realizaba trimestralmente en las áreas metropolitanas más importantes de la República. Se observaron solamente las 16 áreas metropolitanas iniciales de la encuesta, debido a que desde 1991 se incorporaron nuevas áreas metropolitanas, de las cuales no se cuenta con información continua desde 1987, año en que comenzó a ser aplicada la encuesta.

(Ciudad Juárez, Nuevo Laredo y Tijuana), mostraron incrementos en la ocupación industrial, producto de la localización de industrias maquiladoras y el ensanchamiento de otras.

Observando la tendencia de la ocupación urbana y sectorial, se puede apreciar que a partir de diciembre de 1991 hasta diciembre de 1993 estos indicadores laborales registraron una desaceleración constante, hasta llegar a registrar una tasa de crecimiento anual negativa en el último trimestre de 1993, momento este en que comienza a recuperarse levemente el mercado laboral.

Esta recuperación se vio alterada por la crisis de 1994, llevando principalmente al sector industrial a registrar un decrecimiento mucho mayor que los mostrados entre diciembre de 1989 a 1990 e inclusive, mayor caída que la presentada entre diciembre de 1992 y 1993, la cual hasta el momento era la más fuerte dentro de este sector en la región (ver Gráfica 1). De esta manera, contrario a lo acontecido entre el período 1987-1993, el sector industrial mostró un crecimiento mayor que el sector terciario, pero ello se debió a la mayor recuperación que tuvo la industria del norte del país (ver Gráfica 1), con excepción del área metropolitana de Monterrey, donde se registró un crecimiento medio anual del 1% entre 1994 y 1997, menor que el 5.2% anual entre 1987 y 1993.

Gráfica 1. Empleo Urbano en la Región Norte (tasas de crecimiento porcentual)



Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano, 1987-1997. ENEU/INEGI.

La mano de obra en empresas pequeñas representó el 20.4% de la ocupación industrial, reduciéndose en casi todas las áreas metropolitanas con excepción de Chihuahua y Monterrey por la crisis de 1994. Mientras que, el 40% del empleo en el sector terciario se localizaba en pequeños establecimientos, con la crisis este aumentó en cuatro de las siete áreas metropolitanas de la región. Las tendencias comparativas muestran que el crecimiento del empleo en pequeños establecimientos antes de la crisis de 1994 era del 5% anual, desacelerándose con la crisis económica al crecer al 2.4% anual. Estas tendencias fueron producto de la reducción en el crecimiento del empleo en pequeñas unidades productivas del sector terciario, debido a que es allí donde se localiza la gran parte de este tipo de empleo informal. Ello contrasta con el crecimiento de esta ocupación en la actividad industrial – detectadas en cuatro de las siete áreas metropolitanas de la región– lo que resultó en un incremento mayor al registrado en el período anterior.

Entre 1994 y 1997 el empleo en el servicio doméstico creció a un mayor ritmo que el correspondiente al período 1987-1993, siendo un soporte fundamental para sostener una parte importante del crecimiento del empleo en este grupo de informales, pues en la mayoría de las áreas metropolitanas su tendencia fue positiva. Las actividades laborales realizadas en la vía pública, mostraron un aumento en la participación de la ocupación total después de la crisis económica de diciembre de 1994. Estas actividades aumentaron principalmente dentro del sector terciario en todas las áreas urbanas de la región, llegando a ganar cerca de ocho puntos porcentuales de la ocupación en el sector terciario.

Al sumar las actividades laborales realizadas en pequeños vehículos se encuentra que el empleo de este grupo de informales se duplica, pero esto no significa aumento en la proporción media mostrada antes y después de la crisis de 1994. Por el contrario, lo que permite ver es una reducción de este grupo de informales en cuatro de las siete áreas urbanas de la región. Concentrándose esta situación en el sector industrial. El crecimiento del empleo en actividades en la vía pública se aceleró con la crisis económica, debido al crecimiento realizado por la mano de obra que se localizaba en el sector terciario. Pero al incorporar el empleo en pequeños vehículos, la tendencia se revierte y muestra una desaceleración en el crecimiento del empleo de este grupo de informales generalizada tanto en los sectores, industrial, comercio y servicios.

Dentro de las áreas metropolitanas que mostraron mejor remuneración de sus trabajadores fueron Chihuahua, Monterrey y Tijuana tanto en el sector industrial como en el comercio y los servicios. Mientras que las áreas de más baja remuneración estaban Ciudad Juárez y Nuevo Laredo dentro de la industria y las áreas de Matamoros y Torreón en el sector terciario. En cuanto a los grupos de trabajadores con bajos ingresos (de no más de un salario mínimo), se tiene que dentro de la región urbana del norte se redujo este grupo a partir de la crisis económica de 1994. Esto se observó tanto en la industria como en el sector terciario, debido a que ello fuera registrado en seis de las siete áreas metropolitanas, mientras que en Chihuahua y Matamoros, estos grupos de empleo con precarios ingresos aumentaron entre 1994 y 1997.

Al comparar las tendencias de crecimiento promedio anual de los grupos de bajos ingresos y de la remuneración media, se tiene una relación inversa entre estos dos indicadores, tanto para el total de ocupados como para los trabajadores de los sectores industrial, comercio y servicios. Las remuneraciones medias de los dos sectores económicos urbanos se contrajeron con la crisis de 1994, siendo el ingreso medio de la industria la más afectada al sufrir una contracción del 2.96%, frente a la caída del 2.2% sufrida por ingreso medio en el sector terciario. El empleo de ingresos precarios se incrementó en ambos sectores, con un crecimiento levemente mayor entre el sector industrial. Solamente el área metropolitana de Ciudad Juárez presentó una contracción dentro del grupo de trabajadores con bajos ingresos, pero esto no determinó un mejoramiento del ingreso medio. Por el contrario, la caída en los ingresos fue evidente y la reducción de la remuneración en el sector industrial fue la más alta entre todas las presentadas por estos sectores de las áreas metropolitanas.

3. EFECTOS DE LA ACTUAL CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL EN MÉXICO.

El impacto de la crisis mundial en México, ocasionada principalmente por la recesión estadounidense, ha sido de inmensa magnitud y apenas se están obteniendo cifras sobre su efecto en la estructura productiva nacional. Según cifras del INEGI, la contracción del Producto Interno Bruto del cuarto trimestre de 2008 fue de 1.65 por ciento anual, mientras que deterioro de la dinámica productiva industrial del país tuvo una contracción del 4.4 por ciento en el sector de la construcción y 4.9 por ciento en la industria manufacturera, arrastrando también al sector comercial a una reducción de 4.8 por ciento de su producción anual en el último trimestre del año pasado. Todo ello sin contar las caídas de otros sectores

económicos no menos importantes, con lo que la recesión en el país es inminente y se instaló en la actividad productiva para el presente año, al confirmarse la fuerte contracción que muestran las cifras de comercio exterior del país actividad principalmente dirigida hacia Estados Unidos, del 30.7 por ciento anual en febrero de 2009 y de 29.4 por ciento en las exportaciones para el mismo período, lo que llevó a una caída en la balanza comercial de 56.2 por ciento.

Ya en el primer trimestre del 2009, el Producto Interno Bruto (PIB) de México cayó, en términos reales, 8.2% respecto al valor registrado durante el mismo periodo del año pasado. Respecto al primer trimestre del año pasado, la tasa de desocupación creció 28.1% y el porcentaje de la población ocupada que tiene la necesidad y disponibilidad de ofrecer más tiempo de trabajo que el que utiliza en su ocupación actual aumentó 20.5% -subocupación visible-. Dada la organización estructural de la economía mexicana y lo que ocurre con Estados Unidos, no sorprende que en la industria manufacturera el porcentaje de trabajadores que necesita trabajar más tiempo haya aumentado en 44% respecto del trimestre enero-marzo del 2008. Además de la necesidad que la población tiene por conseguir un trabajo, el problema de la subocupación es crucial, pues como lo refiere el Observatorio de Política Social y Derechos Humanos de INCIDE Social “cuatro de cada diez no tiene acceso a instituciones de salud y dos de cada cinco, de acuerdo a los datos oficiales, laboran en la economía informal; cuya característica principal es la de no ofrecer prestaciones ni seguridad alguna a quienes se ocupan dentro de ella” (2009).

El mismo Observatorio destaca que la crisis eleva la probabilidad de la vinculación de la fuerza de trabajo a actividades informales. Según datos provenientes de la ENOE del primer trimestre de 2009 muestran que en 9 millones de hogares hay por lo menos un ocupado en el sector informal aumentando un 3.3 por ciento entre 2008 y 2009. De allí que el aumento de 45.3 por ciento en el número de hogares cuyo jefe trabaja en actividades no formales, ocurriendo principalmente en hogares de 6 o más integrantes, donde la presencia de jefes ocupados en el sector informal aumentó en 86% en un año.

La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (STPS-INEGI) mostró que la contracción de la ocupación femenina para el último trimestre de 2008 respecto al mismo trimestre de 2007 fue del 3.18 por ciento, mientras que la masculina alcanzó a ser del 0.79 por ciento. En las

actividades productivas, se aprecia nuevamente el efecto altamente discriminante de la crisis, pues en el sector agropecuario en el mismo período se reportó una reducción de 3.63 por ciento de la ocupación masculina, en tanto que la ocupación femenina alcanzaría más del 14 por ciento. En la industria manufacturera ocurrió algo similar, ya que la ocupación masculina allí sufrió una contracción del 5.25 por ciento y la ocupación femenina un 8.17 por ciento en el mismo período. El propio sector terciario mostró aumentos en la ocupación masculina y una contracción en la femenina del 1.5 por ciento. Incluso en la subocupación el dramatismo aumenta, al observar las cifras de las mujeres que no tienen estudios de primaria completa, se redujo más de 20 por ciento en el mismo período que la contracción del 3.37 por ciento de los hombres en el mismo rubro.

La reducción de costos por parte de las empresas especialmente industriales como comerciales ha sido la estrategia a seguir para enfrentar la crisis económica, por medio de la disminución de personal para mantener una fuerza de trabajo básica que sostenga el proceso productivo esencial. Como resultado del presente declive económico, los efectos de la crisis en el mercado de trabajo siguen siendo severos, pues el desempleo abierto pasó de 3.9 por ciento en febrero de 2008 a 5.3 por ciento en el mismo mes del 2009, con un crecimiento de 1.4 por ciento anual. La ocupación cayó a 1.7 por ciento anual en el cuarto trimestre de 2008 y ello representó una pérdida anual de 750 mil empleos, mientras que en la industria manufacturera esta caída fue de casi 6.6 por ciento anual. La contracción anual al mes de enero del empleo en el comercio al por mayor fue de 0.73 por ciento y de 1.46 por ciento en el comercio al por menor, en tanto que la caída de la ocupación en la actividad de la construcción fue de 6.3 por ciento.

3.1. La crisis y los efectos en la migración internacional.

Aproximadamente 12 millones de mexicanos que representan 9.4 por ciento de los nacidos en México, viven fuera del país, principalmente en Estados Unidos, cuya participación de mexicanos aumentó un 8 por ciento entre 2005 y 2006. De acuerdo a estimaciones recientes, de los 37 millones de inmigrantes que tiene Estados Unidos, 11.5 millones eran mexicanos, representando cerca de la tercera parte inmigrantes a ese país.

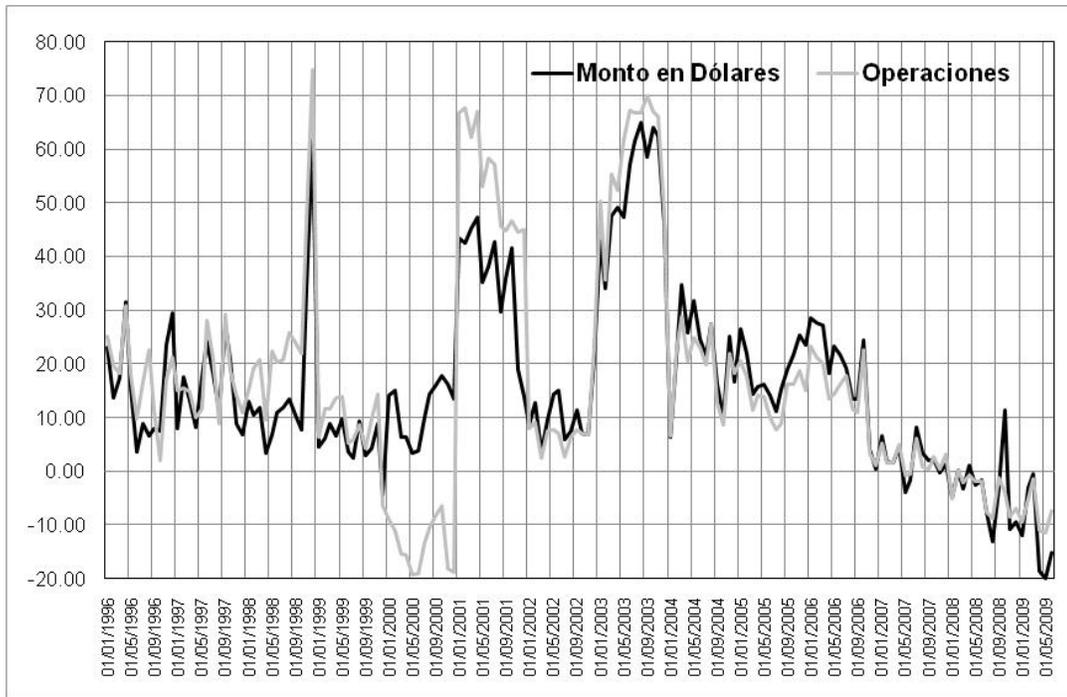
La migración mexicana aumentó después de firmado el Tratado de Libre Comercio TLCAN, llegando a ser hasta de 20 por ciento, para lo que queda desvirtuado el objetivo del mismo

tratado de exportar bienes y lo que se alcanzó fue una “exportación humana”, pues además del aumento de la migración, el contenido de valor agregado a los productos exportados hacia Estados Unidos se los imprime la mano de obra en las actividades de maquila. Actualmente se tienen estimaciones que cada año emigran más de 500 mil mexicanos a Estados Unidos.

El efecto de la inmigración en el país se aprecia en el aporte que realizan a través de las remesas dirigidas a sus comunidades para cubrir las necesidades básicas de sus familias. Cifras del Banco Mundial BM, muestran que 73 por ciento de las remesas en el mundo van hacia los países en desarrollo, de los cuales México, India y China concentraron en 2007 cerca de 240 mil millones de dólares. Para el país las remesas son la segunda fuentes de divisas detrás de las exportaciones de crudo y por encima de la inversión extranjera directa. Las remesas son un renglón importante para sostener la economía mexicana, especialmente de comunidades pobres. A más de 500 municipio del país llega ese flujo monetario. Según datos del Banco de México tan solo en 2007 los migrantes mexicanos enviaron al país 23.969 millones de dólares.

En un contexto de crisis económica mundial y de recesión en Estados Unidos, al temor del efecto que tendría el descalabro de los mercados globales en México, se agregó el posible escenario de millones de mexicanos que regresarían al país, provenientes del otro lado de la frontera norte. El rumor se tornaría en miedo, pues se convertiría en un problema de desestabilización social, pues ese mismo flujo había migrado porque el país no los había logrado incluir en su modelo de desarrollo. Sin embargo, para tranquilidad de los gobernantes actuales, tal situación no se va a dar debido a que los propios migrantes han logrado valorar con precisión sus apuestas de movimientos y costos que implican, decidiendo quedarse en Estados Unidos pues su retorno es por mucho más elevado en sacrificios y en vinculación a una precariedad ya conocida que aguantar un poco el paso de la crisis en donde se encuentran.

Gráfica 2
Total de Remesas en Dólares y Operaciones 1996-2009
(tasas de crecimiento porcentual anual)



Fuente: Observatorio de Política Social y Derechos Humanos, INCIDE Social, elaborado con información de Banco de México.

Lo que sí se siente es la caída de las remesas de los migrantes hasta de un 18 por ciento, reportada por los intermediarios de ellas. El efecto de la crisis en el rubro de remesas lo muestra el Banco de México, pues en lo que va del año hasta octubre, las remesas sumaban 19 mil 970 millones de dólares, mientras que en el mismo período del año pasado el monto fue de 20 mil 362 millones de dólares, es decir que el flujo se había contraído 1.92 por ciento. En efecto, la gráfica 2 muestra la fuerte desaceleración de las remesas desde 2006 pero que pasó a una caída anual del flujo mensual a finales de 2007. Los migrantes que siguieron enviando remesas trataron de mantener el monto promedio que enviaban históricamente, lo que se refleja en la tendencias de las operaciones en paralelo con la contracción que ambas variables, tanto monto total de remesas como de operaciones han mantenido durante el período de crisis. Lo anterior significa que migrantes que anteriormente estaban enviando remesas ya no han preferido no enviar a tener que reducir el monto del envío, ello principalmente a que están perdiendo sus trabajos en la unión americana y les está costando volver a vincularse con otro nuevo empleo.

3.2. Perdiendo la brújula en la crisis económica en México: Desempleo y “Paro Técnico” a las grandes empresas de alta exportación.

El impacto de la crisis mundial en México, ocasionada principalmente por la recesión estadounidense, ha sido de inmensa magnitud y apenas se están obteniendo cifras sobre sus efectos en la estructura productiva nacional. Según cifras del INEGI, la contracción del Producto Interno Bruto del cuarto trimestre de 2008 fue de 1.65 por ciento anual, mientras que deterioro de la dinámica productiva industrial del país tuvo una contracción del 4.4 por ciento en el sector de la construcción y 4.9 por ciento en la industria manufacturera, arrastrando también al sector comercial a una reducción de 4.8 por ciento de su producción anual en el último trimestre del año pasado. Todo ello sin contar las caídas de otros sectores económicos no menos importantes, con lo que la recesión en el país es inminente y se instaló en la actividad productiva para el presente año, al confirmarse la fuerte contracción que muestran las cifras de comercio exterior del país actividad principalmente dirigida hacia Estados Unidos, del 30.7 por ciento anual en febrero de 2009 y de 29.4 por ciento en las exportaciones para el mismo período, lo que llevó a una caída en la balanza comercial de 56.2 por ciento.

La reducción de costos por parte de las empresas especialmente industriales como comerciales ha sido la estrategia a seguir para enfrentar la crisis económica, por medio de la disminución de personal para mantener una fuerza de trabajo básica que sostenga el proceso productivo esencial. Como resultado del presente declive económico, los efectos de la crisis en el mercado de trabajo siguen siendo severos, pues el desempleo abierto pasó de 3.9 por ciento en febrero de 2008 a 5.3 por ciento en el mismo mes del 2009, con un crecimiento de 1.4 por ciento anual. La ocupación cayó a 1.7 por ciento anual en el cuarto trimestre de 2008 y ello representó una pérdida anual de 750 mil empleos, mientras que en la industria manufacturera esta caída fue de casi 6.6 por ciento anual. La contracción anual al mes de enero del empleo en el comercio al por mayor fue de 0.73 por ciento y de 1.46 por ciento en el comercio al por menor, en tanto que la caída de la ocupación en la actividad de la construcción fue de 6.3 por ciento.

3.3. Impacto de la crisis en la región norte de México.

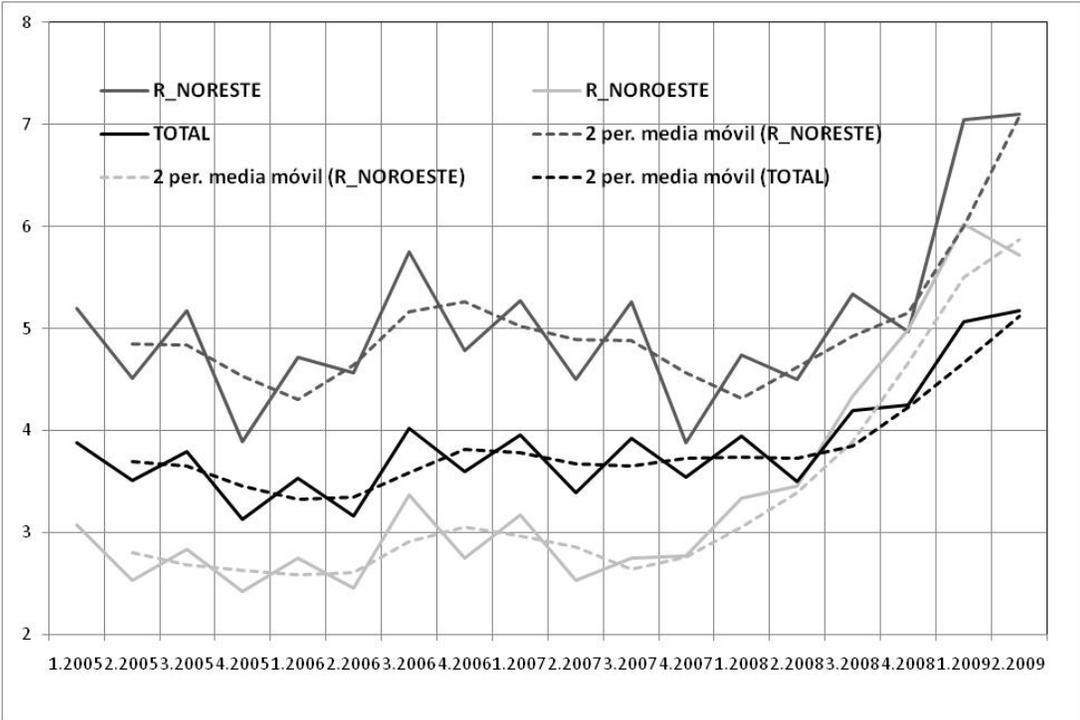
Por regiones, la frontera norte ha sido la más golpeada por la crisis. Estados fronterizos como Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Durango y Sonora, mostraron los mayores aumentos en la población desocupada con rangos de 60 a 120 por ciento de aumento en la variación anual del último trimestre del 2008 respecto al del 2007. A este grupo se suma Guanajuato que registró un incremento en su desocupación del 70.3 por ciento anual en el mismo período y estados como Hidalgo, Quintana Roo, Sinaloa y Tamaulipas, cuyo aumento en la desocupación estuvo entre 40 y 50 por ciento en el mismo período. Si utilizamos la agregación de entidades federativas en las ocho regiones que el Sistema de Regionalización Económica establece, podemos agrupar las cifras para la región norte, diferenciando la región Noreste con los Estados de Coahuila de Zaragoza, Nuevo León y Tamaulipas, mientras que en la región Noroeste se tienen a los Estados de Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Durango, Sinaloa y Sonora.

En la gráfica 3 se encuentra el resultado de agregación y estimación de la tasa de desocupación total nacional y para las dos regiones del norte de México. En ella puede verse que la región noreste pasó de tener una tasa de desocupación de 4.5 por ciento de la población económicamente activa al iniciar la crisis, pasando a 7 por ciento en el segundo trimestre de 2009, lo que le significó un aumento de 2.5 puntos porcentuales en la tasa de desocupación, mientras que la región noroeste, pasó de niveles cercanos a 2.5 por ciento de la PEA en el mismo período a cifra aproximada al 6 por ciento, siendo ambas tasas de la región norte muy superiores al promedio nacional, con lo que se aprecia el alto impacto que la crisis está teniendo en los mercados de trabajo de esas regiones fronterizas.

Tal dinámica del mercado de trabajo no sorprendería como justificación de las empresas ante la crisis en una estrategia de reducción de costos y se estaría ajustando a la reducción de 0.28 por ciento anual de la inversión fija bruta de diciembre de 2008. La descomposición de ese índice se encuentra en dos rubros: inversión en maquinaria y equipo e inversión en construcción. En el primer rubro las opciones se encuentran en maquinaria nacional o importada, mientras que en el segundo no hay tal desagregación porque sería nacional. Lo interesante de la observación es que, en situación de crisis, se esperaría que tal indicador estuviese deprimido completamente en sus tres rubros, pero la sorpresa es que los rubros nacionales son los que muestran una contracción, mientras que la inversión en maquinaria y

equipo que es importada, si bien sufre una leve desaceleración, ella sigue con valores altos y nunca llega a ser negativa, por el contrario cierra diciembre con un crecimiento de 13.1 por ciento. Lo anterior nos muestra que las empresas asumen la reducción de los costos variables durante la crisis pero están aprovechando la misma crisis para adquirir maquinaria y equipo probablemente a menor costo con expectativas positivas para la reactivación económica en mejores condiciones.

Gráfica 3
Tasas de Desocupación en la Región Norte de México (%PEA)
Primer trimestre de 2005 a segundo trimestre de 2009



Fuente: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. STPS-INEGI.

Pero lo más dramático de todo el escenario es la pérdida del empleo para los trabajadores. En pleno contexto de la crisis, se realizan esfuerzos para que la fuerza de trabajo conserve su empleo, siendo su principal instrumento el conocido “paro técnico”. Con ello se pretende evitar los despidos masivos, la destrucción de empleos y la desarticulación de cadenas productivas, generando verdaderos estragos a la estructura productiva del país. Para aplicar el “paro técnico”, las empresas suelen asumir cuatro tipos de acciones como son un cierre temporal de sus operaciones, cierre de partes específicas de sus instalaciones vinculadas a procesos productivos de baja dinámica, disminución de las jornadas de trabajo (número de horas por día) y descansos obligados a parte del personal de las empresas con goce de

suelo menor. Tales acciones son de carácter temporal, con las que se suspenden o modifican las relaciones laborales en cuanto a condiciones de trabajo, dándole tiempo a la empresa a su recuperación sin tener que cerrar o entrar a despidos masivos.

Dado que el “paro técnico” es un acuerdo entre trabajadores y empresarios, se debe realizar bajo un convenio que será sometido a aprobación de la Junta de Conciliación y Arbitraje, con lo que se previene la incorporación de aspectos arbitrarios. Para ello debe existir claridad en la duración del acuerdo con las garantías específicas de restablecimiento de las condiciones normales de trabajo, los criterios de selección de trabajadores para reducción parcial de sus jornadas de trabajo o la temporalidad de la suspensión de labores, el nivel de salario que tales trabajadores en su colaboración recibirían, además de posibles nuevos acuerdos de ser necesarios ante la persistencia de las condiciones desfavorables para la empresa.

En el país se vienen aplicando “paros técnicos” por parte de las empresas industriales proveedoras principalmente de las grandes compañías automotrices mundiales. En Coahuila aproximadamente 25 mil trabajadores de la industria automotriz, aplicaron convenios de “paros técnicos” en diciembre hasta inicios de enero. La empresa Honda ha puesto en marcha esa estrategia bajo acuerdo con los 1,800 trabajadores afectados, parando durante 13 días entre mayo y septiembre, tomándose en cuenta de vacaciones y otro tanto a la mitad de sus salarios. Similar ha ocurrido con la VW de México que ya había aplicado la acción en febrero y posiblemente apliquen medidas de despido selectivo a trabajadores de nuevo ingreso o con una antigüedad de un año en el sindicato. Otros sectores como el autotransporte de carga ya han entrado a aplicar dicha medida a la mitad del sector ante la crisis.

Ahora bien, el “paro técnico” no significa que se evite el pago de las cuotas obrero-patronales y aportaciones de vivienda respectivas, por lo que debe quedar claro que, tanto los trabajadores como el patrón están en la obligación de cubrir las cuotas y aportaciones sin que exista ningún precepto legal que los exima de ello, por lo que las empresas deberán realizar los cálculos de Salario Básico de Cotización, efectuar los ajustes y declararlos ante el IMSS, los cuales serán restablecidos cuando el “paro técnico” termine.

El gobierno federal viene aplicando un Programa de Paro Técnicos a las empresas de alta exportación en el sector exportador, donde aportará una parte del sueldo de los trabajadores

de dicho sector para evitar despidos masivos. Pero considerando que 8.5 por ciento de la ocupación del país se encuentra en los grandes y representa solamente el 10 por ciento del empleo en actividades urbanas, tal programa es por muy selectivo y desfavorable, desconociendo las mayores necesidades que tiene la estructura productiva nacional, pues muchas de las empresas beneficiadas por el programa federal son compañías extranjeras.

Considerando que la devaluación es insuficiente para reactivar las exportaciones del país, en un escenario de continuidad de la crisis económica, que el programa federal de “paro técnico” favorece a un segmento muy pequeño y selectivo de grandes empresas, es clave seguir observando las próximas cifras del comportamiento de la economía mexicana del primer trimestre de 2009: Pero las expectativas son desalentadoras en una crisis que se acentúa y cada vez más desfavorables a la actividad económica de la pequeña y mediana empresa desprotegida a su embate, con una participación del 83 por ciento de la ocupación en el universo empresarial, sin contar los micronegocios. El derecho al trabajo es entonces una exigencia en materia de programas sociales, que en momentos de crisis también deben estar enfocados a sectores productivos con mayor vulnerabilidad.

4. CONCLUSIONES.

La dependencia comercial de México con Estados Unidos ha dado como resultado una frágil estructura productiva, vulnerable a los embates que las crisis económicas globales generan desde el norte y hacia las demás regiones económicas y que impactan directamente en los sectores económicos del país. La poca diversificación del comercio mexicano y su baja capacidad de abastecimiento a una conformación real de cadenas productivas que sustenten el desarrollo regional y local, dan cuenta de los permanentes errores en materia de política económica. La integración comercial con el resto de América Latina es muy baja y ese mercado sale desaprovechado como región y aliado para reducir la dependencia con el vecino de la frontera norte.

Las reformas que ha realizado México no son suficientes para ser un país con una estructura competitiva capaz de hacer frente a la amenaza comercial que en la actualidad están mostrando los países del sudeste asiático, especialmente China y la India. De esta manera, las reformas que le permitieron a México alcanzar una relativa estabilidad económica y principalmente cambiaria, también le demarcaron una sobrevaloración del peso que en la

actual crisis se ha desplomado mostrando la fragilidad de la economía a los efectos del contagio financiero internacional. Las reformas políticas si bien le han abierto un clima de mayor democracia, tampoco logran el cometido y se pierden junto con los esfuerzos de montar reformas estructurales tanto económicas como sociales. La ausencia de propuestas con un terminado social que apunte a procesos de inclusión que permitan la reactivación de la demanda interna, terminan minando los esfuerzos de los sectores productivos. Las reformas realizadas por los países asiáticos, en especial China y su proceso de occidentalización moderada le han rendido frutos que actualmente son reconocidos.

La competencia que tienen México y China dentro del mercado estadounidense entonces tiene aspectos que corresponde a las características de los productos finales que llegan desde estos dos países hasta el mercado más grande del mundo. Estas características recogen el aporte nacional que los factores productivos de cada país le incorporan a su productos, por lo tanto, tanto la economía nacional y la actividad maquiladora, tienen un estado de competencia distinto y un impacto diferenciado por su contenido en el producto importado por los Estados Unidos. En el contexto de la actual crisis, la actividad maquiladora resulta la más expuesta a su impacto directo, con las respectivas consecuencias de despidos, recorte de la producción, cierre de plantas y renegociación con los trabajadores que ven perder los beneficios laborales.

En este sentido, México tiene dos amenazas desde el sudeste asiático y principalmente de China, la primera es que haya industrias maquiladoras que llegan a México y que sean atraídas por China, lo que corresponde a un efecto negativo dentro de una actividad productiva que tiene una baja integración con el resto de la estructura productiva nacional y cuya característica y razón de ser es la generación de empleo. La segunda amenaza es mucho más grave que la primera y corresponde al desplazamiento de productos mexicanos que pueda hacer China y cuyo efecto es mayor que la primera amenaza, debido a que el encadenamiento productivo es mayor y los factores de producción involucrados son mayores.

La dependencia de la economía interna del petróleo, especialmente del gasto público, además de la dependencia de la inversión extranjera directa y de la actividad maquiladora en las regiones económicas de México, también arrojan un escenario desolador que para nada ayudan en la presente crisis, pues con un sector primario deprimido tanto por las recurrentes

caídas de los precios internacionales de los productos agrícolas, como del repliegue de la actividad productiva desplazada por el interés de impulsar las actividades urbanas (industriales y comerciales), llevaron a un marcado desequilibrio regional, contaminados por la *epidemia holandesa* que se refleja en los mercados de trabajo urbano y los nuevos escenarios de pobreza en las ciudades.

Las crisis económicas que ha sufrido el país han tenido impactos diversos en los mercados regionales de trabajo. La última crisis de diciembre de 1994, que tuvo mayor impacto en la región central y en el área metropolitana de la Ciudad de México se diferencia a la presente crisis por la incidencia en la frontera norte del país. Los indicadores tanto de empleo sectorial como de relación y tipo de informalidad mostraron que las áreas metropolitanas de esta región y particularmente en el sector industrial de Guadalajara sufrieron una contracción de su participación en el empleo urbano. Igualmente las áreas metropolitanas de San Luis Potosí y Tampico en las que el empleo informal ganó participación, como una respuesta a la disminución de la demanda de mano de obra por parte de las empresas industriales. Esto obligó a una parte importante de la fuerza de trabajo a encontrar refugio en actividades del servicio doméstico y empleos en el comercio y servicios, tanto en el ambulante como en actividades realizadas en pequeños vehículos.

También aumentó la participación de la mano de obra con remuneraciones precarias (ingresos de no más de un salario mínimo) al igual que una mayor pérdida del poder adquisitivo de los ingresos por la alta devaluación que ha sufrido el Peso Mexicano frente al dólar. Hay que tener presente que existen otros efectos estructurales que sumados a la crisis han desencadenado una mayor dispersión del efecto dentro de los mercados de trabajo de las áreas metropolitanas.

La crisis entonces ha estado impactando a la fuerza de trabajo que tiene una vinculación temporal y flexibilidad horaria, sin seguridad social ni prestaciones, donde su actividad es complementaria a los procesos productivos y que se encuentran en el “paquete de ahorro” que las unidades productivas tienen para enfrentar situaciones de ampliación productiva o de contracción, como lo que ocurre en estos momentos. Para tales actividades, la fuerza de trabajo femenina es incorporada y desvinculada con más facilidad, pero no se contempla una protección real por parte de las empresas, pese a compromisos y acuerdos firmados.

El predominio de la industria maquiladora en la región norte, la actividad agro-industrial del centro del país y la característica del empleo terciario en la Ciudad de México y la región sur, muestran que este tipo de estructuras productivas regionales dejan ver las zonas urbanas que son más vulnerables a los efectos de las crisis, especialmente cuando se trata de la actual crisis con un contagio proveniente de nuestro tradicional socio comercial Estados Unidos.

Las necesidades de elaborar y aplicar políticas macroeconómicas que puedan diluir el fantasma permanente de las crisis en México, deben acompañarse con procesos de mediano plazo que busquen la reducción de la vulnerabilidad económica de las regiones y de su población. La planificación de polos de desarrollo y el acompañamiento de un fortalecimiento del sector financiero serán bases fundamentales para que la desigualdad en el desarrollo se reduzca y pueda empezar a garantizar mayor certidumbre a los mercados regionales.

BIBLIOGRAFÍA.

ALTIMIR, O. (1994) "Distribución del Ingreso e Incidencia de la Pobreza a lo Largo del Ajuste", Revista de la CEPAL, Número 52, Abril, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

BID. (1995). "Hacia una economía menos volátil". Informe de 1995. Progreso Económico y Social en América Latina. Washington, D.C.

CORTÉS, F. (1998). La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica. Centro de Estudios Sociológicos. El Colegio de México, México D. F.

_____ (1996) "Los avatares del ingreso en los ochenta: la respuesta de los hogares". Mimeo. El Colegio de México.

CORTÉS F. y R. RUBALCAVA (1991). Autoexplotación Forzada y Equidad por Empobrecimiento. El Colegio de México. México D.F.

HERNÁNDEZ LAOS, E, (1997), "Perspectivas del desarrollo regional en México frente a la globalización" en Revista de la Universidad Autónoma Metropolitana Economía. Teoría y Práctica, No. 17. México.

HORBATH, J. (2004a), "Problemas emergentes de los mercados de trabajo en América Latina: Reflexiones para México" en El reto de la informalidad y la pobreza moderada, México, D.F.: IBERGOB.

_____ (2004b), "Desequilibrio regional y efectos en el mercado de trabajo: educación, empleo e ingreso en México" en Revista Economía y Desarrollo. Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Colombia, Bogotá.

ILDIS-CENDES (1989). Crisis, Sobrevivencia y Sector Informal. Caracas, Venezuela.

INEGI. (1994). Estadísticas Históricas de México. Tomo I. Aguascalientes.

INEGI. (1998). Documento Metodológico de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano. Aguascalientes.

PACHECO M. E. (1994). "Heterogeneidad Laboral en la Ciudad de México a fines de los Ochentas". Tesis Doctoral. El Colegio de México. México D.F.

RENDON, T y SALAS, C. (1996). "Empleo juvenil en México". En: Jóvenes, Revista de Estudios sobre Juventud, Cuarta época, año 1, n° 1, México, D.F., Julio-Septiembre, pp. 34-45.

_____ (1993) "El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios". En revista Comercio Exterior. Agosto.

REVENGA A. y RIBOUD, M. (1992). "Desempleo en México: Un Análisis de sus Características y Determinantes". Mimeo.

TUIRAN, R. (1993). "Estrategias familiares de vida en épocas de crisis: el caso de México". En: Cambio en el perfil de la familiar: la experiencia regional, Santiago de Chile, CEPAL, pp. 319-353.