

***VII CONGRESO LATINOAMERICANO DE ESTUDIOS DEL TRABAJO:
EL TRABAJO EN EL SIGLO XXI. CAMBIOS, IMPACTOS Y
PERSPECTIVAS.***

**GT 08 “LA OCUPACIÓN EN LAS REGIONES NACIONALES EN AMÉRICA
LATINA”**

TÍTULO:

**“HABILIDADES, SALARIOS Y DESIGUALDAD REGIONAL EN
MÉXICO”**

POR: BLANCA ESTELA GARZA ACEVEDO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES-ACATLÁN

MAESTRA EN ECONOMÍA

“HABILIDADES, SALARIOS Y DESIGUALDAD REGIONAL EN MÉXICO”

Resumen

Existe una fuerte desigualdad salarial en México que ha generado una gran concentración del ingreso. Este proceso no ha sido homogéneo. Existen regiones en donde el colapso salarial de los ingresos provenientes del trabajo ha sido más profundo. La mayoría de la literatura especializada, internacional y nacionalmente, sostiene que la creciente desigualdad salarial que se verifica en diversas economías del mundo, es el resultado de la disparidad entre la oferta y la demanda de trabajo calificado o educado. La presente investigación discute esta tesis y aporta evidencia empírica de la necesidad de incluir otras variables claves en la modelación de la determinación salarial, tales como, la ocupación, las habilidades, la rama económica, el tamaño de la empresa y el grado de sindicalización de la fuerza de trabajo.

Palabras clave: habilidades, desigualdad y determinación salarial.

1. Introducción

La corriente teórica dominante de la determinación salarial internacional sostiene que la inversión en capital humano es la causa de la heterogeneidad de la fuerza de trabajo. La estimación de la determinación del ingreso en función de la escolaridad (años o niveles) es conocida como modelo Mincer. Existe un importante número de estudios empíricos, sobre todo norteamericanos, que han tratado de cuantificar el efecto de la inversión en educación sobre el ingreso de los individuos. Los diferentes estudios reproducen la modelación minceriana controlando por género y región (Hanoch, 1967) o incorporando en el análisis la variable de raza (Blackburn, Bloom y Freeman, 1990; Murphy y Welch, 1993); otros estiman el bono salarial de los trabajadores que logran concluir los estudios universitarios en comparación con los trabajadores con niveles escolares inconclusos (Raymond y Sesnowitz, 1975); o comparan el rendimiento de la escolaridad por niveles en las regiones de diferentes ingresos en el mundo (Psacharopoulos 1985 y Psacharopoulos y Patrinos, 2002). Todos ellos concluyeron que existía una relación positiva entre escolaridad e ingreso y que la tasa de rendimiento de la educación universitaria había crecido en un rango de entre 13.3% a 19.8% entre 1980 y 2000.

En México, los estudios de Carnoy (1967), Bracho y Zamudio (1994), Psacharopoulos, Vélez y Panegides (1996) y Barceinas (2001), entre otros, también estimaron un modelo Mincer controlando por nivel de escolaridad, sexo, y lugar de residencia y concluyeron que la tasa de rendimiento anual de la escolaridad era de entre 11.7% y 15.4%. Por otro lado, Zepeda y Ghiara (1999), llamaron la atención al señalar que si se controla por ocupación, la variable escolaridad perdía significancia estadística en la modelación y que, por lo tanto, la ocupación podría ser la variable más robusta en la determinación del ingreso.

El objetivo de esta investigación es conocer los determinantes del ingreso salarial en México y sus diferenciaciones regionales

La hipótesis de trabajo es que la escolaridad no es el determinante principal en la diferenciación salarial, sino que son las variaciones locales y regionales del mercado de trabajo las que determinan las dinámicas salariales y la formación de habilidades. Además,

que existe una correlación positiva entre la desigualdad salarial y la regulación institucional del mercado de trabajo, especialmente las políticas de protección al empleo y el grado de sindicalización de la fuerza de trabajo.

2. Metodología

La base de datos se construyó con la Encuesta de Ocupación y Empleo (ENOE) correspondientes a los años 2005 a 2010 ya que en éste período existe compatibilidad como resultado de la aplicación de un nuevo cuestionario. Los datos corresponden al segundo trimestre de cada año, para las Encuestas de 2005 a 2009 y para el primer trimestre del año, para el 2010, fechas en que los cuestionarios fueron más completos y compatibles.

La base fue expandida y filtrada para incluir sólo población ocupada con ingresos mayores a cero en cada año. Se eliminaron las observaciones extremas según la regla de Chebychev.

Los hechos estilizados destacan que entre 2005 y 2010, el porcentaje relativo de la población ocupada que concluyó el nivel bachillerato subió de 12.99 a 14.91 y el que concluyó la universidad pasó de 13.56% en 2005 a 15.11% del total. Los niveles de maestría y doctorado también aumentaron, aunque moderadamente: .21% el primero y .04%, el segundo en el período de estudio; al mismo tiempo que la población asalariada sin instrucción escolar descendió de 6.61% del total en 2005 a 5.19% en 2010.

Junto con esta tendencia de crecimiento de los años de escolaridad de la población ocupada se registró un descenso rendimiento de la escolaridad. Las tasas que más cayeron fueron las de los niveles educativos más altos. En primer lugar, el ingreso real de la población con nivel de doctorado cayó 5.94% en el período, al bajar de \$11,590.89 pesos mensuales en 2005 a \$8,534.52 en 2010. En segundo lugar, los individuos con estudios de maestría, que vieron contraer su ingreso real en 3.25%, al pasar de \$10,682.43 pesos mensuales en 2005 a \$9,054.93 en 2010. Y en tercer lugar, los trabajadores con diploma universitario, cuyo ingreso real se comprimió en 2.79% ente 2005 y 2010, al bajar de \$7,907.39 pesos mensuales en el primer año, a \$6,865.51 en el segundo. Estos resultados contradicen los esperados por la teoría convencional y constituyen lo que Wolff (2006) llama la primera paradoja moderna en la relación escolaridad-ingreso, a saber: la tendencia

histórica del crecimiento de la escolaridad de la población acompañada por la tendencia inversa, es decir, de contracción del ingreso asociado a cada nivel educativo.

Analizando el ingreso por clase ocupacional encontramos que, excepto el trabajador doméstico, todos los grupos ocupacionales considerados en la Encuesta vieron disminuir su ingreso real entre 2005 y 2010. Esta tendencia fue generalizada pero fue más pronunciada para las ocupaciones de ingresos altos, como es el caso de los Funcionarios, Directores, Profesionistas y de ingresos medios, como los Técnicos, Jefes industriales, Jefes Administrativos, Trabajadores de la Educación y Artistas. Sin embargo, también los trabajadores ambulantes, quienes se encuentran en la base de la pirámide salarial, sufrieron un deterioro importante en su nivel de percepciones.

La evidencia empírica recabada apunta hacia una disminución de la dispersión salarial en México entre 2005 y 2010, como consecuencia de la caída de los ingresos de las ocupaciones de percepciones altas y medias y el consecuente adelgazamiento de la brecha salarial con los trabajadores de menores ingresos, o lo que Howell (1999) denomina el colapso salarial.

Este proceso ha generado una tendencia hacia la convergencia salarial hacia los niveles más bajos de ingreso y el achatamiento de la curva de ingresos de la población en general.

En el análisis por rama económica, los datos muestran que las 7 ramas de ingresos más altos fueron, en orden de importancia, Minería, Servicios de Educación, Electricidad, Agua, productos y suministros de gas, Comunicaciones, Administración Pública y Servicios de Salud y Esparcimiento. El segmento de ramas de ingresos medios incluyó a Transporte, Servicios financieros y profesionales, Química básica y petroquímica, Papel e imprenta, Industria metálica básica, Construcción, Metálicos, maquinaria y equipo. El bloque de ingresos bajos estuvo conformado por Minerales no metálicos, Madera, Comercio, Restaurantes Hoteles, Alimentos, Textiles, Servicio doméstico y Agropecuario.

Con respecto a la rama líder en salarios en México, la Minería, el último informe de Metals Economics Group¹ señala que las inversiones en minería crecieron 44% en 2010 y 50% en 2011, siendo Latinoamérica el primer destino al captar el 25% del total. En orden de

¹ La Jornada, "Será América Latina el nuevo Medio Oriente?", Raúl Zibechi, 4 de mayo de 2012, p.22

importancia, a los países a los cuales se canalizó el mayor monto de inversión en la región fueron: Perú, México, Chile y Brasil.

Considerando el tamaño del establecimiento, los datos nos indican que existe una relación directa entre éste y el nivel de ingreso de los empleados. Los micro establecimientos (hasta 5 empleados incluyendo al patrón) son las unidades económicas que menores ingresos registraron entre 2005 y 2010, amén de caracterizarse por ser el sector laboral con menor protección social del mercado laboral.

Salas (2012) señala que entre 2000 y 2009 el 47% de los nuevos empleos se creó en unidades de hasta 5 personas, mientras que las unidades mayores -250 y más trabajadores-, solo contribuyeron con el 21% del nuevo empleo. De aquí se deriva que, la polarización por tamaño de establecimiento, continúa, y además se reafirma la importancia de las microunidades como generadoras de empleo. En un análisis detallado muestra que las microunidades han dado cuenta de la mayoría absoluta de empleos creados en el país y señala que este fenómeno no tiene precedente en la historia reciente de México.

Desde el lado de la regulación del mercado laboral, la evidencia empírica obtenida nos indica que el ingreso real de los asalariados sindicalizados es mayor en un 35 a 36% al de los trabajadores no sindicalizados en el período 2005-2010. También se reporta que el ingreso real de los trabajadores sindicalizados sufrió una pérdida menor (-4.36%) al de los no sindicalizados (-6.87%) entre 2005 y 2010.

3. Resultados.

Para conocer los determinantes del ingreso salarial se estimó con el método de cuadrados mínimos generalizados, utilizando el paquete estadístico SPSS el siguiente modelo:

1. Modelo de Ocupaciones

Especificación del modelo

$$\gamma r = \alpha + \sum_{1}^{8} E + \sum_{1}^{18} \theta + \sum_{1}^{21} \rho + \sum_{1}^{11} \tau + \sum_{1}^{5} \phi + \mathcal{Z} + \mathcal{U}$$

Donde: γr , es el ingreso real de los asalariados; E , representa 7 niveles de escolaridad: sin escolaridad (1), preescolar (2), primaria (3), secundaria (4), preparatoria (5), universidad (6),

maestría (7) y doctorado (8); θ , son 18 ocupaciones; ρ , 21 ramas económicas; τ , es el tamaño del establecimiento según el personal ocupado; ϕ , son 5 regiones de México; \mathcal{Z} , los asalariados sindicalizados y Ψ , los trabajadores hombres.

Se trabajó con la regionalización propuesta por Sergio Rey y Mirna Sastré-Gutierrez en su estudio **Interregional Inequality Dynamics in Mexico**, (2010). Los autores concluyeron con una propuesta de agrupación espacial (en base al algoritmo MAXP) según la evolución de la desigualdad regional de los últimos 60 años de nuestro país. Estas regiones son:

Región 1: Campeche, Nayarit, QR, SLP, Veracruz, Yucatán, Zacatecas.

Región 2: BC, BCS, Chihuahua, Sinaloa, Sonora.

Región 3: Chiapas, Guerrero, Hidalgo, Michoacán, Oaxaca, Puebla, Tlaxcala.

Región 4: Aguascalientes, Coahuila, Colima, Durango, Jalisco, Nuevo León, Tabasco, Tamaulipas.

Región 5: Distrito Federal, Guanajuato, Estado de México, Morelos, Querétaro

Todas las variables fueron significativas al 1%. Los resultados del modelo nos indican que más que por el nivel educativo, el ingreso de un trabajador asalariado se define por su ocupación, por la rama en la que trabaje, por el tamaño de la empresa, por la región y por su sexo. Además, se observó también que la población sindicalizada cuenta con un premio salarial significativo en el período.

4. Referencias

Barceinas, F. (2001), Capital humano y rendimientos de la educación en México, Tesis Doctoral, Departamento de Economía Aplicada, Universidad Autónoma de Barcelona, España.

Becker, G. (1975), "Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education", The University of Chicago Press, Third Edition, 1993.

Blackburn, M., Bloom, D. and Freeman, R. (1990), The Declining Position of Less Skilled American Males, Gary Burtless edicion, Washington, D.C.

Bracho, T. y Zamudio, A. (1994), Los rendimientos económicos de la escolaridad en México, 1989, Economía Mexicana, Nueva Época, Vol. III, No. 2

Carnoy, M. (1967), Earnings and Schooling in Mexico, Economic Development and Cultural Change, No. 15:408-419.

Cheshire, P., Monastiriotis, V. and Sheppard, S. (2002), "Income Inequality and Residential segregation: labour market sorting and the demand for positional goods", in Geographies of Labour Market Inequality, Regional Development and Public Policy Series, Edited by Ron Martin y Phillip Morrison, University of Cambridge, UK

Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, Instituto Nacional de Geografía e Informática, México, 2005-2010.

Fine, B. (1998), "Labour Market theory: A constructive reassessment", Routledge

Galbraith, J. K (1998), "Created Unequal: The Crisis in American Pay", A Twentieth Century Fund Book, New York, US

Ghiara, R y Zepeda, E. (1999), Determinación del Salario en México: 1987-1993, Economía, Sociedad y Territorio II, No.5, enero-julio, 1999.

Hanoch G.L. (1967), An Economic Analysis of Earning and Scooling, Journal of Human Resources, 2

Howell, D. (1997), "Institutional Failure and the American Worker: The Collapse of Low-Skill Wages." *Public Policy Brief*, Jerome Levy Economics Institute.

----- (1999), "Theory-Driven Facts and the Growth in Earnings Inequality", Review of Radical Political Economics, SAGE Publication, <http://rrp.sagepub.com>

----- (2002), "Increasing Earnings Inequality and Unemployment in Developed Countries: Markets, Institutions, and the Unified Theory", SAGE Publication, <http://rrp.sagepub.com>

----- y Wolff, E. (Trends in The Growth and Distribution of Skills

Murphy K y Welch, F. (1993), Inequality and Relative Wages, American Economics Review, 83

Psacharopoulos, G. (1985), Returns to Education: A further International update and Implications, Journal of Human Resources, 20.

----- y Patrinos, H. (2002), Returns to Investment in Education: A further update, World Bank Policy Research, Working Paper 2881.

-----, Panegides y Vélez, E. (1996), Returns to Education during Economic Boom and Recession: Mexico 1984, 1989, 1992, *Education Economics* 4.

Salas, C. (2011), Ingresos en México: nuevas estimaciones. Sin publicar.

Schultz, T. (1960), Capital Formation by Education, *Journal of Political Economy*, Vol. 68, No. 6.

----- (1961), Investment in Human Capital, *American Economic Review*, Vol. 51, No. 1

Wolff, N. E. (2001). “ Human Capital Investment and Economic Growth: Exploring the Cross-Country Evidence”, *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 11, no. 4.

----- (2006), “Does Education Really Helps? Skill, Work and Inequality.

Century Foundation Book, Oxford University Press, USA.

----- (2009), "Poverty and Income Distribution", Wiley-Blackwell Publication, UK.