

**El Colegio de México**

Tesis para obtener el grado de Doctor en Estudios de Población

**Titulo: Mercado de trabajo y participación económica  
familiar en Monterrey, 1990-2003**

Autor:

Mónica Martínez de la Peña

**2006**

## *AGRADECIMIENTOS*

Quiero expresar mi reconocimiento porque tuve la buena fortuna de contar con el apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) para dedicarme exclusivamente al programa de doctorado que hoy concluye satisfactoriamente con la presentación de esta tesis, y particularmente agradezco la extensión de beca que me brindó para terminar sin preocupaciones de tipo económico durante un periodo de cuatro años.

Asimismo, tuve el privilegio de estudiar en el Colegio de México, disfrutando de todos los beneficios que ofrece y contando con el apoyo de coordinadores, maestros, compañeros y amigos que hicieron placentero este camino.

Con todo mi cariño agradezco profundamente a mi directora de tesis, Dra. Brígida García, el gran compromiso que asumió desde el comienzo de este proyecto y en las diferentes etapas, sobretodo en las más difíciles. Su amplio conocimiento en el tema me permitió avanzar siempre y no retroceder. De ella obtuve las facilidades para utilizar los datos y aprendí todo lo necesario en un proceso de investigación: a leer con conciencia, reflexionar, pensar, escribir, ordenar mis ideas que tanto me ha costado, trabajar datos, interpretar, analizar, pero sobre todas esas cosas importantes aprendí algo más valioso, que la inteligencia es más respetada cuando se combina con sencillez y calidez. Esta fórmula trasciende en mi vida más allá de la elaboración de la tesis, siempre te estaré agradecida y consciente de que el resultado te lo debo a ti, porque supiste transmitirme los ánimos suficientes durante toda la causa y con ello conseguí querer tanto mi trabajo, por eso mi respeto de siempre.

Además de contar con una excelente dirección, tuve la asesoría incondicional de lectores que compartieron conmigo sus conocimientos y buen trato, y que me hicieron sentir protegida en todo momento; aun cuando esta relación entre estudiante, director y sinodales es la esperada por todos los que andamos en este camino académico, no siempre se logra y yo tuve esa suerte.

Gracias a la lectura detallada y comprometida de la Dra. Rosa María Rubalcava pudimos corregir desde ortografía, conceptos, argumentos, ideas y principalmente toda la parte estadística. Sus valiosas aportaciones en esta materia coadyuvaron para obtener el máximo provecho del modelo, con ella tuve las mejores lecciones de regresión lineal y de la temática de los hogares.

Al Dr. René Zenteno también debo las mejoras que se hicieron al modelo estadístico, así como la construcción de algunas variables y la comprensión de otras. Sus comentarios siempre acertados me ayudaron a perfeccionar la tesis y a entender muchas cuestiones del tema del empleo y de los mercados laborales.

A la Dra. Emma Liliana Navarrete agradezco sus opiniones que favorecieron todo el trabajo en conjunto, pero sobretodo aquellas que gracias a una lectura puntual me permitieron cumplir desde una mejor manera con este compromiso.

Por último, agradezco con todo mi amor y dedico este esfuerzo a mis seres queridos: a mi madre, la más interesada por esta investigación y orgullosa por el resultado, a mi padre; a Jorge por todo el apoyo, la paciencia y por facilitarme las condiciones de armonía en casa para lograr un trabajo agradable; a mis hermanos Salvador, Fabián y, a Priscila gracias por iluminarme en los momentos de infinita tristeza; a mis compañeros de clase que desinteresadamente resolvieron mis dudas y aportaron sus conocimientos en beneficio de la tesis, especialmente a Raúl, gracias por ayudarme en las tareas académicas pero sobretodo por acompañarme en la etapa más difícil, a todos ustedes gracias por todo.

*A mis padres cariñosamente*

## **RESUMEN**

En México han habido grandes transformaciones durante las últimas dos décadas. La reestructuración económica iniciada a partir de 1982 marcó las principales tendencias que aun perduran en el mercado de trabajo. En los ámbitos locales, los efectos provocados no se hicieron esperar y desde entonces se habla de la creciente terciarización, la pérdida de dinamismo del sector industrial, la feminización del mercado y el deterioro en las condiciones de trabajo. En una gran cantidad de estudios socioeconómicos se ha mostrado el interés de documentar estos cambios en distintos contextos urbanos, así como en este caso. En esta investigación nos proponemos analizar el mercado de trabajo de Monterrey porque consideramos que es representativo del modelo de desarrollo estabilizador, pero sobretudo, del proceso de adaptación en el modelo económico neoliberal. Se trata de un escenario cuyos orígenes sellaron una gran tradición en la ciudad que en 1890 ya había logrado edificar uno de los centros industriales más importantes del país, con una actividad manufacturera bastante diversificada, en especial, en lo referente a la industria metálica básica y a la producción de maquinaria y equipo. Por esto centramos nuestra atención en el eje sectorial de la industria en las diferentes etapas de este trabajo.

Durante los principales períodos de crecimiento en el país, en Monterrey destacan características que presentamos con detalle en el segundo capítulo de la tesis. El análisis de

nuestros datos inicia en el capítulo tres mediante la información que proporciona la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), en donde mostramos la evolución de los principales indicadores del mercado de trabajo regiomontano durante el periodo 1990-2003, como la composición de la fuerza de trabajo según ramas de actividad, los cambios en las proporciones de ocupaciones no manuales y manuales, la heterogeneidad laboral y las condiciones de trabajo.

En el cuarto capítulo profundizamos en uno de los principales hallazgos de la tesis: el estancamiento de los ingresos en las distintas ramas de actividad económica. Revisamos, asimismo, este indicador a la luz de las ocupaciones no manuales y manuales al interior de la industria, y controlando la influencia que ejercen algunas variables sociodemográficas en el comportamiento de los ingresos con un modelo estadístico.

Una vez que encontramos este sorprendente resultado relacionado con el nulo crecimiento de los ingresos, tratamos de conocer la dinámica de la participación económica familiar como una manera de aproximarnos al impacto que este acontecimiento tuvo en los hogares regiomontanos. Para esta segunda etapa de la tesis, partimos de la idea que el estancamiento de los ingresos individuales probablemente orilló a que un mayor número de miembros en los hogares participara en la actividad económica, o bien, que los miembros que ya participaban intensificaran su jornada de trabajo durante 1990-2003.

Para entrar en esta materia, documentamos en el quinto capítulo los principales antecedentes que existen con respecto al bienestar de los hogares mexicanos. En esta temática, los estudios sobre estrategias de vida familiares fueron ampliamente relevantes en las décadas de 1970 y 1980, y al mismo tiempo surgieron nuevas vertientes que enfocaron el análisis en la participación económica familiar, con el propósito de replantear el concepto de “estrategias” de manera que no implicara más una planeación racional, sino más bien una elección entre alternativas disponibles. Cabe mencionar que en Monterrey carecen estudios que den cuenta de esta perspectiva.

En el capítulo seis presentamos las tasas de participación en los hogares de Monterrey identificando el tipo de jefatura, así como la distribución de los hogares según el número de activos y la evolución de los ingresos (de los jefes de hogar, del hogar y per

cápita). Asimismo, nos interesaba conocer estos indicadores en los diferentes contextos sociales, por eso se analizaron en los hogares con jefatura masculina (pues son mayoría) según sectores medios y populares, y agregamos el estudio de la inserción industrial de alguno de los miembros del hogar. Los principales resultados en esta dirección indican el incremento de las unidades domésticas que contaban con participación económica de mujeres adultas mayores de 18 años; encontramos que en general hay más participación del grupo de mujeres de 18 a 64 años de edad en los hogares encabezados por mujeres, pero la tendencia creciente fue más importante en los hogares con jefatura masculina.

En lo que respecta a los ingresos de los hogares, en los sectores medios los tres tipos de ingreso fueron más altos (de los jefes, del hogar y per cápita) pero se redujeron notoriamente durante el periodo, mientras que en los sectores populares los tres tipos de ingreso aumentaron debido al importante incremento que hubo de la participación económica femenina en estos sectores.

Finalmente, en el capítulo siete presentamos una síntesis y comentarios de los principales resultados de la tesis en conjunto. Uno de los principales resultados de la tesis consiste en mostrar que la estructura del empleo regiomontano presentó muy pocos cambios, pero hay un deterioro del ingreso en todos los sectores. La desigualdad entre los ingresos según sectores de actividad y ocupaciones disminuyó notablemente, pero la convergencia del ingreso es hacia los más bajos en la escala económica. Esto pudo observarse también según ocupaciones, pues las actividades no manuales están siendo cada vez peor remuneradas, mientras que en las de tipo manual los ingresos aumentaron muy poco.

Nuestro análisis ha permitido actualizar el conocimiento de un contexto específico y contribuye a la explicación de los mercados locales. El principal aprendizaje en la elaboración de esta tesis consiste en la necesidad de profundizar y dar seguimiento a las investigaciones sociodemográficas que ya han dejado huella, a merced de plantear nuevas temáticas, pues la dinámica de la economía es variante y la comprensión de sus efectos sobre determinadas variables requiere de un estudio constante que permita ampliar el conocimiento.

# Índice

<b>ÍNDICE</b> .....	<b>8</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>14</b>
<b>OBJETIVOS GENERALES</b> .....	<b>18</b>
<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b> .....	<b>19</b>
<b>ANTECEDENTES SOBRE REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA, MERCADOS LABORALES Y BIENESTAR DE LOS HOGARES</b> .....	<b>20</b>
EL PROCESO DE REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA EN MÉXICO .....	20
EL MERCADO LABORAL MEXICANO .....	24
EL MERCADO LABORAL EN LOS ÁMBITOS REGIONALES Y LOCALES .....	27
LA PARTICIPACIÓN ECONÓMICA FAMILIAR .....	33
<b>ORGANIZACIÓN DE LA TESIS</b> .....	<b>36</b>
FUENTE DE DATOS .....	38
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>40</b>
<b>LOS ORÍGENES DE UNA GRAN CIUDAD: CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO Y EXPANSIÓN TERRITORIAL EN MONTERREY</b> .....	<b>42</b>
<b>LA INDUSTRIALIZACIÓN EN MONTERREY. UNA APROXIMACIÓN HISTÓRICA HASTA 1940</b> .....	<b>45</b>
<b>LOS AÑOS DE PROSPERIDAD ECONÓMICA: 1940-1980</b> .....	<b>50</b>
<b>CRISIS Y REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA EN MONTERREY</b> .....	<b>54</b>
EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA REGIONAL EN LOS AÑOS OCHENTA .....	55
LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO DURANTE LOS OCHENTA Y PRINCIPIOS DE LOS NOVENTA .....	60
<b>COMENTARIOS FINALES</b> .....	<b>65</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>69</b>
<b>LA APERTURA COMERCIAL EN LOS NOVENTA; ANTECEDENTES NACIONALES Y DEL MERCADO DE TRABAJO EN MONTERREY</b> .....	<b>71</b>
<b>EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DEL MERCADO DE TRABAJO EN MONTERREY, 1990-2003</b> .....	<b>77</b>
COMPOSICIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD .....	79
LA EVOLUCIÓN DE LAS OCUPACIONES NO MANUALES Y MANUALES .....	86
HETEROGENEIDAD LABORAL .....	89
CONDICIONES DE TRABAJO .....	92
<b>COMENTARIOS FINALES</b> .....	<b>94</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>108</b>
<b>EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS SEGÚN SECTOR ECONÓMICO</b> .....	<b>109</b>
<b>LOS INGRESOS SEGÚN OCUPACIONES EN LA INDUSTRIA</b> .....	<b>111</b>
<b>FACTORES ASOCIADOS A LOS INGRESOS</b> .....	<b>113</b>
VARIABLES SELECCIONADAS EN LA ECUACIÓN DE REGRESIÓN .....	115

PRUEBA DE LA ESTABILIDAD ESTRUCTURAL.....	117
<b>SÍNTESIS Y COMENTARIOS FINALES .....</b>	<b>123</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>134</b>
<b>ANTECEDENTES .....</b>	<b>136</b>
LOS ESTUDIOS SOBRE ESTRATEGIAS DE VIDA Y PARTICIPACIÓN ECONÓMICA FAMILIAR .....	136
HOGARES CON JEFATURA FEMENINA EN MÉXICO .....	146
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>152</b>
<b>LOS PRINCIPALES CAMBIOS EN LOS HOGARES REGIOMONTANOS (JEFATURAS MASCULINAS Y FEMENINAS) .....</b>	<b>155</b>
<b>NIVELES DE PARTICIPACIÓN ECONÓMICA FAMILIAR .....</b>	<b>160</b>
UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE.....	160
LOS MIEMBROS ACTIVOS EN LAS UNIDADES DOMÉSTICAS .....	163
LOS INGRESOS DE LOS HOGARES.....	165
<b>PARTICIPACIÓN ECONÓMICA FAMILIAR SEGÚN SECTORES SOCIALES E INSERCIÓN LABORAL (HOGARES CON JEFATURA MASCULINA) .....</b>	<b>168</b>
UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE EN DISTINTOS SECTORES SOCIALES .....	170
MIEMBROS DEL HOGAR ACTIVOS SEGÚN SECTORES SOCIALES.....	171
LA INSERCIÓN LABORAL SEGÚN SECTORES SOCIALES.....	172
LOS INGRESOS SEGÚN SECTORES SOCIALES E INSERCIÓN LABORAL .....	173
<b>ABSORCIÓN DE MANO DE OBRA INDUSTRIAL.....</b>	<b>195</b>
¿PRECARIEDAD DEL EMPLEO REGIOMONTANO?.....	197
FACTORES CONDICIONANTES DE LOS INGRESOS .....	199
PARTICIPACIÓN ECONÓMICA FAMILIAR .....	201
LA EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS EN LOS HOGARES .....	205
REFLEXIÓN FINAL.....	206

Indice de cuadros

Cuadro II-1	
POBLACIÓN DEL ESTADO DE NUEVO LEÓN Y AREA METROPOLITANA DE MONTERREY SEGÚN MUNICIPIOS, 1900-1990.....	49
Cuadro II-2	
NUEVO LEÓN Y ÁREA METROPOLITANA DE MONTERREY: TASAS DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN SEGÚN MUNICIPIOS, 1900-1920 A 1980-1990.....	49
Cuadro III-1	
MONTERREY, TASAS DE DESEMPLEO ABIERTO*, 1990-2003.....	76
Cuadro III-2	
MONTERREY, POBLACIÓN TOTAL SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, 1990-2003.....	77
Cuadro III-3	
MONTERREY, POBLACIÓN MASCULINA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, 1990-2003.....	77
Cuadro III-4	
MONTERREY, POBLACIÓN FEMENINA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, 1990-2003.....	78
Cuadro III-5	
MONTERREY, POBLACIÓN TOTAL SEGÚN OCUPACIÓN DESEMPEÑADA, 1990-2003.....	79
Cuadro III-6	
MONTERREY, POBLACIÓN MASCULINA SEGÚN OCUPACIÓN DESEMPEÑADA, 1990-2003.....	79
Cuadro III-7	
MONTERREY, POBLACIÓN FEMENINA SEGÚN OCUPACIÓN DESEMPEÑADA, 1990-2003.....	80
Cuadro III-8	
MONTERREY, PARTICIPACIÓN TOTAL NO MANUAL EN LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD, 1990-2003.....	81
Cuadro III-9	
MONTERREY, PARTICIPACIÓN MASCULINA NO MANUAL EN LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD, 1990-2003.....	81
Cuadro III-10	
MONTERREY, PARTICIPACIÓN FEMENINA NO MANUAL EN LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD, 1990-2003.....	82
Cuadro III-11	
MONTERREY, HETEROGENEIDAD LABORAL EN LA POBLACIÓN TOTAL, 1990-2003.....	83
Cuadro III-12	
MONTERREY, HETEROGENEIDAD LABORAL EN LA POBLACIÓN MASCULINA, 1990-2003.....	83
Cuadro III-13	
MONTERREY, HETEROGENEIDAD LABORAL EN LA POBLACIÓN FEMENINA, 1990-2003.....	84
Cuadro III-14	
MONTERREY, PARTICIPACIÓN TOTAL ASALARIADA SEGÚN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO, 1990-2003.....	85
Cuadro III-15	
MONTERREY, PARTICIPACIÓN MASCULINA ASALARIADA SEGÚN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO, 1990-2003.....	85
Cuadro III-16	
MONTERREY, PARTICIPACIÓN FEMENINA ASALARIADA SEGÚN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO, 1990-2003.....	86
Cuadro IV-1	
MONTERREY, COEFICIENTES DE LA REGRESIÓN SOBRE EL LOGARITMO NATURAL DEL LOGARITMO DEL INGRESO POR HORA (VARIABLES SELECCIONADAS), 1990-2003.....	110
Cuadro IV-1A	
DIAGNÓSTICO DE COLINEALIDAD.....	111
Cuadro IV-2A	
PRUEBA DE CHOW.....	111
Cuadro VI-1	
MONTERREY, NÚMERO MEDIO DE MIEMBROS POR HOGAR SEGÚN TIPO DE JEFATURA, 1990-2003.....	156
Cuadro VI-2	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LAS UNIDADES DOMÉSTICAS SEGÚN SU COMPOSICIÓN DE PARENTESCO, 1990-2003.....	156

.....

Cuadro VI-3	
MONTERREY, DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS JEFES DE HOGAR DECLARADOS POR EDAD Y SEXO, 1990-2003	156
Cuadro VI-4	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE SEGÚN GRUPOS DE EDAD Y SEXO, 1990-2003	157
Cuadro VI-5	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA FEMENINA POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE SEGÚN GRUPOS DE EDAD Y SEXO, 1990-2003	157
Cuadro VI-6	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA POR NÚMERO DE ACTIVOS SEGÚN GRUPOS DE EDAD Y SEXO, 1990-2003	158
Cuadro VI-7	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA FEMENINA POR NÚMERO DE ACTIVOS SEGÚN GRUPOS DE EDAD Y SEXO, 1990-2003	158
Cuadro VI-8	
MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS DE LOS HOGARES SEGÚN TIPO DE JEFATURA, 1990-2003	159
Cuadro VI-9	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES MEDIOS POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE, 1990-2003	160
Cuadro VI-10	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES POPULARES POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE, 1990-2003	160
Cuadro VI-11	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES MEDIOS POR NÚMERO DE MIEMBROS ACTIVOS, 1990-2003	161
Cuadro VI-12	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES POPULARES POR NÚMERO DE MIEMBROS ACTIVOS, 1990-2003	161
Cuadro VI-13	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES MEDIOS POR NÚMERO DE OCUPADOS EN LA INDUSTRIA, 1990-2003	162
Cuadro VI-14	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES POPULARES POR NÚMERO DE OCUPADOS EN LA INDUSTRIA, 1990-2003	162
Cuadro VI-15	
MONTERREY, NÚMERO MEDIO DE MIEMBROS EN HOGARES JEFATURA MASCULINA SEGÚN SECTOR SOCIAL E INSERCIÓN LABORAL DE LOS MIEMBROS, 1990-2003	163
Cuadro VI-16	
MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS MENSUALES EN HOGARES CON JEFATURA MASCULINA SEGÚN SECTOR SOCIAL E INSERCIÓN LABORAL DE LOS MIEMBROS, 1990-2003	164
Cuadro VI-1A	
MONTERREY, HOGARES OBSERVADOS SEGÚN TIPO DE JEFATURA, 1990-2003	165
Cuadro VI-2A	
MONTERREY, HOGARES OBSERVADOS SEGÚN SU COMPOSICIÓN DE PARENTESCO, 1990-2003	165
Cuadro VI-4A	
MONTERREY, HOGARES OBSERVADOS CON JEFATURA MASCULINA POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE SEGÚN GRUPOS DE EDAD, 1990-2003	166
Cuadro VI-5A	
MONTERREY, HOGARES OBSERVADOS CON JEFATURA FEMENINA POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE SEGÚN GRUPOS DE EDAD, 1990-2003	167
Cuadro VI-8A	
MONTERREY, HOGARES OBSERVADOS SEGÚN TIPO DE INGRESOS POR TIPO DE JEFATURA, 1990-2003	168
.....	<b>220</b>



**Capítulo I**

**UN MARCO PARA EL ESTUDIO DEL  
MERCADO LABORAL Y LA  
PARTICIPACIÓN ECONÓMICA  
FAMILIAR: EL CONTEXTO  
SOCIOECONÓMICO**

# INTRODUCCIÓN

La formación de la industria en Monterrey tiene sus inicios en la última década del siglo XIX, desde entonces, la ciudad se consolidó como uno de los centros más importantes del país con una actividad manufacturera bastante diversificada, y desarrolló en el norte el centro metalúrgico más importante en lo referente a la industria metálica básica y a la producción de maquinaria y equipo. Algunos investigadores atribuyen la acumulación de capital en esta región a esta diversificación manufacturera, lo que a su vez le ha permitido propiciar fusiones con grandes empresas extranjeras para integrarse a la competencia internacional en el nuevo contexto de la globalización económica. Sin embargo, también se ha planteado que este marco de crecimiento industrial relativamente sostenido perdió su ritmo a partir de la crisis de 1982, para después iniciar un intenso proceso de modernización productiva a partir de 1988 (Cerutti, 1992 y 1983; Cerutti, Ortega y Palacios, 1999; Garza, 1995; Gutiérrez Garza, 1998 y 1996; Pozas, 1998 y 1992).

Además de sus estrategias para ajustarse a las diversas condiciones de los modelos económicos nacionales, en la industria regiomontana sobresale el tamaño de sus empresas y su capacidad de empleo, la constitución de una clase empresarial integrada por lazos familiares -con influencias que trascienden los espacios regionales- y que mantiene una estrecha vinculación con el mercado norteamericano.

Con respecto a la reciente evolución de la manufactura regiomontana, hay algunas discrepancias en los puntos de vista de los autores que examinaremos en detalle en las secciones siguientes. Si bien para algunos investigadores la recuperación de la crisis de los ochenta ha sido exitosa al tiempo que se logró la integración del mercado regiomontano a la competencia internacional, para otros la recuperación ha sido lenta y todavía no se ha logrado por completo. Aunque este debate ha sido retomado en varios estudios sociodemográficos, los diferentes puntos de vista sobre un mismo particular generan polémica y despiertan el interés de conocer el desarrollo de la industria y de los demás sectores en años recientes.

En lo que se refiere al sector terciario, se ha documentado en el nivel nacional que algunos efectos de la reestructuración económica tales como la contracción del mercado interno debido a la sustitución creciente de productos nacionales por bienes importados y la reorientación de la inversión directa de origen nacional hacia el comercio y los servicios, han provocado una tendencia sostenida hacia la terciarización del empleo. Este proceso ha sido acompañado de un incremento del trabajo no asalariado, del crecimiento de pequeñas unidades económicas y de la precariedad laboral. Un indicador de esta última tendencia puede encontrarse en la participación de las pequeñas unidades económicas en la creación de nuevas plazas de trabajo, pues en ellas tiende a concentrarse el trabajo no asalariado y el empleo precario -en términos de los ingresos obtenidos y de las horas trabajadas- (Rendón y Salas, 1996). Es importante retomar estas reflexiones en el contexto del mercado laboral regiomontano. Consideramos que los estudios más recientes sobre Monterrey incluyen sólo hasta los últimos años de la década de 1990 y después de esto la situación económica ha sido dispar. Tratándose de un mercado de gran relevancia en el contexto nacional es adecuado extender el análisis de la absorción de fuerza de trabajo y de las condiciones laborales especialmente de los ingresos, en el conjunto de la actividad económica de esta ciudad.

Estamos de acuerdo con algunos autores que destacan la insuficiencia de estudios disponibles sobre la situación del empleo en ámbitos regionales o locales durante los últimos años de la década de los noventa y los primeros años del siglo XXI. Zenteno (2002:287) considera que "...los estudios de los mercados de trabajo realizados en las ciudades más importantes del país no han mostrado como preocupación central el entendimiento de la dinámica económica y laboral de las mismas, sino que se han centrado más en discutir aspectos teóricos muy puntuales que intentan rescatar más las generalidades para el entorno laboral global que las particularidades de los mercados locales".

Hay algunas investigaciones de tipo regional sobre la situación del empleo en México que muestran tendencias para conjuntos de ciudades y no permiten profundizar en el conocimiento de la dinámica propia de los mercados de trabajo locales. El estudio que planteamos se ubica en el marco de la reestructuración económica que se implantó en el país hace dos décadas. Nos interesa examinar la evolución de aspectos clave como la

absorción de fuerza de trabajo y las condiciones de trabajo con énfasis en los ingresos. Muchos autores suponen que en Monterrey prevalecen mejores condiciones laborales si se le compara con otras ciudades, a nuestro parecer es necesario evaluar el desempeño de la propia ciudad con respecto a diferentes momentos para conocer la situación más reciente del mercado laboral.

Otro eje temático consiste en examinar la participación económica familiar. Esta perspectiva destaca los condicionantes a nivel del hogar que favorecen, facilitan o restringen la participación de los miembros en el mercado de trabajo. En nuestro caso esta dimensión servirá para estudiar otra parte de la realidad regiomontana, pero queremos aclarar que nuestro interés se centra en la forma en que se da la dinámica de la participación en los hogares y su posible asociación con la evolución del mercado laboral. En las principales ciudades del país se han estudiado las respuestas o reacciones de los hogares ante el deterioro del salario real y su insuficiencia, pero la ciudad regiomontana ha quedado al margen de este interés aunque los estragos del deterioro de los ingresos también podrían ser evidentes pues hay antecedentes de que éstos distan mucho de ser completamente satisfactorios.

Para el caso nacional, diversos estudios sostienen que ante la caída del salario real provocada en las diferentes crisis ha habido una importante cantidad de hogares pobres de carácter urbano que respondieron no sólo intensificando la jornada de trabajo del jefe del hogar, sino también a través de la venta de la fuerza de trabajo de toda la mano de obra disponible (jóvenes, mujeres y niños), es decir, incrementaron el número de perceptores de ingresos para contribuir al gasto familiar. Los escasos estudios<sup>1</sup> disponibles sobre este tema para la ciudad de Monterrey sugieren que la organización social de los grupos domésticos de los trabajadores manuales (sectores populares, de bajos ingresos, clase trabajadora) opera bajo los mismos parámetros que en otras ciudades: intensifican el uso de sus recursos, sacrifican la escolaridad de los miembros jóvenes y aplican una estrategia colectiva de corto e inmediato plazos para amortiguar los bajos salarios que devengan en los mercados laborales. Sin embargo, esto no ha sido demostrado con datos precisos y

---

<sup>1</sup> El único encontrado para la ciudad de Monterrey es de González de la Rocha (1995) y forma parte de un estudio que incluye a otras ciudades.

actualizados sino que sólo se ha sugerido con base en información cualitativa recopilada también para otras ciudades, por eso creemos que es necesario dar sustento o descartar estas suposiciones. A partir de estas consideraciones generales definimos los propósitos generales y particulares de esta investigación.

## OBJETIVOS GENERALES

- a) Analizar la absorción de fuerza laboral y las condiciones de trabajo en Monterrey con énfasis en la evolución de los ingresos durante 1990-2003. El interés central consiste en determinar la posible existencia de un proceso de deterioro de los ingresos, moderado pero constante. Asimismo, nos interesa precisar las ramas de actividad y las ocupaciones en las que este proceso se reflejaría con más claridad, así como los grupos laborales más afectados.
- b) Examinar la participación económica familiar para ubicar la posible respuesta de distintos sectores sociales que pudieran resultar afectados por el posible deterioro del empleo. Se observará detalladamente a los grupos más directamente vinculados a los sectores industriales, los cuales son significativos en esta ciudad.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Analizar la absorción de fuerza de trabajo según sectores económicos y ocupaciones, y profundizar en los principales cambios que tengan lugar en la industria.
- b) Examinar las condiciones de trabajo, especialmente la evolución de los ingresos según ramas de actividad y tipos de ocupaciones para tratar de establecer la magnitud y extensión de un posible deterioro. Asimismo, es importante detectar en qué momentos del periodo en observación (1990-2003) mejoran o empeoran las condiciones de trabajo.
- c) Estimar los principales determinantes de los cambios en los ingresos incorporando características individuales, familiares, ocupacionales y de los puestos de trabajo.
- d) Examinar la evolución de la participación económica familiar, en específico nos interesa conocer la evolución de los hogares que durante el periodo de observación contaban con participación económica de hombres y mujeres de distintas edades, los cambios en el número de activos y los ingresos de los jefes, los familiares y per cápita.
- e) Explorar estos indicadores según el tipo de jefatura en los hogares, sectores sociales y el tipo de inserción de los miembros.

# ANTECEDENTES SOBRE REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA, MERCADOS LABORALES Y BIENESTAR DE LOS HOGARES

El contexto histórico y socioeconómico que enmarca este trabajo es el cambio en el modelo de desarrollo que se llevó a cabo en México y otros países latinoamericanos. En esta sección presentamos una reseña del proceso de reestructuración económica con atención al caso mexicano para tratar de entender las principales transformaciones que han impactado a los dos ejes temáticos de la tesis. En un segundo momento revisamos la evolución del mercado de trabajo en los niveles nacional, regional y local. Asimismo, se comentan algunos aspectos sobre el tema de las estrategias de sobrevivencia que muchos hogares han puesto en práctica como un mecanismo para enfrentar el deterioro y la insuficiencia de los ingresos en épocas de crisis. En estos dos últimos temas profundizaremos más adelante en los capítulos correspondientes.

## **El proceso de reestructuración económica en México**

Desde principios de la década de 1980, en la mayoría de las economías de América Latina se pusieron en práctica profundos ajustes estructurales orientados a modificar su desarrollo a partir de la crisis y el agotamiento del periodo basado en la industrialización por sustitución de importaciones. Entre las características del nuevo modelo basado en la expansión del comercio exterior, sobresalió el énfasis que las diferentes economías nacionales de la región pusieron en la privatización de las empresas públicas y la disminución del papel regulador del Estado sobre las actividades económicas. Otros rasgos del nuevo modelo económico también se manifestaron en la búsqueda de equilibrios en las cuentas internas y con el exterior, en la restricción salarial, en el control de la inflación, en la apertura comercial y en la promoción de las exportaciones industriales mediante políticas específicas de apoyo a las empresas de ese sector (Aquevedo, 2000; Velasco Arregui, 1998; Zapata, 1998; Rendón y Salas, 1996).

En el caso mexicano, el proceso para reemplazar al modelo basado en el crecimiento del mercado interno por uno centrado en el estímulo del sector exportador industrial inició en el periodo de Miguel de la Madrid (1982-1988) y continúa hasta la actualidad. Esto fue posible a pesar de la creciente dependencia del capital extranjero, la cual se hizo particularmente visible durante la crisis financiera de 1994, debido a la volatilidad de los recursos externos que habían ingresado al país y que habían hecho posible un repunte de la actividad económica durante el gobierno de Carlos Salinas (1988-1994) (Rendón y Salas, 1996). En este contexto de aparente estabilidad, se crearon las condiciones para que las empresas industriales con posibilidades de incursionar en los mercados externos pusieran en práctica profundas transformaciones en sus procesos productivos y en sus relaciones con el trabajo, tendientes a disminuir sustancialmente sus costos de producción para mejorar su competitividad (Zapata, 1998; Rendón y Salas, 1996)<sup>2</sup>.

En síntesis, podemos definir el proceso de reestructuración industrial a través de los siguientes factores: el cambio tecnológico ocurrido en algunas ramas industriales como parte de una estrategia para incrementar sus niveles de competitividad; la sustitución de productos nacionales por productos importados; la flexibilidad de las relaciones laborales y de los mercados de trabajo y la modernización e innovación tecnológica sobre los procesos de producción y las relaciones laborales.

Varios autores han profundizado en las consecuencias de los procesos de reestructuración. Por ejemplo, Dussel Peters, Piore y Ruiz Durán (1997 y 1997<sup>a</sup>) señalan que parte del nuevo sendero de desarrollo económico iniciado en México como producto de la crisis de 1982<sup>3</sup>,

---

<sup>2</sup> En la estrategia de ajuste y reestructuración económica del Estado mexicano durante el periodo 1982-1995 coexistieron de manera obligada e integrada dos lógicas: una lógica *estabilizadora* -reducción de la inflación, control del mercado cambiario y congelamiento de los salarios-, y una lógica *reestructuradora* -privatización de las empresas públicas, apertura y facilidades al capital externo y apertura comercial mediante la reducción significativa de aranceles- (Zapata, 1998).

<sup>3</sup> Ese nuevo sendero implicó el abandono de la política de apoyo a la sustitución de importaciones -la cual se basaba en una activa intervención gubernamental- sustituyéndola por una política fundamentada en mecanismos de mercado y sustentada en políticas macroeconómicas para fomentar el desarrollo microeconómico que posibilitara la orientación exportadora del sector manufacturero mexicano (Dussel, Piore y Ruiz Durán, 1997:11).

consistió en que el gobierno mexicano aumentó la apertura comercial mediante la disminución arancelaria, la eliminación de cuotas, su entrada al GATT, OMC y el establecimiento del TLC. Sin embargo, también sostienen que los resultados macroeconómicos de esta estrategia no han sido los esperados pues México ha perdido su dinamismo económico después de un largo periodo de crecimiento relativamente sostenido durante el periodo 1933-1981. Los indicadores que los autores plantean como reflejo de dicha pérdida serían el decline del producto por habitante, la reducida generación de empleo, un masivo crecimiento del sector informal y una subsecuente distribución regresiva del ingreso (Dussel, Piore y Ruiz Durán, 1997:11).

Aunado a eso, estos autores señalan que la política económica impuesta desde entonces no ha sido capaz de sobrellevar la dependencia de las importaciones, particularmente en periodos de crecimiento y afirman que las políticas macroeconómicas prevalecientes apoyadas en el mercado han resultado poco exitosas pues fueron insuficientes para satisfacer las crecientes necesidades de producción y empleo de la sociedad. Pero también advierten que ningún país latinoamericano, y en particular México, podría regresar a las anteriores formas de masiva intervención del Estado para fomentar y dirigir el desarrollo económico del país, pues las viejas políticas industriales y de desarrollo han sido seriamente limitadas y prohibidas por las reglas e ideologías de las instituciones internacionales. Para estos autores, las viejas políticas son inconsistentes con el dinamismo de los encadenamientos mercantiles globales en los que se encuentran los productores mexicanos, además que la estructura económica se ha expuesto demasiado a la economía global y que México es demasiado dependiente de empresas extranjeras, de sus mercados y de sus tecnologías (Dussel, Piore y Ruiz Durán, 1997:12-13).

Otro autor que ha estudiado el proceso de reestructuración económica es René Zenteno, y plantea que para integrar sus economías de manera casi total al sistema internacional, los países latinoamericanos han experimentado fuertes transformaciones para atraer la inversión de capital nacional e internacional, "...el proceso de reestructuración relacionado con prácticas flexibles de movilidad internacional de capital no hubiera sido posible sin serias transformaciones en los mecanismos operativos de los mercados de trabajo en los

---

países centrales y periféricos del sistema mundial capitalista” (Zenteno, 2002:283). El autor expone como parte de las implicaciones de dichas transformaciones la desregularización de diversos sectores económicos, la desorganización de importantes mercados laborales, la disminución del valor real de los salarios y un elevado desempleo abierto. En parte, esas transformaciones implicaron el paso de un modelo económico de desarrollo a otro.

Para explicar más en detalle el cambio en el modelo de desarrollo, Salas (2003:37) sostiene que “la transición económica se inició en México a partir de la crisis de la deuda externa de 1982 y que a partir de ese momento hubo un giro radical en la conducción de la política económica”. Plantea que esto se derivó de la profunda crisis por la que atravesó el modelo de crecimiento centrado en el mercado interno, el cual se implantó en el país a partir del proyecto cardenista a fines de los años treinta. Señala que ese modelo estuvo cerrado al exterior y que permitió sólo la importación de mercancías mediante el pago de elevados aranceles y la prohibición de las importaciones de una amplia gama de productos. Este autor considera que en ese tiempo la producción nacional no estuvo acompañada de un programa eficaz para reemplazar los insumos importados de los cuales dependía la industria nacional.

Para Salas, el problema central de la crisis tuvo origen en el “boom” petrolero de la segunda mitad de los años setenta que pospuso -en primera instancia- la crisis y facilitó un acelerado endeudamiento externo. Sin embargo, al caer los precios internacionales del petróleo, la consecuente restricción en el acceso a divisas fue el detonador de la crisis de 1982 y argumenta que “...el cambio en la estrategia de crecimiento económico llevó al abandono del papel central que durante muchos años había tenido el Estado y con ello siguió una etapa de privatizaciones, de cambios en las leyes y de abandono de los mecanismos de redistribución del ingreso” (Salas, 2003:38).

De los efectos que más contribuyeron a polarizar la economía, Salas (2003) menciona la menor participación directa del Estado en las actividades económicas, un menor gasto social per cápita y, en general, la apertura al comercio internacional. A partir de entonces el modelo económico mostró dificultades para mantener un crecimiento sostenido, dificultades para la creación de empleos y para aumentar el ingreso de los trabajadores, esto se intensificó con la crisis financiera desatada en 1994. Otro aspecto que destaca es la

ineficacia del modelo económico centrado en el mercado externo, pues según el autor, éste no ha sido capaz de mejorar las condiciones de vida del grueso de la población (Salas, 2003).

## **El mercado laboral mexicano**

Los efectos de todos estos macroprocesos sobre la dinámica del empleo y las características del mercado de trabajo se hicieron rápidamente evidentes en el ámbito nacional. En el nivel sectorial, la contracción del mercado interno y la sustitución creciente de productos nacionales por bienes importados, así como la reorientación de la inversión directa de origen nacional hacia el comercio y los servicios provocaron una tendencia sostenida hacia la terciarización del empleo. En diferentes análisis y con las diversas fuentes de información disponibles, varios autores han mostrado que la reducción de asalariados, la creciente terciarización del mercado, la precariedad laboral y la feminización de los puestos de trabajo constituyeron los rasgos característicos del entonces nuevo mercado laboral mexicano, producto básicamente de la incapacidad de la industria manufacturera y del sector agropecuario para absorber a los nuevos contingentes de trabajadores, o incluso para mantener los niveles de empleo, a pesar del auge del empleo en la industria maquiladora de exportación (Oliveira y García, 1997 y 1996; Rendón y Salas, 1996 y 1993).

Oliveira y García (1997) han señalado el papel de dos procesos asociados que explican el deterioro y las transformaciones observadas en los mercados de trabajo en México a partir de la crisis de 1982 y la reestructuración económica impulsada por el gobierno mexicano desde ese año. Una parte de la explicación se encuentra en la movilidad del capital -tanto interno como externo- y la oferta de puestos de trabajo hacia regiones y sectores de actividad que ofrecían condiciones de rentabilidad en el nuevo contexto económico internacional; así se pueden encontrar explicaciones a los movimientos del capital hacia la zona norte de México y al auge de la industria maquiladora en esa región. Otra parte de la explicación se encuentra en el profundo proceso de reorganización de las relaciones entre el capital y el trabajo, orientado hacia la desregulación de los mercados de trabajo en los diferentes contextos espaciales como una estrategia deliberada de parte de las empresas para modificar favorablemente sus procesos productivos y conseguir esquemas más flexibles de contratación de la fuerza de trabajo.

Los efectos de la reorganización en las relaciones capital-trabajo sobre la dinámica y las características ocupacionales han sido diversos, pero sobresalen los cambios en la estructura sectorial del empleo y la incapacidad de la industria manufacturera para generar nuevos puestos de trabajo, la precarización de las formas de contratación -mayor importancia de la subcontratación, el empleo parcial o temporal y el empleo sin esquemas de protección social-, la preferencia por el trabajo femenino y el deterioro en los niveles y modalidades de remuneración (Oliveira y García, 1997). Estas serían las principales transformaciones que han tenido lugar en los mercados urbanos del país y han sido documentadas estadísticamente por estas autoras con la información de las encuestas nacionales de empleo.

La evolución del empleo en México también ha sido documentada por Rendón y Salas (2000), quienes evaluaron principalmente la capacidad de la economía nacional para generar ocupaciones, el ritmo de crecimiento del empleo asalariado y no asalariado y las transformaciones ocurridas en su estructura sectorial y en su distribución por tamaño de unidad económica. Asimismo, examinaron los cambios en la duración de la jornada laboral y en el acceso que tienen los trabajadores a la seguridad social y a otras prestaciones, así como la manera en que han evolucionado las remuneraciones al trabajo para dar cuenta de la creciente precariedad laboral. En dicho estudio se presenta de manera detallada la evolución del empleo considerando los procesos antes mencionados por otros autores (terciarización, heterogeneidad laboral, precariedad y feminización).

Rendón y Salas (2000) utilizaron datos de la ENE para el periodo 1991-1997, cuyos resultados confirman la tendencia hacia la reducción de asalariados en la fuerza de trabajo, así como lo habían anunciado Oliveira y García (1997). Según otra fuente de datos que también utilizaron en su análisis (censos económicos), la proporción de personas ocupadas sujetas a relaciones salariales disminuyó de 74 a 71% entre 1991 y 1997, debido a que el empleo asalariado además de deteriorarse por la disminución de las prestaciones sociales, creció a una tasa menor que el no asalariado.

Después de analizar todas las fuentes disponibles, con respecto a la estructura sectorial del empleo señalan que las actividades de pequeña escala crecieron a un ritmo mucho mayor que el resto de la economía. Sobre todo en las principales ciudades del país, los datos de la

ENEU constatan la creciente importancia de los micronegocios y mencionan que gran parte de la polarización de los ingresos se debe precisamente al crecimiento de estas unidades, pues según los resultados que obtuvieron con la información de la Enamin<sup>4</sup> para el periodo 1992-1998, el número de micronegocios que se crearon durante ese periodo creció a una tasa anual de 6.9%, generando a su vez empleos subordinados (asalariados y familiares sin pago) (Rendón y Salas, 2000).

Con respecto a las actividades del sector terciario destacan que su dinamismo tiene dos orígenes. Por una parte, las nuevas inversiones -sobretudo las de capital nacional- mostraron una tendencia a concentrarse en el comercio y los servicios mucho más que en el pasado. Por otra parte, las estrategias de sobrevivencia que realizan numerosos sectores de la población mexicana para contrarrestar la caída de los salarios reales y la insuficiente creación de empleos asalariados, han dado lugar a un crecimiento inusitado de actividades de pequeña escala y de trabajo no asalariado, sobre todo en el comercio y en determinados servicios (Rendón y Salas, 2000:52-54).

En lo que se refiere a la evolución más reciente del empleo, Salas y Zepeda (2003) analizaron el periodo 1990-2001 y afirman que durante el 2001, la economía mexicana atravesó por una recesión que impactó el nivel de empleo, especialmente el de las manufacturas. Para estos autores el desempleo y la polarización de los ingresos se relacionan estrechamente con otros procesos antes mencionados: la terciarización y la precarización de los puestos de trabajo, y expresan que la recesión económica y su consecuente pérdida de empleos no se expresó en niveles más altos del desempleo abierto debido al crecimiento de estos dos procesos. También encontraron deterioro en lo que se refiere a las jornadas laborales muy largas o muy intensas y a la protección social.

Durante el periodo que observaron, los salarios fijos por jurisdicción federal perdieron 30% de su valor real y el salario mínimo vio reducido su poder de compra a la mitad, incluso mencionan que en la industria maquiladora -la cual se desarrolló con gran éxito durante la década de los noventa- los salarios medios se redujeron en un 15%. A pesar de que la recuperación económica de los últimos años de los ochenta y la primera mitad de los

---

<sup>4</sup> Encuesta Nacional de Micronegocios.

noventa trajo una mejoría en los salarios, sostienen que el colapso salarial originado por la crisis de 1995 y su estancamiento en los años siguientes arrojó un saldo de veinte años claramente negativo para los trabajadores. Además de la creciente tendencia a una mayor dispersión de los salarios durante los últimos veinte años, revelan que el salario real mínimo del 2000 representó tan sólo una tercera parte del monto de 1980 y este ciclo de alza, caída y estancamiento en los salarios fue compartido por la mayoría de los trabajadores (Salas y Zepeda, 2003:65-69).

## **El mercado laboral en los ámbitos regionales y locales**

Una vez esbozado el panorama nacional, en este apartado revisamos la evolución de los mercados de trabajo locales con énfasis en el caso de Monterrey. Los estudios que aluden a niveles regionales ó locales han ido en aumento, hay desde estudios que incluyen muchas ciudades hasta los que se centran en la dinámica de las tres principales metrópolis del país. Sin embargo, a pesar de que existen diversas investigaciones que se enfocan en la regionalización de los mercados laborales, es difícil dar una idea generalizada de cada región del país pues existen ciertas particularidades en cada economía, independientemente de la cercanía entre una ciudad y otra. Zenteno (2002) indica que cada localidad manifiesta un modelo que se distingue de manera independiente según su patrón de desarrollo. En este apartado se presenta una síntesis del conocimiento acumulado sobre las características de los distintos centros urbanos del país, comenzamos por los que cubren el periodo de observación menos reciente.

Oliveira y García (1996) analizaron los cambios en la fuerza de trabajo industrial para el periodo 1986-1992 a la luz de algunas de las repercusiones que los procesos de crisis y reestructuración económica han tenido sobre dicha mano de obra. Eligieron como universo de estudio a once de las principales ciudades industriales del país, las cuales en 1990 concentraron 59.4% del producto industrial y utilizaron información de la ENEU. Las ciudades seleccionadas para su investigación se concentran en tres grupos: las grandes áreas metropolitanas (México, Guadalajara y Monterrey); las principales ciudades industriales de la región centro (León, Puebla y San Luis Potosí); y las ciudades del norte (Ciudad Juárez, Tijuana y Matamoros, Torreón y Chihuahua).

Estas autoras señalan que México y Monterrey fueron las ciudades más afectadas frente a la crisis y los procesos de reestructuración económica. Por el contrario, Guadalajara y León fueron menos afectadas y presentaron cierto dinamismo del producto industrial en los 80's; sin embargo, reiteran que tal dinamismo no se reflejó en una participación estable de la mano de obra masculina y femenina en la manufactura de estos dos centros urbanos. También registraron algunas diferencias importantes tanto en ciudades del centro como del norte del país. Por ejemplo en Puebla, San Luis Potosí, Torreón y Chihuahua la presencia de la actividad industrial contribuyó a una participación relativamente estable de hombres y mujeres en la manufactura, mientras que en las ciudades fronterizas (Ciudad Juárez, Tijuana y Matamoros) se expandieron durante las últimas décadas las industrias maquiladoras manifestando así gran actividad de este sector en esas ciudades.

Con respecto a las condiciones de trabajo de la industria mexicana, Oliveira y García (1996) examinaron algunas características laborales que aluden de manera directa o indirecta a situaciones de precariedad. Argumentan que paralelamente a la reducción de las oportunidades de empleo asalariado en la manufactura de los principales centros del país, se dio un deterioro generalizado de las condiciones laborales en lo concerniente a la desprotección social de los trabajadores, los bajos salarios y las jornadas parciales. Según las diferencias por sexo de los asalariados industriales, las autoras ratifican que mayor cantidad de mujeres que de hombres enfrentó jornadas de trabajo parcial y bajas retribuciones, tanto en las ciudades más dinámicas como en las de relativo estancamiento industrial.

Para el periodo 1988-1994, Estrella y Zenteno (1999) analizaron el contexto de la integración de las mujeres al mercado de trabajo urbano en 16 ciudades, esto les permitió capturar los patrones de cambio general del contexto nacional, así como la diversidad existente entre ellos. Los cambios más significativos que resaltan estos autores aluden a la disminución de generación de empleo de la industria de la transformación. Los casos más serios al respecto fueron Guadalajara, Monterrey, León y Puebla debido a su desarrollo basado en la sustitución de importaciones. Los únicos mercados de trabajo en donde hubo una relación positiva entre aumentos significativos en la participación económica de las mujeres e incrementos de la manufactura en el empleo femenino se ubicaron en el norte del

país (con excepción de Monterrey). Estos autores indican que en todas las ciudades los servicios sociales constituyeron no sólo una de las principales fuentes de empleo para las mujeres, sino también uno de los pocos sectores económicos que ofrecieron buenos empleos para ellas.

Algunas ciudades como San Luis Potosí, Monterrey, Veracruz y Chihuahua experimentaron un deterioro marcado de sus condiciones de empleo, pues el trabajo asalariado se redujo significativamente a la vez que el trabajo por cuenta propia creció; además en las dos primeras ciudades se presentaron mayores aumentos en las tasas de participación de las mujeres. Del análisis de la demanda de trabajo, Estrella y Zenteno (1999) derivan dos conclusiones importantes. La primera es que el cambio en la estructura del empleo entre 1988 y 1994 apuntó hacia el surgimiento de una diferenciación de las localidades urbanas del norte, respecto de los mercados desarrollados al amparo del modelo de sustitución de importaciones en el interior del país. La segunda conclusión radica en la acentuación de las tendencias hacia el crecimiento del terciario y de la informalidad de los mercados de trabajo metropolitanos y de las ciudades al interior del país.

En otro esfuerzo por documentar la heterogeneidad laboral de las principales áreas urbanas de México, García y Oliveira (2001) utilizaron datos provenientes de la ENEU para el periodo 1990-1998, los cuales son representativos de la PEA de 16 de las principales áreas urbanas del país<sup>5</sup>. En la actividad económica de esas ciudades se puede constatar una amplia heterogeneidad laboral, pues mientras algunas se especializan en servicios (Ciudad de México, Mérida, Tampico y Veracruz), el resto lo hace en actividades industriales.

Su análisis regional muestra que las ciudades fronterizas con Estados Unidos estuvieron mejor situadas por ser sede estratégica para la instalación de maquiladoras (así como algunas del centro), pues asumieron o consolidaron su papel como exportadoras industriales en el nuevo modelo de desarrollo. Las autoras mencionan que las empresas de mayor tamaño se han expandido especialmente en el norte del país, región en donde ha habido más inversión extranjera en las empresas maquiladoras y en las industrias de bienes intermedios

---

<sup>5</sup> Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Ciudad Juárez, Matamoros, Nuevo Laredo, Tijuana, Chihuahua, San Luis Potosí, Tampico, Torreón, Puebla, León, Mérida, Orizaba y Veracruz.

y de capital para el mercado interno. Con estos aspectos sugieren que el proceso de reestructuración productiva ha tenido un mayor éxito en el norte del país (García y Oliveira, 2001).

En otras dimensiones analíticas las investigadoras señalan algunos contrastes en el nivel regional, entre los cuales se puede destacar que en la Ciudad de México los micronegocios se incrementaron de 42 a 46% de la población activa entre 1990 y 1998. Por el contrario, en las ciudades nortteñas ese tipo de unidades fueron mucho menos importantes y no variaron en forma importante durante esos años. Con respecto a los ingresos, sus resultados confirman que los obtenidos en las ciudades del norte fueron relativamente mejores que los percibidos en la capital del país, mientras que lo contrario resultó para el resto de las áreas urbanas. Sin embargo, esto ocurrió en un contexto general de contracción de los salarios reales y de ausencia cada vez más pronunciada de prestaciones laborales.

También en los años noventa la evolución del mercado de trabajo mexicano ha sido objeto de estudio de Zenteno (2002), quien presenta un detallado análisis con datos de la ENEU para el periodo 1993-1998 sobre 24 ciudades que en 1995 contaban con al menos medio millón de habitantes. De esta manera, el autor agrega en acuerdo a los estudios anteriores que la heterogeneidad laboral es característica principal de estas ciudades pues existen diferencias geográfico-regionales y económico-productivas muy marcadas entre ellas. Su investigación se centra en el análisis de la evolución de las probabilidades de emplearse como trabajador asalariado protegido (o formal), es decir, aquellos que cuentan con cobertura social de servicio médico, aguinaldo y vacaciones; otro tipo es de emplearse como asalariado sin beneficios laborales o desprotegido; otro es como trabajador a destajo, comisión o porcentaje, y por último, de emplearse como trabajador por cuenta propia.

Entre sus principales resultados podemos mencionar que en los centros fronterizos del país prevalecieron notables mejorías en sus condiciones de empleo, tendencia que según el autor comenzó a observarse desde finales de la década de los ochenta. Como han documentado otros investigadores (García y Oliveira, 2001; Rendón y Salas, 2000), Zenteno (2002) destaca entre sus hallazgos el aumento de la participación femenina en actividades económicas extradomésticas, incremento registrado en el 70% de las ciudades más importantes del país. También resalta los aumentos superiores a 5% en las probabilidades

de encontrar un empleo asalariado sin prestaciones sociales en la mitad de las ciudades que estudió, y con esto habla del pobre desempeño de los mercados de trabajo locales más importantes del país para ofrecer mejores oportunidades de empleo a la población. Argumenta que uno de los indicadores más claros del proceso de precariedad del empleo es el relacionado con la práctica del trabajo a destajo, comisión o porcentaje. En aproximadamente 50% de las principales áreas urbanas del país se incrementaron las probabilidades de obtener un trabajo de esta naturaleza. Por lo tanto, Zenteno (2002) deja en claro que si bien los centros urbanos del norte destacan por sus mejores condiciones de empleo –en términos generales-, existe una importante heterogeneidad interna en lo concerniente a las tendencias de las condiciones laborales. Las ciudades del norte de México también destacan por las bajas probabilidades que tiene su población de encontrar empleo asalariado no protegido.

Con respecto al sistema urbano central, el autor señala que la capital del Estado de México experimentó un deterioro considerable en sus condiciones de empleo al observar la caída en las tasas de ocupación de hombres y especialmente de mujeres. Zenteno (2002) sostiene que desde la crisis de la deuda de los años ochenta, la situación laboral ha mejorado muy poco en el área metropolitana de la ciudad de México. Los centros portuarios junto con las ciudades fronterizas, mostraron las tendencias más homogéneas en lo que respecta a participación e inserción de la mano de obra. El autor concluye que hay una doble heterogeneidad en la evolución de las condiciones de empleo urbano en México según regiones, y una amplia diversidad de economías locales en que está teniendo lugar la creciente incorporación de las mujeres al mercado de trabajo. También enfatiza las dificultades para dilucidar con claridad los distintos factores que están promoviendo este cambio social en México.

Por último, con respecto a las tres principales metrópolis, García y Oliveira (2001<sup>a</sup>) presentan en un estudio para el periodo 1990-1998, las recientes transformaciones de los mercados de trabajo metropolitanos –Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey-. Sus principales resultados indican que los trabajadores asalariados en su conjunto han perdido importancia relativa en el caso de la Ciudad de México, pero su presencia se ha mantenido constante en Monterrey y ha aumentado en Guadalajara.

Con respecto a la calidad de los empleos sus datos reflejan una sorprendente regularidad que puede ser observada alrededor de cuatro ejes analíticos que ellas definen. El primero se refiere a los contrastes entre el sector público y el privado, lo que reafirma la situación relativamente privilegiada de los asalariados del sector público en el espacio metropolitano mexicano, aunque en los tres casos ha habido una reducción de este grupo de trabajadores. El segundo aspecto importante que resaltan es la diferenciación existente entre los trabajadores asalariados en los establecimientos mayores (públicos y privados) y aquellos que laboraban en las pequeñas unidades de producción y prestación de servicios: los primeros ocuparon una mejor posición relativa con respecto a los segundos. El tercer resultado que llama la atención es la situación que ocuparon durante el periodo los trabajadores por cuenta propia no profesionales en cuanto a los ingresos reales que percibieron, ya que se ubicaron en una posición semejante a la de los asalariados en establecimientos mayores (este es uno de los efectos más relevantes del deterioro salarial). En el cuarto punto advierten que los patrones y trabajadores por cuenta propia profesionales fueron los mejor remunerados en el conjunto de la fuerza de trabajo.

Con respecto a las particularidades de cada ciudad señalan lo siguiente: la ciudad de Monterrey se caracterizó en ese periodo por una menor precariedad de su fuerza de trabajo asalariada en cuanto a las prestaciones laborales y el tipo de contrato. Por el contrario, la ciudad de Guadalajara ha experimentado algunos beneficios derivados del establecimiento de plantas maquiladoras y empresas transnacionales, pero en esa ciudad predominaron las pequeñas unidades de producción y, por lo tanto, contó con una menor proporción de trabajadores protegidos durante el periodo.

Hemos visto que en algunos estudios la ciudad de Monterrey queda mejor evaluada ante otros contextos en lo que se refiere a las condiciones de trabajo, pero en otros análisis también es clara su situación desfavorable. En este trabajo pretendemos ofrecer los elementos suficientes para conocer el desempeño de este mercado durante un amplio periodo que nos permita destacar los principales cambios y efectos de los momentos críticos del acontecer histórico con énfasis en los ingresos.

## **La participación económica familiar**

Los procesos de deterioro del empleo y en especial de los ingresos afectan de manera importante las condiciones de vida de amplios sectores de trabajadores y sus familias. Las repercusiones de estos procesos sobre la población pueden modificar sus esquemas de actividad, no sólo laborales sino de vida en general. La idea central que proponemos en este trabajo sostiene que al igual como ha ocurrido en el resto del país, en Monterrey ha habido un incremento en el número de perceptores de ingreso durante los últimos años con el fin de mejorar ó mantener el nivel de bienestar. La investigación empírica ha mostrado que ante la caída de los ingresos reales y el impacto de las crisis económicas y las políticas de ajuste estructural, los hogares han reaccionado de múltiples formas para proteger sus condiciones de vida (Cortés, 1996; Rubalcava, 1996; Cortés y Rubalcava, 1991; González de la Rocha, 1995; Tuirán, 1993; De Barbieri y Oliveira, 1989). Un claro ejemplo de ello es la creciente participación económica femenina en el mercado de trabajo, que convierte a las mujeres también en proveedoras del ingreso familiar, además de cumplir la tarea de cuidar y proteger a los hijos. Muchos investigadores coinciden en introducir la perspectiva de las estrategias de vida familiares para analizar las maneras en que se enfrenta el deterioro del salario y la contribución al ingreso familiar en un contexto de crisis económica. Sin embargo, este concepto tiene una serie de connotaciones que no pueden ser captadas con la información que se utilizará en nuestro estudio (ENEU).

El concepto de estrategias alude a acciones puestas en marcha por parte de los miembros de los hogares para garantizar la sobrevivencia del grupo doméstico. En diversos campos ha sido utilizado y criticado este concepto porque implicaría que todos los hogares cuenten siempre con una estrategia previamente planeada que les permita aumentar o mantener sus niveles de vida. Además, el hogar reaccionaría como un individuo y no como un grupo colectivo que tiene diferentes necesidades e intereses individuales de acuerdo a cada edad y posición de parentesco de los miembros (Page Moch, Folbre, Scott, Cornell y Tilly, 1987). En la investigación llevada a cabo en América Latina, Torrado (1981) plantea que al introducir el uso del concepto de estrategias de supervivencia se tiene que hacer referencia a sus implicaciones entre los miembros de la familia, es decir, si éstas generan situaciones de conflicto ó son decisiones racionales tomadas por la unidad doméstica.

Con respecto a la investigación realizada en el país, Tuirán (1993) señala que el enfoque de las estrategias de vida ha puesto tal vez un énfasis excesivo en la capacidad racional de adaptación del grupo doméstico, así como en el supuesto de una solidaridad siempre vigente entre sus miembros. Igualmente la noción de estrategia supone la existencia de un número adecuado de opciones; sin embargo, los hogares de escasos recursos más bien enfrentan trayectorias obligadas y, por lo tanto, una escasez o ausencia de alternativas (Tuirán, 1993:326). También para el caso nacional, García, Muñoz y Oliveira (1982) analizaron la manera en que los integrantes de diferentes sectores urbanos hicieron frente a condiciones de vida difíciles mediante la participación familiar en la actividad económica, así como una serie de procesos que se dan al interior del hogar y que se encuentran vinculados con la organización de la vida familiar. Estos investigadores optaron por el término participación familiar en la actividad económica, pues consideran que los datos de encuestas de ocupación permiten conocer solamente el resultado de la participación económica y no la intención de esa acción, ni saber si obedece a intereses conjuntos de los miembros de los hogares ó a propósitos personales.

Siguiendo a estos autores, en este trabajo aplicamos el término participación económica familiar porque es apropiado para el análisis que proponemos. Estamos concientes que no existe una relación mecánica entre el funcionamiento de los mercados laborales y la dinámica de la participación económica, pues dicha participación está condicionada tanto por factores estructurales relacionados con la demanda, es decir, con las oportunidades que genera el mercado de trabajo, como por condicionantes sociodemográficos del propio hogar (etapa del ciclo vital, nivel de educación de los miembros, etc.).

En diversos estudios empíricos se ha planteado que el impacto de los procesos macrosociales sobre los individuos no es directo, sino que está mediado por una gran cantidad de factores socioculturales, "... el papel mediador de la unidad familiar consiste en reelaborar el impacto de los procesos estructurales sobre la participación económica de los individuos. Esta reelaboración ocurre porque la unidad familiar, a través de sus características, tiene efectos propios sobre la configuración de la oferta de mano de obra así como de la definición y satisfacción de las necesidades básicas de sus miembros" (García, Muñoz y Oliveira, 1983:19). Con base en este argumento, Mora Salas (2000) ha planteado

que el impacto de los procesos de deterioro del empleo sobre los hogares no es directo, sino que estará mediado por las características propias de los integrantes de los hogares, así como de la capacidad que estos muestren para contrarrestar los posibles impactos negativos que devienen de dichos procesos.

Por las características de inestabilidad e inseguridad que distinguen el deterioro del empleo y sobretodo de los ingresos, podemos plantear que éste tenderá a ubicar a los hogares cuyo nivel de bienestar depende de un solo perceptor de ingresos ó con escasa disponibilidad de fuerza de trabajo en condiciones desfavorables. Particularmente para el caso de Monterrey esto podría ser poco evidente por las razones que distinguen a la fuerza de trabajo de esa ciudad con mejores condiciones laborales frente a otras ciudades del país. Sin embargo, consideramos importante profundizar en un estudio que nos proporcione elementos para descartar o sustentar estas suposiciones sobretodo en materia de ingresos, y que a la vez nos permita explicar la situación reciente del trabajo y de la participación económica familiar en la ciudad regiomontana.

# ORGANIZACIÓN DE LA TESIS

Además de este primer capítulo, este trabajo de investigación en conjunto se compone de seis más. El segundo es una revisión bibliográfica acerca de la formación industrial en Monterrey, en donde documentamos los elementos que dieron origen a la formación fabril y su desarrollo desde los orígenes hasta la época actual. Para rastrear el brote industrial fue necesario apegarnos a los trabajos que más exhaustivamente han contribuido a explicar los diferentes periodos de éxitos y tropiezos por los que ha pasado la industria regiomontana. Consideramos la importancia de ese capítulo para entender el desarrollo de este sector en una ciudad que se distingue precisamente por su notoria participación en la producción industrial, su evolución en el acontecer histórico nos permitirá situar mejor su estructura económica e interpretar claramente las tendencias que presentamos más adelante. En el capítulo II sintetizamos los principales antecedentes disponibles sobre los orígenes industriales, considerando los crecimientos demográfico y territorial en la ciudad, con el propósito de ubicar la relevancia y pertinencia del análisis a largo plazo para el caso de Monterrey. Desde una aproximación histórica enfatizamos el proceso de industrialización desde finales del siglo XIX, los años de la revolución mexicana, los de prosperidad económica cuyo crecimiento estuvo basado en la industrialización por sustitución de importaciones, y finalmente, la crisis y reestructuración económica en la década de 1980.

Los primeros resultados que obtuvimos de este trabajo de tesis son presentados en el capítulo III mediante un análisis univariado de las tendencias generales del mercado laboral. Básicamente nos interesa analizar la absorción de mano de obra industrial, pues de las principales aportaciones de distintos investigadores al estudio del mercado de trabajo de Monterrey, destaca la discusión sobre el agotamiento de la manufactura para la generación de empleos. Por eso resaltamos en todo momento la distribución de la fuerza de trabajo en las principales ramas y sobretodo en la manufactura. También revisamos otros indicadores del mercado como las tasas de actividad y de desempleo, las condiciones de trabajo, la evolución de las ocupaciones y la heterogeneidad laboral durante el periodo 1990-2003.

Posteriormente profundizamos en el comportamiento de los ingresos en el capítulo IV, el cual se divide en tres partes. En la primera etapa presentamos la evolución de los ingresos en cada sector económico, y en una segunda sección nos centramos en el estudio de tendencias en la industria según ocupaciones manuales y no manuales. Además de destacar el papel de la industria como eje temático de la tesis, esto es necesario para identificar la desigualdad o posible polarización de los ingresos según el grado de calificación de los trabajadores en el sector secundario. Además, consideramos conveniente llevar a cabo un análisis multivariado que nos permitiera controlar la influencia de ciertas características individuales y ocupacionales de la fuerza de trabajo, referidas al efecto que ejercen cada una de ellas sobre los ingresos percibidos. Aplicamos modelos de regresión lineal para conocer la relevancia estadística que adquiere cada variable al tomar en cuenta el efecto del conjunto de las variables analizadas sobre el comportamiento de los ingresos.

Para respaldar la segunda dimensión analítica de la tesis, en el capítulo V presentamos una síntesis del conocimiento acumulado en los temas de las estrategias de sobrevivencia, la participación económica familiar y los hogares con jefatura femenina, como apuntamos. En los estudios sobre la familia en América Latina destaca la perspectiva de las estrategias consideradas como la manera en que los diferentes miembros del hogar llevan a cabo diversas actividades para lograr su reproducción cotidiana y generacional. Luego analizamos la línea de estudio sobre la participación económica familiar y su contribución al conocimiento de los factores familiares o del hogar que propician, facilitan o limitan la participación de los miembros en el mercado de trabajo. En el marco de las estrategias de sobrevivencia y de la participación económica familiar, los hogares con jefatura femenina han sido estudiados con particular atención pues son considerados especialmente vulnerables ante las dificultades económicas. El propósito de ese capítulo es identificar los argumentos más relevantes sobre estos tres temas para ubicarlos en la investigación sociodemográfica y tratar de entender mejor la posible contribución de nuestros resultados.

En el capítulo VI analizamos los indicadores sobre la participación económica familiar, considerando la variación según el tipo de jefatura de los hogares, las características de la inserción laboral de los integrantes de los hogares y teniendo en cuenta distintos sectores sociales. Para esta segunda parte de la investigación es necesario hacer un cambio en la

unidad de análisis, de la individual al conglomerado de hogares. Principalmente nos interesa conocer la manera en que se utiliza la mano de obra disponible en las unidades domésticas, la evolución de los activos y de los ingresos familiares y per cápita. Para este análisis los años de referencia serán únicamente el inicio y el final del periodo que veníamos estudiando, 1990 y 2003. Por último, en el capítulo VII ofrecemos una síntesis de los principales resultados obtenidos y hacemos una breve discusión mediante la comparación con otros contextos globales, nacionales y locales.

## **Fuente de datos**

La información disponible en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) nos permitirá analizar la distribución sectorial del empleo y la estructura ocupacional, además la dinámica de la participación en la actividad económica por sectores, ramas de actividad y sexo. Asimismo, ofrece características sociodemográficas y económicas de la población para los sectores público, privado y social teniendo como unidad de análisis a los hogares. De esta manera es posible conocer aspectos de los trabajadores en el nivel individual de los datos y en la perspectiva de sus unidades domésticas, y establecer su relación con las variables de nuestro interés.

**Capítulo II**

**MONTERREY, INICIOS DE LA GRAN  
INDUSTRIA Y SU EVOLUCIÓN: DEL  
PROTECCIONISMO A LA  
GLOBALIZACIÓN**

# INTRODUCCIÓN

La ciudad de Monterrey ha desempeñado en el país un papel de liderazgo en el proceso de crecimiento económico desde antes del siglo XX, pues ya en 1865 existía la primera fábrica de textiles “La Fama” (Vellinga, 1979). A partir de sus inicios industriales se convirtió rápidamente en capital regional por encima de otras que presentaban características más propias para encabezar el desarrollo en el norte del país como Saltillo, Matamoros y Torreón, pues contaban con mayor cantidad de población y mejores condiciones geográficas. Sin tener tierras agrícolas ni vías de comunicación con el centro del país, y con su escasa población, Monterrey superó a las otras ciudades en la competencia por la supremacía regional (Balán, Browning y Jelín, 1977). Según estos autores, los primeros habitantes de Monterrey se volvieron tan industriosos precisamente por las condiciones tan difíciles del terreno, por eso la identidad de los regiomontanos comulga con el hábito de trabajar de manera ardua, negociar y ahorrar en la medida de lo posible, al grado de ser conocidos en el resto del país como “tacaños”. Así, con pocas ventajas a su favor, surgieron importantes y sólidos grupos de empresarios que hasta la fecha siguen vigentes en el escenario industrial, no sólo del país sino del plano internacional. Quizá esta visión de aumentar los ingresos (probablemente para ahorrar) propició el rápido desarrollo fabril de la ciudad.

Algunos factores externos dieron a los regiomontanos las oportunidades que requerían para convertir a Monterrey en la primera ciudad que se desarrolló en la región –como se muestra más adelante-, pero también factores externos han golpeado fuertemente e interrumpido este largo proceso de crecimiento. En este capítulo examinaremos en principio la etapa en que surgió el brote industrial en Monterrey y su desarrollo, así como el crecimiento demográfico y la expansión territorial de la ciudad. Presentamos una síntesis de las transformaciones ocurridas con énfasis en las principales tendencias del mercado de trabajo regiomontano.

Distinguimos tres periodos basados en el modo de acumulación que caracteriza al desarrollo económico de México. El primero abarca desde los orígenes de la industria en la ciudad a finales del siglo XIX, los años de agitación política por la revolución hasta antes del crecimiento basado en la sustitución de importaciones. El segundo periodo incluye de 1940 hasta comienzos de la década de 1980 y corresponde a los años de crecimiento económico acelerado y de industrialización basada en sustitución de importaciones. Durante este periodo Monterrey disfrutó de prosperidad económica, crecimiento demográfico y consiguió su transición espacial al convertirse en área metropolitana incorporando municipios circunvecinos. El tercero comprende la etapa de crisis y reestructuración económica más actual. Este periodo está marcado por la crisis económica de los años ochenta, la subsecuente reestructuración económica y un moderado crecimiento económico durante finales de los ochenta y principios de los noventa<sup>6</sup>. Consideramos importante llevar a cabo nuestro análisis a través del eje industrial debido a las determinantes implicaciones que su desarrollo ha tenido en la ciudad regiomontana.

---

<sup>6</sup> En el capítulo siguiente comenzamos el análisis sistemático a partir de 1990 hasta el 2003.

# LOS ORÍGENES DE UNA GRAN CIUDAD: CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO Y EXPANSIÓN TERRITORIAL EN MONTERREY

La ciudad de Monterrey fue fundada en la región noreste de México en 1596 por Diego de Montemayor acompañado de doce familias. Las inundaciones ocurridas durante el siglo XVII provocaron que la ciudad se mantuviera como una pequeña aldea hasta 1821, después de que México ganó la guerra de Independencia contra España. En ese mismo año Monterrey tenía 11,044 habitantes, los cuales aumentaron a 35,356 en 1880, época en que se inició en la ciudad un desarrollo fabril importante (Garza, 1999). A pesar de que durante la época colonial el crecimiento económico de la ciudad fue lento, se empezó a desarrollar como un centro de comercio e intercambio para las diversas zonas mineras del noreste de México. Estas actividades se efectuaban con productos de contrabando que entraban al país por el puerto de Soto la Marina, lo que rompía las normas impuestas por el gobierno colonial según las cuales todos los productos debían entrar o salir del país vía la ciudad de México y el puerto de Veracruz (Pozos, 1996).

En la primera mitad del siglo XX el crecimiento poblacional en la ciudad regiomontana fue de 72,963 personas en 1900 a 339,282 en 1950, al mismo tiempo que inició su crecimiento metropolitano al extenderse hacia Guadalupe y San Nicolás de los Garza (Garza, 1999; Madrigal, 1995). Además de experimentar su expansión demográfica, Monterrey se convirtió en área metropolitana, lo que ha provocado importantes cambios en la organización espacial. Esa dinámica de crecimiento a lo largo del siglo XX –principalmente en la última década- ha permitido que la ciudad elevara su importancia dentro de la jerarquía urbana nacional (Garza, 1999). En los cuadros II-1 y II-2 presentamos el crecimiento demográfico de Monterrey desde que se cuenta con información censal, hasta el último periodo que cubre este capítulo (1900-1990).

Otra etapa de expansión fue a partir de la Segunda Guerra Mundial hasta finales de 1970, cuando Monterrey sufrió transformaciones más radicales en su estructura demográfica y social. El número de residentes en la ciudad se multiplicó en más de diez veces, de 190,074 habitantes en 1940, pasó a 1,090,009 en 1980 (Madrigal, 1995). Este crecimiento se debió en gran parte a la importante inmigración que hubo durante esos años. A saber, la migración es una parte vital del proceso de industrialización y siendo Monterrey una ciudad altamente industrializada, se puede entender fácilmente el creciente flujo de inmigrantes rurales que se trasladaron a este centro urbano. A pesar de que es difícil precisar cifras, la cuantiosa llegada de trabajadores provenientes de San Luis Potosí, Zacatecas, Coahuila, Tamaulipas y también de algunas áreas rurales de Nuevo León fue un componente determinante en el crecimiento demográfico de la ciudad (Solís, 2002; Balán, Browning y Jelín, 1977).

Solís (2002) afirma que en 1965 el 70% de los hombres que residían en la ciudad en edades entre 21 y 60 años eran inmigrantes. Dentro de este grupo la mayoría había emigrado de comunidades con menos de 5,000 habitantes, lo que expresa la predominancia de la migración rural. También revela que muchos emigrados pudieron encontrar trabajos en el sector manufacturero sin tener en cuenta sus orígenes rurales o urbanos. Sin embargo, desde finales de 1960 los inmigrantes comenzaron a tener dificultades para recibir a sus familiares y proveerlos de un alojamiento en condiciones adecuadas debido a que cada vez más los flujos iban en aumento.

Por otro lado, la creciente llegada de inmigrantes y su inadecuada instalación en la ciudad derivaron en la proliferación de barrios marginales en las décadas de 1970 y 1980. Algunos factores externos -como la geografía montañosa de la ciudad- facilitaron la creación de este tipo de zonas habitacionales, incluso en las colonias que rodean el centro de la ciudad. Estos barrios también proliferaron en los municipios de la periferia como Guadalupe, San Nicolás y más tarde en Santa Catarina y Apodaca (Solís, 2002). A juzgar por el autor, los primeros residentes de esas colonias fueron inmigrantes rurales que no podían permitirse el lujo de tener mejores condiciones de vida al llegar a la ciudad, así que en estos barrios encontraron una opción de acuerdo a sus posibilidades. Las condiciones de vida en este tipo de zonas habitacionales eran muy deficitarias. Las casas eran construidas con materiales

elementales y en muchos casos los habitantes no contaban con los servicios básicos como agua, sistemas de alcantarillado y pavimento.

El autor menciona que en esos años el camino a seguir por muchos vecinos de estos barrios fue la firme intención de mejorar sus condiciones de vida con el paso del tiempo, y después de su llegada los inmigrantes insertos en el mercado de trabajo tuvieron los recursos y la oportunidad de mejorarlas. Al mismo tiempo tuvieron acceso a los servicios urbanos de la ciudad a través del trato colectivo en su integración laboral, sobretodo en la manufactura que ya era una actividad admirable en la ciudad (Solís, 2002).

Mientras que la tasa de crecimiento demográfico de Monterrey fue muy baja con respecto a los otros municipios en la década de los setenta, otros como Guadalupe y San Nicolás presentaron tasas muy elevadas y considerables volúmenes de población. Entre 1970 y 1980, al integrarse Juárez al área metropolitana, el crecimiento de Monterrey siguió siendo el más bajo pero el resto de los municipios mantuvieron una elevada dinámica en donde destacaba General Escobedo. La incorporación del municipio de García con una población incipiente en un principio (en 1990) dio al área metropolitana junto con los otros municipios cierta recuperación en la dinámica demográfica al duplicar su población en el primer lustro de los años noventa, de tal manera que en 1995 la Sultana del Norte contaba con más de tres millones de habitantes y se consolidó como la tercer ciudad más poblada del país, solamente por debajo de la ciudad de México y Guadalajara (Garza, Filion y Sands, 2003). Finalmente, este autor menciona que entre 1995 y 2000 la población total del AMM se elevó a 3.2 millones de habitantes. No obstante que el municipio de Monterrey presentó una tasa de 0.5%, mantuvo un crecimiento positivo aunque los municipios periféricos de Apodaca, General Escobedo y Juárez presentaron tasas superiores a 6% anual. Asimismo, durante esos años y hasta finales del siglo XX la ciudad, y el estado de Nuevo León en general, casi completaron su metamorfosis rural-urbana ya que el porcentaje de trabajadores agrícolas era bastante bajo y muy cercano al existente en los países más urbanizados<sup>7</sup> (Garza, Filion y Sands, 2003).

---

<sup>7</sup> En 1999 el estado sólo tenía 3.4% de trabajadores agrícolas y la ciudad 1% (Garza, 2003).

# LA INDUSTRIALIZACIÓN EN MONTERREY. UNA APROXIMACIÓN HISTÓRICA HASTA 1940

Sobre los orígenes de la industria en Monterrey, el investigador-historiador Mario Cerutti ha documentado detalladamente los acontecimientos más relevantes que dan muestra de su desarrollo y estructura económica desde el siglo XIX. El autor se ha dado a la tarea de rastrear los orígenes y el crecimiento de la burguesía regiomontana, así como el florecimiento industrial del norte del país -estudia el caso singular de Monterrey- dentro del contexto de las invasiones estadounidense y francesa y de la guerra de Reforma. La preocupación central de Cerutti ha sido explicar los mecanismos que dieron lugar al surgimiento y consolidación de las formas capitalistas de producción en México, particularmente en el noreste del país. El autor hace énfasis en el papel desempeñado por las principales familias que crearon grandes fortunas y en su capacidad para incursionar en el sector productivo. Por ello se interesa en estudiar el siglo XIX porque lo considera un momento histórico de transición del sistema colonial al capitalista, para lo cual se basa en consultas a los archivos históricos, entre otras fuentes.

En palabras del autor a mediados del siglo XIX en la ciudad de Monterrey comenzó a consolidarse una burguesía empresarial conformada por capitales regionales de apellidos y familias que durante décadas han seguido alimentando el escenario regional de los negocios. En gran medida el éxito obtenido en su desarrollo industrial alcanzado desde entonces, se atribuye en parte a las oportunidades geográficas de la región norte del país, es decir, a su cercanía territorial y económica con la nación estadounidense (particularmente con Texas), el mercado más grande gestado por el capitalismo (Cerutti, Ortega y Palacios, 1999; Cerutti, 1992 y 1983).

Para dar sustento a la etapa de generación industrial-capitalista en la ciudad de Monterrey en nuestro estudio, consideramos conveniente adherirnos al trabajo de Cerutti, Ortega y Palacios (1999) quienes explican con orden y detalle este proceso de acumulación enfatizando los principales momentos históricos, desde los orígenes de la industria hasta la

crisis que enfrentó este sector en 1982. Comenzando con la guerra de Independencia sostienen que durante tal conflicto los primeros grupos empresariales de Monterrey no sufrieron transformaciones serias. Las consecuencias fueron indirectas pues se ampliaron las oportunidades del comercio entre esa ciudad y las localidades ubicadas en la región noreste. Después de la Independencia las restricciones comerciales impuestas por el gobierno colonial sufrieron menoscabo y se abrieron al comercio los puertos de Tampico y Matamoros. De esta manera, Monterrey asumió un mayor control de los flujos comerciales entre el exterior y el interior del país que se generaban en el noreste (véase también Pozos, 1996).

Desde entonces la ciudad adquirió una importancia geográfica estratégica al encontrarse en el punto más cercano entre el centro del país y la frontera con Estados Unidos. Inclusive la guerra civil norteamericana les brindó a los regiomontanos mayores oportunidades comerciales gracias a que los estados implicados se vieron obligados a exportar su producción algodonera desde el puerto de Matamoros. Así, ellos tenían el control no sólo de este flujo comercial sino también de la importación de bienes básicos que eran enviados al sur de los Estados Unidos (Cerutti, Ortega y Palacios, 1999). En Monterrey, la actividad industrial también fue posible por las condiciones físicas del terreno de la región que permitía explotar importantes insumos para el proceso industrial como el plomo, el hierro, el cobre y el cinc. Los pasos iniciales fueron dados por la industria pesada en el sector metalúrgico, la cual produjo para la exportación hacia el país vecino y posteriormente para el mercado nacional (Pozos, 1996).

Situada a 200 kilómetros del sur de Texas, la ciudad fue desde entonces un fértil centro de atracción de comerciantes de raíces hispanas quienes a finales del siglo XIX encabezaron el llamativo brote fabril y bancario de la ciudad. Dentro de las estrategias de desarrollo que aprovecharon por su ubicación geográfica los empresarios regiomontanos se encuentran las generadas tras la guerra entre México con los Estados Unidos durante 1846-1847 (Cerutti, Ortega y Palacios, 1999). De acuerdo con estos autores Monterrey fue la ciudad de nuestro país más beneficiada de tal acontecimiento pues razones políticas y militares obligaron a un reordenamiento del noreste mexicano convirtiendo a esta ciudad en eje de un sistema regional de poder. Las políticas aduanales, arancelarias y de reglamentación en la

circulación y exportación de metales impulsadas por su propio poder regional tuvieron un impacto considerable sobre su funcionamiento mercantil.

Ya a principios del siglo XX la ciudad era uno de los centros industriales más importantes del país y había desarrollado en el norte el centro metalúrgico más relevante en lo referente a la metálica básica y a la producción de maquinaria y equipo. Destaca en este contexto el surgimiento de la primera siderurgia integrada de América Latina, la Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey fundada en 1900 (Cerutti, Ortega y Palacios, 1999). Gutiérrez Garza (1998), señala que en gran medida la acumulación de capital industrial en la ciudad regiomontana se entiende también gracias al desarrollo de la gran industria diversificada con la que ha contado desde sus inicios, lo que a su vez le permitió propiciar fusiones con grandes empresas extranjeras para integrarse a la competencia internacional en el nuevo contexto de la globalización económica, así como veremos más adelante.

Hemos retomado de Cerutti, Ortega y Palacios (1999) la periodicidad que enmarca el desarrollo industrial de Monterrey y sus interrupciones. Estos investigadores sostienen que la vivacidad que mostró el norte de México 1890 y 1911 fue abruptamente interrumpida por la Revolución Mexicana, pues su estallido golpeó fuertemente todas las áreas productivas y provocó la desintegración del mercado interior. Sin embargo, señalan que la firmeza adquirida por el brote fabril de Monterrey podía comprobarse por tres aspectos cruciales: a) por la perdurabilidad que adquirió rápidamente; b) por la aparición (desde el principio) de sectores de base –metalurgia pesada / siderurgia, cemento, vidrio-; c) por la calidad del empresariado que emergió, el cual pudo prolongar sus actividades a la minería, a los bancos, los servicios y la explotación de la tierra.

Durante la Revolución Mexicana el empresariado regiomontano se mantuvo al margen porque la problemática que había hecho estallar este movimiento armado era ajena a la ciudad. Tanto en Monterrey como en gran parte de la región noreste no existían grandes haciendas ni núcleos de población campesina que estuvieran demandando una porción de tierra, tampoco habían grupos interesados en obtener poder político:

De los tres grandes nudos de desarrollo empresarial surgidos en el norte desde 1870 (Chihuahua, Torreón y Monterrey), el menos afectado por la revolución resultó el asentado en la capital de Nuevo

León. Por su condición urbana e industrial -y por no ser responsable directo del ejercicio del poder político-, el empresariado regiomontano fue el menos lastimado por esta tormenta sociopolítica y militar: su próspero devenir en el medio siglo posterior a 1930 fue, en buena medida, enmarcado tanto por ese antecedente como por la amplia capacidad de adaptación a las nuevas condiciones que se configuraron en los años veinte (Cerutti, Ortega y Palacios, 1999:61).

Otro suceso que distinguen Cerutti, Ortega y Palacios (1999) consiste en las dificultades que caracterizan a las décadas de 1920 y 1930. En principio señalan que la de los años veinte obligó a los empresarios regionales a someterse a la reconstrucción del nuevo orden. En el plano económico esta política fue aplicada desde que asumió el poder Plutarco Elías Calles en 1924 con la implementación de programas carreteros, obras de irrigación e intentos de reestructuración ferroviaria y bancaria. Pero en el orden sociopolítico la revolución aún generaba bastante ambigüedad. Mientras la reconstrucción económica seguía su curso, los grupos de poder que surgieron con la revolución continuaban su lucha por el control del Estado. Así, en la década de los veinte se atravesó por severas dificultades económicas: al inicio, las derivadas del proceso revolucionario y, al final, la crisis mundial (Cerutti, Ortega y Palacios, 1999).

Aún así, estos autores explican que los regiomontanos lograron restablecer su ritmo de crecimiento a mediados de la década de 1920 pues el presidente Calles puso gran empeño en las políticas económicas y de reconstrucción y muchas empresas locales –entre ellas Fundidora de Hierro y Acero- comenzaron a salir adelante. Esta recuperación dejó ver que los grupos de Monterrey arribaron a la gran depresión con cierta fortaleza. De tal manera, ni el nuevo Estado ni la gran depresión de 1930 modificaron algunas costumbres del empresariado de la ciudad, tales como su capacidad de negociar con el poder público, el aprovechamiento de su condición “semifronteriza” con una de las más grandes potencias industriales del mundo, así como la afirmación de redes familiares y la diversificación de la inversión que desde mediados de 1930 comenzó a generar auténticos grupos empresariales (Cerutti, Ortega y Palacios, 1999).

Estos aspectos se reflejaron de inmediato: el primero en 1927 cuando el gobierno del Estado de Nuevo León profundizó una legislación existente desde 1888, favorable al desarrollo industrial. El segundo, en la utilización del gas natural como combustible

industrial, gracias al gasoducto existente entre Monterrey y el sur de Texas. Esta iniciativa brindó claras ventajas que desde los años treinta permitieron a la ciudad regiomontana competir en un mercado nacional cada vez más protegido (Cerutti, Ortega y Palacios, 1999). Para estos investigadores la expansión que se manifestó en la ciudad a mediados de 1930 incluyó modalidades orientadas a la integración industrial, mismas que iniciaron empresas como Cervecería Cuauhtémoc (fundada en 1890), Vidriera Monterrey (1909) y la ya mencionada Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey (1900). Para lograr lo anterior estas empresas intensificaron su ciclo de adaptación al nuevo régimen político, superaron la crisis de 1929 y comenzaron a usufructuar el aparato de protección que les brindaba el Estado con la finalidad de estimular la industrialización en México.

# LOS AÑOS DE PROSPERIDAD ECONÓMICA:

## 1940-1980

Después de la recesión de 1930, Monterrey inició un crecimiento económico alto y sustentado que no fue interrumpido hasta la década de 1970. Los años de prosperidad fueron resultado de la convergencia de ciertas circunstancias: en el nivel nacional, la implementación de un modelo de acumulación basado en la industrialización por sustitución de importaciones y la intervención del Estado en las actividades manufactureras (Solís, 2002). Otra circunstancia que destaca este autor fue el impulso de los grupos empresariales de Monterrey al tomar –una vez más- ventajas de su ubicación expandiendo sus actividades industriales, pero también de la experiencia acumulada en su capacidad de hacer negocios en ese tipo de actividades.

Durante la administración de Lázaro Cárdenas (1934-1940) se suscitaron serias fricciones entre los empresarios regiomontanos y el poder central, pues su política de masas prestó gran atención a las necesidades de los trabajadores y a la vinculación entre los sindicatos y el gobierno. Pese a lo anterior, esas fricciones fueron superadas cuando Cárdenas expropió la industria petrolera de las compañías británicas y norteamericanas en 1938, medida que apoyaron con gusto los empresarios de Monterrey (Pozos, 1996).

En lo que respecta al contexto nacional, a comienzos de la década de 1940 el sistema político mexicano logró un grado razonable de estabilización después de varias décadas de alborotos y fracturas internas. La consolidación del Partido de la Revolución Mexicana con Lázaro Cárdenas en la presidencia –que después sería el Partido Revolucionario Institucional- sirvió para legitimar el dominio político del Estado central y proveerlo de autoridad para mantener bajo control las políticas regionales (Solís, 2002). Este autor señala que en el plano internacional, la Segunda Guerra Mundial impuso serias restricciones a la importación de productos manufacturados, los cuales proveían muchas ventajas al mercado internacional. Y afirma que la combinación de estas circunstancias –estabilidad política, hegemonía del Estado central, crecimiento del mercado interno y restricciones a las

importaciones- ofrecieron un contexto favorable para la implementación de un nuevo régimen de crecimiento económico cuyo objetivo era modernizar la economía mexicana a través de la industrialización basada en sustitución de importaciones.<sup>8</sup>

Un aspecto clave de dicho modelo fue el decisivo papel del Estado no sólo para promover el crecimiento industrial, también como inversionista directo en las actividades de este sector. En ese entonces el objetivo principal era impulsar la industria mexicana mediante las siguientes políticas: a) imponiendo barreras a las importaciones; b) generando un régimen de privilegios fiscales para las actividades industriales; c) proporcionando créditos a las mismas; d) financiando la industrialización de sectores estratégicos a través de inversiones directas, entre otras (Solís, 2002; Dussel Peters, 1997). Estas políticas impulsaron el crecimiento económico de México y particularmente la expansión de actividades manufactureras. Entre 1950 y 1970, décadas del llamado “milagro mexicano”, el PIB per cápita y el PIB anual ascendieron a una impresionante tasa de crecimiento promedio anual del 3.3 y 6.6%, respectivamente. En 1940, el 15% del PIB estaba relacionado con actividades manufactureras, para 1970 esa proporción se incrementó hasta 23% (Dussel Peters, 1997).

Definitivamente, los principales escenarios del crecimiento económico del país impulsado por la expansión industrial entre 1940 y 1980 fueron la ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. Vimos líneas atrás que a comienzos de la década de 1940 la industria regionmontana ya había disfrutado varias décadas de expansión y había sorteado con éxito no sólo la revuelta de la Revolución Mexicana, también las dificultades de la Gran Depresión de 1929. La situación ventajosa de Monterrey se reflejó en aceleradas tasas de crecimiento económico, inclusive por encima de las observadas a nivel nacional. En 1940 generó el 7.2% del PIB industrial del país, en 1950 el 7.8% y en 1960 casi el 10% (Cerutti, 2000).

Una característica específica de esa expansión consistió en que la mayoría de las actividades industriales se concentraron en un reducido número de empresas (Solís, 2002).

---

<sup>8</sup> Para estudios en profundidad sobre las características de este modelo véase Cerutti (2000) para el caso de Monterrey.

Según este autor las principales áreas de producción se orientaron en bienes intermedios, de capital y de consumo duradero. Señala que la producción de acero que inició en el siglo XIX recibió un importante impulso con la apertura de la empresa Hojalata y Lámina (HYLSA) en 1942, la cual se convirtió más tarde en una de las principales productoras en ese campo. En lo que concierne a la manufactura de otros minerales no metálicos como el vidrio y el cemento, el autor indica que también se incrementaron. Además de estas industrias, todas con base en la expansión de Monterrey en los inicios del siglo XX, nuevas ramas de producción se abrieron entre 1940 y 1960, la industria automotriz y la producción de papel fueron de las más importantes. La expansión de manufacturas fue seguida por la aparición de nuevos servicios financieros requeridos para asistir las crecientes necesidades de la industria, el crecimiento de estos servicios durante 1935 y 1960 se vio reflejado en la creación de más de treinta establecimientos de este tipo (Solís, 2002).

A mediados de la década de 1960 la ciudad había experimentado varios años de expansión en actividades manufactureras y había comenzado a presentar algunos signos del desarrollo de los servicios. Balán, Browning y Jelín (1977) señalan que para entonces este sector aún era subdesarrollado en relación al tamaño de la ciudad y a su importancia económica. Tras el largo proceso de crecimiento que se expresó con fervor en la década de 1960 en la ciudad, para autores como Cerutti, Ortega y Palacios (1999) la industria regiomontana se había consolidado como un polo fabril centrado en la producción de insumos industriales y bienes de consumo duradero. A la par, estos autores sostienen que entre 1970 y 1976, México manifestaba con claridad los signos de agotamiento del modelo sustitutivo, que a su vez golpeaba sobre el sistema político y las relaciones entre el Estado y los empresarios de Monterrey. No obstante, entre 1977 y 1981, México reforzó la explotación y exportación de petróleo y con ello postergó la crisis de mediados de 1970. Para la mayoría de los grandes corporativos regiomontanos fueron los años de mayor crecimiento y expansión (Cerutti, Ortega y Palacios, 1999).

La marcada subordinación del crecimiento nacional a la producción y exportación petrolera propició que la crisis se demorara en un principio, pero luego sobrevino la caída de los precios del petróleo acompañada de una impresionante devaluación del peso y, por ende, la breve moratoria en el pago de la deuda (Lustig, 1994). La crisis de inicios de los años

ochenta ocasionó un profundo proceso de reestructuración del aparato productivo y de los mecanismos de organización empresarial. Con ello, la industria regiomontana estuvo entre las más afectadas de México porque la deuda del conjunto empresarial que había obtenido préstamos externos sumamente baratos durante los años 1970's, se cuadruplicó en términos de pesos nacionales por las sucesivas devaluaciones registradas a partir de 1982 (Cerutti, Ortega y Palacios, 1999).

A pesar de estos retrocesos hay que establecer que en Monterrey la década de 1970 se caracterizó por su alto crecimiento económico y relativa prosperidad. A finales de ese decenio era la segunda ciudad industrial más importante del país –solamente por debajo de la ciudad de México- y líder en producción industrial pesada. Asimismo, concentraba cinco de los corporativos más importantes en América Latina (ALFA, CYDSA, CEMEX, VISA y VITRO), los cuales a su vez concentraban una gran cantidad de fuerza de trabajo y dominaban casi por completo la actividad económica de la ciudad (Cerutti, 2000).

# CRISIS Y REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA EN MONTERREY

La abrupta crisis financiera que terminó el largo periodo de crecimiento económico experimentado por la economía mexicana desde la década de 1940, fue provocada por una serie de circunstancias entre las cuales podemos recordar el agotamiento del modelo sustitutivo, la caída de los precios internacionales del petróleo, la restricción en el acceso a divisas, la contracción del gasto público y la consecuente devaluación del peso, aspectos que han sido documentados a detalle por algunos autores (véase por ejemplo Dussel Peters, 1997; Lustig, 1994). Para nuestros fines es importante rastrear los efectos de la reestructuración en la economía de Monterrey.

Hemos visto que los años inmediatos a la crisis fueron de relativa prosperidad para una gran cantidad de corporativos regiomontanos. En un contexto nacional de afluencia económica asociada tanto al “boom” petrolero como a la disponibilidad de créditos de instituciones financieras internacionales, muchas de estas empresas se comprometieron con agresivos planes de expansión durante la segunda mitad de la década de 1970. Siguiendo los argumentos de Pozas (2002), encontramos que durante los primeros años de la década de 1980, la realidad de la recesión económica y de su inconmensurable expansión obligó a estos grupos regiomontanos a revisar sus estrategias. Afirma la autora que esto provocó el abandono de la forma de expansión que habían adoptado en la década anterior para centrarse de nuevo en la producción que originalmente manejaban.

Durante los setenta, el desarrollo de estos grupos se había basado en altos ritmos de crecimiento, expansión y diversificación hacia las ramas y productos más dinámicos y rentables, así como en la implementación de formas de organización e integración cada vez más complejas por medio de la creación de corporativos, todo ello financiado con altos índices de endeudamiento externo (Pozas, 2002). Con la amenaza de la deuda a comienzos de la década de 1980, la economía de Monterrey inició rápidas transformaciones que implicaron profundos y permanentes efectos en el mercado laboral. La gran industria que

por décadas conglomeró una importante cantidad de fuerza de trabajo en la ciudad, fue particularmente vulnerable a la crisis e inmediatamente respondió a los cambios negativos.

## **Evolución de la industria regiomontana en los años ochenta**

En lo que se refiere a la evolución de la industria desde la crisis de la deuda de 1982, existen diferentes puntos de vista en los argumentos de los investigadores que han seguido su trayectoria. Mientras que para algunos la recuperación ha sido exitosa al tiempo que se logró la integración a la competencia internacional, para otros este proceso ha sido lento y con tropiezos. Revisaremos este debate a la luz de las investigaciones más pertinentes. Con respecto al desempeño de la producción industrial, el investigador Gustavo Garza (1995) presenta datos provenientes del censo industrial y de cuentas nacionales (ajustados a precios de 1988) entre 1960 y 1980, años de expansión y diversificación industrial en el país, y luego para 1980-1988. Sus indicadores son el número de establecimientos industriales, su personal ocupado, sueldos y salarios, valor bruto de la producción, compras de las ramas industriales y producto interno bruto.

Con base en estos indicadores el autor señala que el área metropolitana de Monterrey produjo 10% del producto interno bruto industrial del país en 1960 y que desde entonces hasta 1970 la industria del país crecía a una tasa anual de 8.1%, mientras que la de Monterrey lo hizo a 8.5%. Finalmente, de 1970 a 1980, el crecimiento de la producción industrial nacional fue de 6.8% mientras que en Monterrey fue de 6.5%. Garza (1995) señala que en 1980 -dos años antes de la crisis-, las empresas de Monterrey diversificaron considerablemente su estructura económica especializándose en bienes de consumo duradero, intermedios y de capital, con el objeto de alcanzar niveles de industrialización avanzados. En esta situación, el empresariado regiomontano enfrentó la crisis cuyos impactos afectaron considerablemente sus estructuras industriales.

Garza (1995) sostiene que entre 1980-1988 el área metropolitana de Monterrey experimentó una reducción en su producción anual de -1% y como consecuencia, disminuyó su participación en la industria nacional de 10% que había alcanzado en 1980 a 9% en 1988. También destaca que ante el estancamiento de la industria nacional y la apertura de la economía hacia el mercado exterior por la entrada de México al Acuerdo

General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), la demanda de bienes intermedios y de capital producidos en Monterrey se redujo dramáticamente y siendo ésta su principal base productiva, es comprensible la caída de su producción, el cierre de establecimientos y el considerable despido de personal ocupado<sup>9</sup>.

La visión de Garza sobre el panorama que podría esperarse de la industria regiomontana durante la década de 1980 es un poco pesimista, sobretudo si se le compara con otros autores (Cerutti, Ortega y Palacios, 1999; Pozas, 1998, 1994 y 1993), pues sugiere que la recuperación fue muy lenta y que la reestructuración no había llegado a la mayoría de sus empresas hasta finales de los ochenta. También con un punto de vista crítico sobre la recuperación de la industria regiomontana y con datos de la ENEU, Zenteno (1999) argumenta que tras el cambio de modelo económico uno de los mercados de trabajo más afectados del país fue precisamente el de Monterrey, dado que durante el modelo sustitutivo de importaciones su producción estaba orientada principalmente al mercado nacional, por lo tanto, las contracciones de la demanda interna tuvieron siempre un efecto negativo directo sobre su economía.

Siguiendo con esta línea de investigación, Gutiérrez Garza (1995) considera que el balance del desempeño de la industria de Monterrey en el plano internacional fue muy heterogéneo (por lo menos hasta 1992), pues presenta en general una creciente dependencia de insumos y bienes de capital extranjeros que pueden significar un debilitamiento de la posición competitiva internacional. Con datos de la Cámara de la Industria de la Transformación para 1992, la autora analiza la balanza comercial industrial y los coeficientes base-exportadora<sup>10</sup> según ramas industriales. De esta forma la autora sostiene que siete ramas mantenían un nivel competitivo en 1988, cuyo coeficiente de base-exportadora fue 1.05: bebidas, minerales no metálicos, textil y prendas de vestir, madera, metálica básica,

---

<sup>9</sup> El cierre de Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey en 1986 generó una pérdida directa de 11,000 puestos de trabajo y otros miles de despidos en pequeñas empresas que mantenían vínculos directos con la Fundidora (Pozos, 1996).

<sup>10</sup> Gutiérrez Garza indica que el coeficiente de base-exportadora se obtiene dividiendo las exportaciones entre las importaciones. Se definen como “competitivas” aquellas ramas con coeficientes mayores que 1 y las que están por debajo de la unidad se encuentran en una situación de “baja competitividad”.

química y metalmecánica (excepto maquinaria y equipo). De estas siete ramas que mantenían una situación favorable en 1988, sólo minerales no metálicos la sostuvo en 1992. Con estos indicadores Gutiérrez Garza (1995) argumenta que la relativa recuperación económica ocurrida en el AMM entre 1988-1992 se interrumpió en 1992, con lo cual se plantea algunas interrogantes sobre las perspectivas económicas de la industria regiomontana cuyas respuestas parecían ser poco favorables.

Desde otro enfoque María de los Ángeles Pozas ha realizado una serie de estudios de caso sobre la modernización de la industria y las relaciones de trabajo en los principales corporativos regiomontanos en lo que se refiere a la flexibilidad laboral, la organización del trabajo y, en general, sobre los procesos de reestructuración productiva y los mecanismos de innovación tecnológica que dichas empresas han implementado. Para documentar la experiencia de los principales corporativos regiomontanos en el proceso de reestructuración económica durante la década de los ochenta, consideramos conveniente apoyarnos en los argumentos de Pozas -quien ha seguido a detalle la trayectoria de estos grupos- con el objeto de profundizar en su incorporación en el mercado internacional.

De acuerdo con sus investigaciones la autora sostiene que para el año 1988 la gran mayoría de los corporativos regiomontanos había llevado a cabo un amplio proceso de reestructuración organizacional transformando radicalmente su estructura productiva. Los elementos principales que marcaron el gran cambio en dicho sistema productivo se relacionaban con los procesos de flexibilización, entre los cuales destaca la capacidad de las empresas para ajustar el volumen de su producción y de esta manera reducir el número de sus empleados. El caso de ALFA, una de las empresas más importantes de Monterrey, es muy significativo y ha sido analizado a detalle por Pozas (2002), así como otros corporativos de igual importancia. En síntesis, la autora sostiene que entre 1976 y 1980 esta corporación incursionó en prácticamente todos los sectores de la economía, incluyendo el turismo y los servicios financieros, lo que le permitió alcanzar a fines de la década de 1970 tasas de crecimiento de hasta 30%.

Al mismo tiempo la imagen de éxito que logró proyectar le permitió el acceso a todos los préstamos que requirió para modernizar sus plantas y comprar un gran número de empresas, no todas en buenas condiciones financieras (Pozas, 2002). Pero el beneficio

obtenido mediante el préstamo se revirtió rápidamente pues en 1981 surgieron los primeros signos de alarma con el descenso del valor de las acciones y utilidades, de esta manera el consorcio registró pérdidas por 255 millones de dólares. Fue así como el más ferviente oponente a la intervención estatal en la economía se vio obligado a solicitar un préstamo de 480 millones de dólares al presidente López Portillo. Pozas (2002) afirma que a pesar de tan importante fusión de capital, las pérdidas del grupo se aproximaron a 6,000 millones de dólares, por lo que el corporativo suspendió sus pagos y se vio obligado a ceder 45% de sus acciones a bancos extranjeros que eran sus acreedores. A partir de ese momento la compañía empezó a ahogarse en su propia deuda, agravada por la de 1982.

Los impactos de la crisis en otros corporativos varían de acuerdo a circunstancias específicas, pero el caso de VISA y VITRO, el segundo y tercer corporativos más importantes de la ciudad, son particularmente significativos por sus repercusiones en el mercado local. Estas dos empresas también abandonaron sus ambiciosos planes de expansión durante la segunda mitad de los setenta mediante una combinación de factores que forzaron a reducir sus actividades y su número de personal ocupado (véase también Solís, 2002). Para el caso de VISA, Pozas (2002) sostiene que en la época del “boom” petrolero la empresa había buscado diversificarse pasando de la producción de cerveza y empaques a otros giros tales como refrescos, turismo, alimentos, construcción, etc. Sin embargo, la autora menciona que los negocios no fueron rentables pues la falta de experiencia en las ramas nuevas y la dispersión de los recursos impidieron obtener el mismo rendimiento obtenido en las líneas que tradicionalmente manejaba el grupo. Concluye que a fines de 1982 la empresa reportó pérdidas cercanas a 42 millones de dólares.

Los estudios de caso en los principales corporativos regiomontanos realizados por Pozas le permiten asegurar que mientras la expansión de ALFA y VISA se había realizado a través de la adquisición de empresas o grupos, otros corporativos como VITRO y CYDSA habían optado por fundar nuevas empresas y expandir o modernizar las ya existentes. A pesar de las diferentes situaciones de cada grupo, la autora resalta entre las estrategias más comunes llevadas a cabo por estos corporativos la venta de las respectivas participaciones en empresas ya no rentables en esos momentos y la reorganización en sus formas de

administración. Es decir, la alta centralización en la toma de decisiones se vio modificada de tal manera que las empresas afiliadas a los grupos adquirieron mayor autonomía en su manejo (Pozas, 2002).

Otro elemento central del proceso de reorganización que destaca la investigadora es el relativo a la profesionalización de las direcciones de los corporativos, las cuales tradicionalmente estaban en manos de familias fundadoras. Sostiene que los nuevos directivos generales se caracterizaban por su alta preparación en universidades extranjeras, sin embargo, también menciona que los antiguos dirigentes conservaron sus cargos en las presidencias de los respectivos Consejos de Administración y, por consiguiente, mantuvieron siempre el control sobre sus corporativos a pesar de la incorporación de nuevos empresarios (Pozas, 2002). Para algunos investigadores, los efectos negativos de la crisis en Monterrey habían terminado en 1988 y la mayoría de los corporativos había reestructurado sus organizaciones productivas y administraciones internas con el objeto de responder de manera más eficiente a la globalización (Solís, 2002; Pozas, 1998 y 2002). Estos autores plantean una serie de circunstancias que contribuyeron a generar un ambiente más positivo de expansión de las empresas regiomontanas. Destacan la habilidad de los empresarios para negociar sus deudas con los acreedores internacionales y otros giros decisivos en las políticas federales dirigidas a la apertura comercial y a la promoción del crecimiento basado en la exportación de productos manufactureros.

Solís (2002) sostiene que a partir de 1988 muchos de estos corporativos prominentes renovaron su crecimiento y rescataron los niveles de inversión de inicios de la década de 1980. Sin embargo, sabemos que el crecimiento económico de la década de los noventa tenía bases completamente diferentes a las de la expansión precedente a la crisis. La nueva y corta etapa de prosperidad industrial que surgió en Monterrey a finales de los 1980's y principios de los 1990's fue basada principalmente en la integración al mercado internacional y no sólo en la producción para el mercado interno<sup>11</sup>. Solís (2002) distingue varios aspectos de tal integración, entre ellos el incremento y la diversificación de las

---

<sup>11</sup> El caso de la compañía CEMEX, seguido a detalle por Cerutti (2000), ilustra muy bien la expansión de los corporativos regiomontanos.

exportaciones, el establecimiento de alianzas estratégicas con empresas extranjeras instaladas en México y en el extranjero y la adquisición directa de las mismas.

Algunas características fundamentales que explican el cambio en el sistema productivo bajo el cual operaron los grupos empresariales de Monterrey son la reconversión tecnológica, la aceptación de la apertura comercial, ventajas de los procesos de privatización, su actitud para ocupar nichos en el mercado internacional, sus inversiones en el extranjero, el reconocimiento y adecuación a las nuevas condiciones dictadas en el escenario mundial, alianzas con empresas líderes a escala internacional, integración a la fábrica global y el beneficio sistemático de la economía estadounidense (Cerutti, Ortega y Palacios, 1999; Pozas, 1998 y 1992; Gutiérrez Garza, 1998 y 1996).

## **La estructura del empleo durante los ochenta y principios de los noventa**

La evolución de la industria regiomontana ha tenido importantes efectos en la estructura del empleo en la ciudad. De las principales consecuencias que se atribuyen a las transformaciones de los mercados de trabajo durante el proceso de reestructuración, podemos mencionar los relacionados con el descenso del empleo industrial (Estrella y Zenteno, 1999), pero también hubo modificaciones en el sector terciario. Uno de los trabajos que nos gustaría comentar sobre el tema del empleo es de Ramones (1995), quien considera que con respecto a los cambios en la estructura de la PEA en el AMM durante 1980-1989, se observó un descenso en las oportunidades de empleo que se ligan al sector secundario y un aumento en las del terciario. Para sostener esto el autor utilizó datos de la Encuesta Continua de Mano de Obra, del 2do. trimestre de 1980 y de la ENEU del 1er. trimestre de 1989. De su análisis sobre estos cambios en la estructura de la PEA también encontró una notable participación de las mujeres en el mercado de trabajo, la cual se elevó hasta representar en 1990 el 30% de la mano de obra. Asimismo, su análisis por sexo indica que la población total en la industria redujo su presencia entre 1980 y 1989 de 33 a 28%, mientras que la masculina y femenina disminuyeron de 43 a 33% y de 21 a 18%, respectivamente. Ramones (1995) señala que la mayor disminución de los hombres en la industria cambió la relación que era de seis hombres por una mujer en 1980, a cuatro

hombres por una mujer en 1989. Esto demuestra que si bien las ocupaciones dentro de la industria habían sido más propias del sexo masculino, se han dado ciertas modificaciones que evidencian la creciente importancia de las mujeres dentro de la fuerza de trabajo en Monterrey.

Con respecto al sector terciario este autor argumenta que la expansión de las actividades comerciales y de servicios en el AMM estuvo relacionada con el dinamismo de las otras ramas de actividad (en especial la industria) y con las necesidades que genera el aumento de la población en términos de comercialización de bienes, educación, transporte, salud, financiamiento y servicios de gobierno. La importancia relativa del comercio en la PEA varió de 17% en 1980 a 21% en 1989 (Ramones, 1995). Además propone algunas conjeturas de las cuales podemos mencionar en primer lugar la aparente tendencia a la sustitución del pequeño comercio por grandes supermercados en el AMM. Pero también plantea que inevitablemente una parte importante de personas queda al margen de las grandes unidades, por lo tanto, el desempleo en el sector formal y los bajos salarios propician a su vez el surgimiento de comerciantes en pequeño. Para sostener este argumento que no puede comprobar con datos -dado que la información que tenía en la encuesta no permitía desagregar entre comercio al menudeo y al mayoreo-, indica que la elevada proporción de trabajadores por cuenta propia y trabajadores sin remuneración, así como los bajos salarios, constituyeron para su estudio un buen indicador de la importancia del comercio en pequeña escala. Otro aspecto que el autor destaca es la expansión del sector servicios, que en 1980 absorbió 29.2% de la PEA, misma que se elevó hasta 37.2% en 1989. De estos datos interpreta que el crecimiento del empleo en el AMM habría llegado a depender en más de 63% del sector comercio y servicios, la mayoría de hombres y mujeres se ocuparon en servicios educacionales y “otros servicios” de los cuales una gran parte eran jardineros, meseros, lavacoches, cocineros, lavanderas, etc., puestos que requieren poca o nula preparación educacional (Ramones, 1995).

Durante los años ochenta el sector servicios sufrió, al igual que la manufactura, un profundo y rápido proceso de reestructuración en lo referente a la generación de empleo, el número de los establecimientos y el valor agregado, de tal manera que aumentó su importancia relativa en la economía regiomontana. En términos generales estos dos sectores

se modernizaron y diversificaron durante los años ochenta generando así cambios significativos en la estructura del empleo en Monterrey (Garza, 1999; Pozos, 1996).

La reestructuración ha llevado a esta ciudad tradicionalmente industrial a convertirse en una en donde los servicios juegan un papel destacado en la vida económica. Sin lugar a dudas, la reestructuración de este sector estuvo muy vinculada a la que experimentó la manufactura y a la creciente integración del mercado a la economía internacional.

En otro esfuerzo por analizar los efectos de la reestructuración en el mercado laboral de Monterrey, Pozos (1996) utilizó datos de distintas fuentes y para varios años (Censos Industriales, de Comercio y de Servicios, Censos Económicos, ENEU, Encuesta Continua de Ocupación Urbana). En primera instancia coincide con otros autores en la pérdida de generación de empleo por parte de la manufactura y su expansión en los servicios<sup>12</sup>, por cierto con un crecimiento heterogéneo entre 1980-1985: los distributivos, productivos y sociales gozaron de un crecimiento moderado, mientras que los personales se mantuvieron en expansión (Pozos, 1996). Y agrega que tanto los servicios distributivos como los personales empleaban sobretodo fuerza de trabajo asalariada, y a diferencia de lo que plantea Ramones (1995) y retomamos en párrafos anteriores acerca de la informalidad en el crecimiento de los servicios, Pozos señala que la formalidad continuó siendo una característica de la actividad productiva de Monterrey aun durante la crisis económica.

De las principales tendencias que identifica podemos señalar en primer lugar el incremento de la participación femenina en el mercado laboral y el ritmo de incorporación más acelerado que la masculina, sobretodo durante la apertura económica (a partir de 1985). Según este investigador las tasas de participación masculina también se incrementaron particularmente en los grupos de edad más jóvenes. Las tasas femeninas aumentaron en todos los grupos de edad con excepción de los grupos 20 a 24 años y 65 y más, de donde interpreta que las mujeres jóvenes y adultas (probablemente casadas) entraron al mercado durante la apertura económica (Pozos, 1996).

---

<sup>12</sup> De acuerdo con el autor los servicios que se expandieron tendían a prestarse en establecimientos modernos y de gran tamaño ya que en Monterrey no habían proliferado en esos años los pequeños negocios como en otras urbes.

Sostiene también que los hombres disminuyeron su proporción en el empleo manufacturero mientras que las mujeres la incrementaron entre los años que estudió. De acuerdo con sus interpretaciones esta tendencia fue muy importante porque contribuyó a cambiar la preponderancia de la fuerza de trabajo masculina en la manufactura de Monterrey para convertirse –en términos de género- en un sector más equilibrado (Pozos, 1996). A su vez revela que estos cambios (en las tasas de participación y en la inserción sectorial) tuvieron implicaciones en las categorías ocupacionales en donde el crecimiento más importante se observó en los asalariados<sup>13</sup>. Su investigación muestra que la estructura ocupacional presentó una tendencia fruto de la modernización de la economía regiomontana pues tanto hombres y mujeres incrementaron su participación en el grupo de ocupaciones no manuales, declinando a su vez su participación en las ocupaciones manuales (Pozos, 1996).

También en el trabajo de Estrella y Zenteno (1999) para finales de la década de los ochenta y principios de los noventa (1988-1994) se advierte sobre la reducción en la creación de empleo por parte de la industria de la transformación, misma que atribuyen a las características de su desarrollo basado en la sustitución de importaciones -es decir, a su agotamiento-. Estos autores analizaron el contexto de la integración de las mujeres a los mercados de trabajo urbanos en 16 ciudades y utilizaron datos de la ENEU. A pesar de la reportada desindustrialización en el mercado regiomontano también destacan la presencia de mujeres en la manufactura, cuya contribución al total del empleo femenino aumentó en 5% o más. Al mismo tiempo su información les permite sostener que hubo una expansión significativa de empleos femeninos en el sector servicios: los sociales constituyeron una de las principales fuentes de empleo y en buenas condiciones, mientras que el crecimiento de los personales fue poco favorable pues están relacionados con un deterioro en las condiciones de empleo (Estrella y Zenteno, 1999).

La evolución de la industria y sus efectos sobre la estructura del empleo en Monterrey han modificado de manera sustantiva el mercado de trabajo y la actividad productiva en

---

<sup>13</sup> Según Pozos el aumento de los asalariados durante los ochenta ha sido un claro indicador de las relaciones capitalistas de producción y de la formalidad que asumen en Monterrey, pues tanto las antiguas como las nuevas empresas continuaron contratando trabajadores asalariados pero ofreciendo salarios más bajos comparados con los años precedentes a la crisis.

general. Al mismo tiempo, todas las transformaciones económicas que fueron documentadas en este capítulo seguramente han provocado también cambios importantes en la dinámica de las ocupaciones. En el siguiente capítulo analizaremos la evolución de los principales indicadores del mercado de trabajo a partir de estos argumentos, y más adelante, pretendemos conocer los vínculos entre todos estos aspectos y la participación económica familiar.

## COMENTARIOS FINALES

El tema principal de interés abordado en este capítulo estuvo dedicado a conocer los mecanismos que dieron origen a la formación de la industria en Monterrey y su desarrollo desde los inicios hasta la época actual. En las secciones dedicadas al tema vimos que el brote fabril comenzó en la ciudad a mediados del siglo XIX y a partir de entonces se logró consolidar un importante grupo de empresarios que hasta la fecha siguen alimentando el escenario industrial mundial, al tiempo que la economía regiomontana se incorporó a la competencia internacional en el moderno contexto de la globalización.

Al analizar la evolución de la industria tratamos de enfatizar los tropiezos que se presentaron durante todo este tiempo a través de una visión histórica que pudiera ofrecer una síntesis del panorama general y que ayude a comprender mejor el relativo éxito industrial en la ciudad, así como la manera en que el empresariado ha sorteado los años críticos del acontecer histórico. Asimismo, pretendemos que dicha sinopsis permita sustentar la incorporación del mercado regiomontano al sistema internacional y con ello contextualizar nuestros datos en el siguiente capítulo.

Durante ese largo periodo de crecimiento en el siglo XX la ciudad experimentó también su expansión demográfica y territorial. Como es sabido, el progreso industrial trae consigo el desarrollo de estos factores que en este caso se vislumbraron rápidamente conforme la prosperidad económica lo permitió. La inmigración y la extensión de la ciudad del municipio central de Monterrey al área metropolitana generaron a su vez cambios trascendentales en la organización espacial de la ciudad, conformada hoy en día por nueve municipios aledaños. Si bien hemos visto que desde los años setenta el crecimiento poblacional del municipio central fue lento, en las siguientes décadas la tasa de crecimiento se elevó significativamente contribuyendo a incrementar la importancia de la ciudad en la jerarquía nacional. De igual manera, la ciudad regiomontana completó su metamorfosis rural urbana a finales del siglo pasado pues actualmente cuenta con muy bajo porcentaje de trabajadores agrícolas.

Una etapa que tratamos de seguir a detalle y que sirve a la vez de contexto al objeto de estudio que proponemos es la reestructuración económica, cuyas repercusiones en el mercado regiomontano fueron descritas en este capítulo. A principio de la década de los ochenta el modelo económico que surgió en el país desde los años cuarenta y que privilegió al desarrollo de México se vio frenado y dio lugar a profundos cambios y ajustes en la estructura de la economía nacional. En este contexto con atención al caso de Monterrey destacamos los principales aspectos que marcaron el cambio tanto en los procesos productivos como en las estructuras administrativas de los principales corporativos de la ciudad.

La reestructuración económica delineó algunas tendencias en los mercados de trabajo, las principales en Monterrey (que comparte con algunas ciudades del país) durante la década de los ochenta se pueden resumir en las siguientes: a) reducción en la generación de empleo por parte de la manufactura y el crecimiento de puestos de trabajo en los servicios; b) aumento en las tasas de participación femeninas, lo que se conoce como la feminización del mercado, y c) incremento del desempleo en años críticos. Por último, nos resta decir que las investigaciones expuestas sobre la evolución de la estructura ocupacional de Monterrey nos dejan la impresión que la reestructuración económica ha generado un rango más amplio de actividades productivas y prácticas más heterogéneas para la fuerza de trabajo.

Cuadro II-1 POBLACIÓN DEL ESTADO DE NUEVO LEÓN Y AREA METROPOLITANA DE MONTERREY SEGÚN MUNICIPIOS, 1900-1990

<i>Entidad y municipios</i>	1900	1910	1921	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990
Nuevo León	237,937	365,150	336,412	417,491	541,147	740,191	1,078,848	1,694,689	2,513,004	3,098,736
Area metropolitana	98,664	113,697	120,639	164,210	222,573	389,629	723,739	1,245,691	2,011,936	2,573,527
Apodaca	4,400	4,452	3,799	4,636	4,553	4,915	6,259	18,564	37,181	115,913
García	5,107	6,618	4,440	5,178	6,254	4,769	4,091	6,477	10,434	13,164
General Escobedo	1,207	1,095	1,008	1,309	1,648	2,066	1,824	10,515	37,756	98,147
Guadalupe	3,202	3,516	2,586	3,174	4,391	12,610	38,233	159,930	370,908	535,560
Juárez	3,031	3,170	3,335	3,707	3,966	2,839	3,166	5,656	13,490	28,014
Monterrey	72,963	86,294	98,305	137,388	190,074	339,282	601,085	858,107	1,090,009	1,069,238
San Nicolás de los Garza	2,414	2,644	1,918	2,937	4,149	10,543	41,243	113,074	280,696	436,603
San Pedro Garza García	1,957	1,750	1,838	2,082	2,780	5,228	14,943	45,983	81,974	113,040
Santa Catarina	4,383	4,158	3,410	3,799	4,758	7,377	12,895	36,385	89,488	163,848

Fuente: Madrigal, Romeo (1995)

Cuadro II-2 NUEVO LEÓN Y ÁREA METROPOLITANA DE MONTERREY: TASAS DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN SEGÚN MUNICIPIOS, 1900-1920 A 1980-1990

<i>Entidad y municipios</i>	<i>1900-1910</i>	<i>1910-1921</i>	<i>1921-1930</i>	<i>1930-1940</i>	<i>1940-1950</i>	<i>1950-1960</i>	<i>1960-1970</i>	<i>1970-1980</i>	<i>1980-1990</i>
Nuevo León	1.08	-0.74	2.59	2.68	3.10	3.84	4.80	3.88	2.13
Area metropolitana	1.43	0.54	3.71	3.15	5.61	6.38	5.87	4.67	2.55
Apodaca	0.12	-1.42	2.38	-0.18	0.75	2.45	11.94	6.94	10.98
García	2.63	-3.53	1.83	1.94	-2.61	-1.52	4.88	4.71	2.41
General Escobedo	-0.97	-0.74	3.14	2.38	2.23	-1.24	19.93	13.15	10.27
Guadalupe	0.94	-2.73	2.45	3.36	10.84	11.72	16.01	8.47	3.82
Juárez	0.45	0.46	1.26	0.69	-3.21	1.10	6.20	8.76	7.76
Monterrey	1.69	1.18	4.04	3.36	5.82	5.88	3.76	2.34	-0.24
San Nicolás de los Garza	0.91	-2.85	5.17	3.59	9.53	14.61	11.03	9.18	4.86
San Pedro Garza García	-1.11	0.44	1.48	2.99	6.36	11.07	12.37	5.74	3.28
Santa Catarina	-0.53	-1.77	1.29	2.32	4.37	5.74	11.36	9.08	6.31

Fuente: Madrigal, Romeo (1995)

**Capítulo III**

**EL MERCADO DE TRABAJO EN**

**MONTERREY DURANTE LA**

**APERTURA COMERCIAL, 1990-2003**

# INTRODUCCIÓN

En el capítulo anterior revisamos la evolución de la industria regiomontana desde sus inicios hasta los primeros años de los 1990's y los principales efectos de la reestructuración económica en el mercado laboral. Para dar continuidad a la tesis, el objetivo de este capítulo es presentar las tendencias generales en este mercado para la década de los noventa y los primeros años del siglo en curso hasta donde la información disponible lo permite. Analizaremos los primeros datos que hemos generado, éstos serán nuestra primera aportación al estudio de los mercados de trabajo locales a través de un análisis univariado para un periodo de catorce años (1990-2003). En el capítulo II documentamos el crecimiento demográfico de Monterrey y su área metropolitana hasta principios de los años noventa, en 1995 la ciudad contaba con 3.5 millones de habitantes y se consolidó como la tercera más poblada del país, solamente por debajo de la ciudad de México y Guadalajara. En el año 2000 la población total del AMM se elevó a 3.8 millones de habitantes (INEGI, 2003). Aunque el crecimiento del municipio central de Monterrey presentó una tasa de 0.5, los municipios periféricos de Apodaca, General Escobedo y Juárez presentaron tasas superiores a 6% anual.

Comenzamos este capítulo haciendo un recuento de los aspectos económicos más generales que se presentaron en los noventa. A manera de marco de referencia, presentamos posteriormente los resultados de investigaciones realizadas en este contexto para contrastar el análisis de nuestros datos en la medida de lo posible pues no contamos con estudios disponibles para los últimos cinco años (1998-2003), ni estudios aplicados únicamente al mercado regiomontano que permitan profundizar en algunas directrices. La comparación con otros estudios es importante porque, en nuestra opinión, en las investigaciones disponibles hay diferentes puntos de vista sobre el mismo particular: la evolución de la industria y del mercado de trabajo en Monterrey.

Partimos de los ejes temáticos más generales como son la reducción en la generación de empleo por parte de la manufactura y el crecimiento de empleos en el sector servicios, el

aumento en las tasas de participación de las mujeres y el incremento del desempleo en los años críticos del periodo de observación. También nos interesa examinar la presencia de asalariados dada la importancia de este grupo de trabajadores en Monterrey por la relación del empleo formal asociado a la industria, así como la heterogeneidad laboral, entendida como las diferentes formas de empleo que coexisten en el mercado de trabajo y que dan lugar a la presencia de asalariados y no asalariados en establecimientos de distintos tamaños (más adelante especificamos esta idea).

# LA APERTURA COMERCIAL EN LOS NOVENTA; ANTECEDENTES NACIONALES Y DEL MERCADO DE TRABAJO EN MONTERREY

La recesión económica de los años ochenta dejó graves consecuencias en la industria de Monterrey. Como vimos, entre 1980 y 1988 esta rama presentó un crecimiento negativo de -1.1% anual frente al ligeramente positivo 0.8% anual que mostró el promedio nacional, de manera que después de haberse mantenido en varias ocasiones con un crecimiento muy por encima de la media nacional, el panorama cambió dramáticamente con el inicio de la liberalización comercial y el ingreso de México al GATT en 1986. Estas medidas pusieron fin al mercado cautivo y a las numerosas ventajas que les otorgaba a los empresarios regiomontanos, quienes se vieron obligados a enfrentar el inminente pago de la deuda externa (Cerutti, Ortega y Palacios, 1999). La apertura comercial tuvo en sus inicios una serie de implicaciones negativas en el mercado de trabajo de Monterrey, sin embargo, estos autores insisten en manifestar que algunos sectores industriales lograron hacer frente a tal situación con relativo éxito.

En el escenario nacional las políticas de crecimiento de los años noventa estuvieron orientadas a la apertura económica a través de la penetración de los mercados externos. Mientras que la política de ajuste estructural de principios de la década de 1980 se dirigió hacia la corrección de los desequilibrios en el déficit interno y en las cuentas con el exterior mediante la contracción del gasto público y la devaluación del peso, la política económica a partir de la segunda mitad de esa misma década y hasta mediados de los noventa estuvo orientada hacia la apertura comercial, el control de la inflación y la estabilidad económica mediante el ajuste lento en el tipo de cambio (Rendón y Salas, 1996).

Entre las características del entonces nuevo modelo orientado fundamentalmente hacia el crecimiento económico basado en la expansión del comercio exterior sobresalió el énfasis de la economía nacional en la privatización de las empresas públicas y la disminución del

papel regulador del Estado sobre las actividades económicas. Otros rasgos también se manifestaron en la búsqueda de equilibrios en las cuentas internas y externas, en la restricción salarial y en la promoción de las exportaciones industriales mediante políticas específicas de apoyo a las empresas de ese sector, medidas que aprovecharon de inmediato los empresarios de la industria en Monterrey (Aquevedo, 2000; Velasco Arregui, 1998; Zapata, 1998; Rendón y Salas, 1996). Al inicio de la década de los noventa pudo apreciarse una recuperación parcial de los principales indicadores macroeconómicos (crecimiento del PIB, control de la inflación y del déficit fiscal, etc.).

En enero de 1994 se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual facilitó las negociaciones para la eliminación de barreras arancelarias al comercio y los obstáculos a la inversión extranjera. Este acuerdo suscitó un amplio debate tanto del lado mexicano como del estadounidense y dentro de esta discusión el tema del empleo fue de los más controversiales (Coubès, 2003). La autora indica que en ese entonces era incierta la firma del tratado como un medio para mejorar los niveles de ingreso y las encrucijadas del empleo en el país, pero sí garantizaba la consolidación de la integración de la economía mexicana en el mercado norteamericano (su principal cliente) y aseguraba su incorporación al proceso de globalización. En esas condiciones la política económica de Salinas de Gortari (1988-1994) tuvo como prioridades la estabilidad monetaria y el ajuste fiscal, pero no enfrentó el déficit en cuenta corriente, lo que propició la entrada de capitales de corto plazo. De esta manera, la economía no creó las bases internas para la acumulación y el crecimiento, por lo que estuvo sujeta a los flujos de capitales externos (Sobrino, 2003).

La administración de Ernesto Zedillo (1994-2000) inició con la necesidad de organizar un programa de estabilización para evitar una inflación descontrolada ante la crisis financiera derivada del elevado déficit en cuenta corriente (Sobrino, 2003; Lustig, 1994). Durante su sexenio, la evolución económica se caracterizó por una serie de retos y debilidades. La devaluación del peso en diciembre de 1994 propició la intervención de organismos internacionales para rescatar la economía mexicana, y aunque los analistas destacan las ventajas y desventajas generadas, en el transcurso de 1995 el paquete de rescate logró reordenar únicamente el perfil de la deuda interna mientras que los vencimientos de la deuda externa se postergaron.

En ese mismo año fue clara la evidencia de una recuperación parcial producida gracias a las exportaciones (aumentaron 33%). Por otra parte, como resultado de la devaluación y la caída de los ingresos reales las importaciones sufrieron un fuerte retroceso. La combinación de mayores exportaciones y menores importaciones hizo que la balanza comercial pasara de un déficit a un superávit, también el déficit de la cuenta corriente se redujo hasta prácticamente desaparecer (Lustig, 1994). Asimismo, esta autora argumenta que las oportunidades de inversión surgidas a partir del TLC tuvieron un impacto favorable en la inversión extranjera directa propiciando una revaluación del peso.

Por su parte, Coubès (2003) sostiene que en el contexto de la economía mexicana marcada por enormes problemas de subempleo, los beneficios del TLC debían ubicarse como prioridad en este campo pues la alianza era vista como el instrumento para obtener mejores ingresos y mayores oportunidades de empleo. No obstante, los resultados macroeconómicos de esta estrategia no han sido los esperados puesto que México ha perdido dinamismo económico después de un largo periodo de crecimiento relativamente sostenido entre 1933 y 1981. Esta pérdida se reflejó a través del decline de su producto por habitante, la reducida generación de empleo, un masivo crecimiento del sector informal y una subsecuente distribución regresiva del ingreso (Dussel, Piore y Ruiz Durán, 1997: 11; Dussel, Piore y Ruiz Durán, 1997<sup>a</sup>).

Otra parte de las implicaciones en el paso de un modelo económico de desarrollo a otro se han reflejado en la desregularización de diversos sectores económicos, la reorganización de importantes mercados laborales, la disminución del valor real de los salarios y un elevado desempleo abierto (Zenteno, 2002). Las políticas macroeconómicas prevalecientes apoyadas en el mercado externo han resultado poco exitosas pues fueron insuficientes para satisfacer las crecientes necesidades de producción y empleo, así como para mejorar las condiciones de vida del grueso de la población.

En el ámbito nacional ha sido suficientemente establecida la ineficacia del actual modelo precisamente porque ha tenido graves repercusiones en el empleo, provocando el deterioro en la distribución del ingreso, en los salarios reales, en las condiciones laborales y en la menor generación de plazas de trabajo (Salas y Zepeda, 2003; García y de Oliveira, 2001; Rendón y Salas, 2000; Hernández Laos, 2000; Dussel, Piore y Ruiz Durán, 1997). A

nuestro parecer, en las investigaciones de la evolución reciente del país se requiere incorporar el análisis de los mercados de trabajo regionales y locales, particularmente la medida en que enfrentan los efectos de todos estos procesos.

García y Oliveira (2001) consideran que en un contexto de avance desigual en los procesos de recuperación económica, el análisis particular de los mercados de trabajo permitirá conocer si ante un deterioro de los empleos a nivel nacional, existen economías locales dentro del país que pudieran haberse beneficiado de las medidas económicas implementadas después de la consolidación del reciente modelo de desarrollo. Nuestro interés consiste en conocer la situación del mercado de trabajo de Monterrey durante los noventa y hasta la actualidad (1990-2003) y comparar las tendencias encontradas con lo reportado en los años ochenta.

Para la década de los noventa contamos con pocas investigaciones sobre la evolución de los principales indicadores del empleo en Monterrey. Una es de García y Oliveira (2001) realizada para varias ciudades en 1990 y 1998 con datos de la ENEU, en donde plantean que en comparación con otras ciudades y durante esos años fueron pocos los cambios en la estructura sectorial del mercado de trabajo en la ciudad regiomontana. Sobre la fuerza de trabajo industrial en su conjunto, las autoras mencionan que -después de las transformaciones de los 1980's- no se observaron mayores variaciones durante los noventa. Señalan que hubo una recomposición al interior del terciario con la reducción de la población ocupada en los servicios comunales y sociales en 4.2%; en los servicios personales la población ocupada aumentó 3.2%<sup>14</sup>, mientras que en el comercio la disminución de la participación total fue muy poco significativa (García y Oliveira, 2001).

Con respecto a la heterogeneidad laboral –entendida como la presencia de asalariados y no asalariados en distintos tamaños de empresas<sup>15</sup>- estas autoras sostienen que la mano de obra

---

<sup>14</sup> Desafortunadamente una de las ramas en que más aumentó la absorción de mano de obra pudiera concentrar la mayoría de los trabajos que se consideran menos productivos e “informales”. La expansión de este tipo de actividades económicas ha estado asociada con un deterioro en las condiciones de empleo (Estrella y Zenteno, 1999).

<sup>15</sup> Este criterio está basado en García y Oliveira (2001:667) quienes entienden por heterogeneidad laboral “la coexistencia de diferentes formas de organización de la producción y prestación de servicios que utilizan tanto

asalariada se mantuvo constante durante la última década gracias al carácter de centro industrial de bienes intermedios y de capital que mantiene la ciudad de Monterrey, así como al relativo dinamismo económico logrado mediante su incorporación al mercado internacional y a la expansión de infraestructura de servicios requerida por el nuevo modelo (García y Oliveira, 2001). No obstante, los resultados de su investigación señalan que si bien la ciudad de Monterrey se caracteriza por una menor precariedad de su fuerza de trabajo ante la ciudad de México y Guadalajara en cuanto a prestaciones laborales y tipos de contratos, los niveles de ingresos reales de los trabajadores asalariados del primer centro urbano no fueron muy diferentes de los que se pagaban en las otras dos ciudades.

Otros autores que han estudiado el mercado de trabajo regiomontano en los noventa insisten en mostrar los aspectos menos favorables de su evolución. Por ejemplo, a Garza (2003) le preocupa el estancamiento o la ligera reducción de la industria y el relativo crecimiento de los servicios. Con las Estadísticas económicas y los Indicadores de empleo y desempleo publicados por el INEGI en 1992 y 1997, este autor sostiene que el acelerado crecimiento de los servicios en el caso de Monterrey está asociado con la crisis industrial de los ochenta y mediados de los noventa más que con la culminación de la propia etapa industrial, como ha ocurrido en los países desarrollados. Garza (2003) concluye que las perspectivas económicas de la ciudad dentro del proyecto neoliberal son aún inciertas pues esta economía no ha logrado recuperarse de la crisis de los ochenta.

En la misma línea analítica Zenteno (2002) hace énfasis en el poco dinamismo de la industria regiomontana en cuanto a absorción de mano de obra, pues al comparar su desempeño con la de otros estados en donde la industria ha crecido de manera importante durante los últimos años (tales como Baja California, Coahuila, Chihuahua, Sonora y Tamaulipas) encontró que la primera mostró un reducido crecimiento. Desde hace décadas existen estudios sobre el crecimiento del sector terciario los cuales indican que su dinámica está muy relacionada con el proceso de producción (véase Sobrino, 2003; Muñoz, 1982). Esta tesis se está demostrando en nuestro caso, sin que el crecimiento del terciario haya sido acompañado de una acentuada reducción de la industria.

---

mano de obra asalariada (en establecimientos públicos o privados de diversos tamaños), así como varios tipos de trabajadores no asalariados (por cuenta propia y no remunerados)”.

Queremos hacer hincapié en que tanto el estudio de García y Oliveira (2001) como el de Zenteno (2002) fueron realizados para dos momentos en el tiempo, y el análisis que hacen sobre Monterrey es a través de la comparación con otras ciudades. Si bien el trabajo de Garza (2003) analiza el mercado con respecto a la misma evolución de la ciudad para dos momentos, 1992 y 1997, los datos de empleo y desempleo que utiliza así como las estadísticas económicas son indicadores que detallan con menos precisión la situación del mercado en comparación con los datos que utilizamos en este trabajo de tesis provenientes de la ENEU. En conclusión, nos interesa enfatizar que la aportación que se intenta en esta tesis consiste en examinar las tendencias del mercado de Monterrey en comparación con la propia evolución de la ciudad para avanzar en el conocimiento de los mercados locales. Además, pretendemos contribuir a la temática analizando un amplio periodo de catorce años consecutivos que nos permitan detectar con la mayor precisión posible los principales cambios que se suscitaron.

# EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DEL MERCADO DE TRABAJO EN MONTERREY, 1990-2003

Los cambios en los ritmos de la actividad económica de México han tenido importantes repercusiones en la estructura del empleo. En esta sección presentamos un análisis univariado sobre Monterrey como una primera aproximación a los resultados más generales que hemos obtenido. Comenzamos con la exploración tradicional de los datos revisando la variación en las tasas de participación económica, de donde podemos derivar que las tasas de participación de hombres y mujeres presentaron pocos cambios, se elevaron entre 1992 y 2000 y después descendieron hasta ubicarse en una posición ligeramente más elevada que al inicio del periodo estudiado (ver gráfica III-1).

Estos movimientos son consistentes con el ciclo económico nacional pues en los años 1990's se presentó una recuperación parcial de los principales indicadores económicos con excepción de 1995. Sobre la evolución del PIB, Salas (2003) menciona que entre 1988 y 2000 dicha tasa creció al alcanzar 4% anual (con respecto al periodo anterior 1980-1988 donde el ritmo bajó a 1% anual); en cambio, en 2001 tuvo una caída de -0.4%, de modo que en los años noventa la tendencia de las tasas de participación económica en Monterrey fue análoga a la evolución del PIB nacional.

En los antecedentes de este trabajo hemos señalado que la consolidación del modelo económico neoliberal constituyó para los centros urbanos del país un importante aumento en la participación económica de la población. En nuestro caso, las tasas de participación total se incrementaron en el periodo que comprende los años 1993 y 1998 (con respecto al inicio) hasta alcanzar 57.8% en este último año. Estos aumentos tuvieron lugar en hombres y mujeres, sin embargo, sobresalen las alzas de la participación femenina que alcanzó 42.2% en 1997, la más alta del periodo, y a pesar de que en 1999 cayó a 36.8%, se mantuvo

en los últimos cinco años del periodo estudiado y en una posición más elevada que al inicio (ver gráfica III-1).

En la interpretación de estas tendencias debemos tener presente que un aumento en las tasas de participación no necesariamente se debe a un aumento en la demanda de mano de obra, sino que puede deberse a la expansión de los autoempleados o los trabajadores familiares sin remuneración (García y Oliveira, 2001). Por eso es importante el análisis de las transformaciones sectoriales y de las posiciones ocupacionales que se llevará a cabo más adelante para conocer las particularidades de los empleos en Monterrey.

El incremento de la participación económica femenina es un proceso que ha sido ampliamente documentado en la literatura latinoamericana, en algunos países esta tendencia ascendente ya se había manifestado desde los años setenta, en otros desde los ochenta. Algunos estudios sostienen que un factor determinante en el incremento de la participación femenina es el aumento en los niveles de escolaridad. Sin embargo, dicho aumento podría atribuirse también a una necesidad de los hogares de aumentar sus niveles de ingreso, o bien, a la combinación de ambos factores. Argumentos como estos son usualmente planteados dentro de la perspectiva de las estrategias de sobrevivencia, que a grandes rasgos sostiene que en determinados momentos históricos han sido principalmente las mujeres (esposas) y los jóvenes (hijos) quienes se han visto presionados a ingresar al mercado laboral y hacer frente al gasto familiar ante la reducción del salario real (García de Soria et al, 2002; García y Pacheco, 2000; García, Blanco y Pacheco, 1999; Zenteno, 1999; Cortés y Rubalcava, 1991). Veremos más adelante en qué medida estas tendencias se adhieren al caso de Monterrey.

Otro aspecto del mercado de trabajo que nos interesa examinar en esta sección es el desempleo. Como sabemos, en los países en desarrollo como México no existe ayuda ni seguro para los desempleados, por eso los trabajadores que no tienen empleo se ven forzados a aceptar cualquier trabajo disponible sin importar la paga, las condiciones de trabajo o la compatibilidad con su entrenamiento y habilidades, y en muchos casos también los trabajadores que ya tienen un empleo tienen que aceptar estas condiciones antes que perderlo. De esta manera, el bajo índice de desempleo en el país puede traducirse en un

creciente problema de empleos desprotegidos, con bajos ingresos y condiciones de trabajo inadecuadas.

Al analizar la desocupación en Monterrey encontramos que las tasas totales aumentaron en los años de contracción económica pasando de 3.6% en 1992 a 9.0% en 1995 como efecto de la crisis de ese mismo año (ver cuadro III-1). En un estudio aplicado con datos de la ENEU sobre el problema del desempleo en 16 áreas urbanas durante la década de 1987 a 1997, se advierte que Monterrey fue una de las que registró la tasa de desempleo más elevada al cierre de 1994 junto con otras ciudades del norte como Chihuahua y Torreón (Ruiz Hernández, 1997). Nuestros datos confirman estas aseveraciones pues permiten ver que hasta 1997 la tasa de desempleo de la población total se mantuvo relativamente alta pero bajó en los siguientes años hasta el 2000. Esta tendencia también es congruente con la nacional pues después del fuerte incremento del desempleo urbano en 1995 que llegó a 6.0%, experimentó en años posteriores una marcada disminución hasta situarse en 1999 en un nivel de 3.0% (INEGI, 2003).

En nuestro caso las tasas de desempleo más elevadas también se presentaron en los años críticos de los noventa, pero además a finales del periodo observado puede apreciarse un incremento (entre 2001 y 2003) con respecto a los años anteriores ubicándose casi en los mismos niveles encontrados al inicio (ver cuadro III-1). La baja en las tasas de desempleo podría ser un reflejo de aspectos negativos para la mano de obra, este argumento ha sido expuesto en estudios del mercado de trabajo en donde se apunta que la flexibilidad de los ingresos a la baja permite que las empresas reduzcan sus gastos totales sin tener que recurrir a despidos a gran escala (Marshall, 2002; Lustig, 1994).

## **Composición de la fuerza de trabajo según ramas de actividad**

En esta sección analizamos la distribución de la población ocupada según ramas de actividad. Con esto se intenta conocer los cambios que han experimentado las distintas ramas e identificar aquéllas en donde la proporción de mujeres ha crecido más, además de conocer las particularidades de sus empleos. Igualmente nos interesa examinar los cambios que han tenido lugar en la composición de la estructura ocupacional y en la heterogeneidad

laboral del mercado; con el análisis que se derive de estos apartados daremos pie al examen posterior de las condiciones de trabajo.

Para llevar a cabo la exploración sobre ramas de actividad hemos retomado la división de la economía que siguen la mayoría de los estudios, en donde además de los tres grandes sectores de actividad -primario o agrícola, secundario o manufacturero y terciario o de servicios- éste último se divide a su vez en subsectores de acuerdo con algunas clasificaciones, como la que propusieron Browning y Singelmann (citados en Muñoz, 1985): servicios al productor, distributivos, sociales y personales.<sup>16</sup> Desde hace décadas existe un extenso debate en torno a la segmentación del terciario debido a la amplia heterogeneidad que hay al interior de este sector (Katouzian, Singer, Browning y Singelmann, citados en Muñoz, 1985; García, 1988). Todos estos esquemas reconocen la necesidad de dividir el terciario en otros subsectores, sobretudo por el gran y diverso número de actividades que concentra y por las clasificaciones particulares de las ramas.

A la luz de las diferentes discusiones disponibles creemos conveniente adherirnos al argumento de García (1988:21) quien expone que "...la producción capitalista [en los países latinoamericanos] es ante todo una producción de mercancías que necesita de una serie de servicios complementarios que la hagan posible desde numerosos puntos de vista". La autora da el ejemplo de la intermediación financiera necesaria para negociar y procurar la economía en cada nación y para gestar la enorme deuda externa de los países de la región. También destaca los servicios sociales como la salud, la educación y la administración, los cuales aumentan conforme crece el papel del Estado en la sociedad (pero cabe mencionar que actualmente han disminuido).

Otro tipo de servicios son los personales cuya ampliación, según la autora, responde a la urgencia de los consumidores de satisfacer necesidades. De éstos depende generalmente la dinámica expansiva del terciario y debido a que en muchas de las ramas incluidas en este sector como la limpieza, la vigilancia o la alimentación fuera de casa se concentra la mayoría de los trabajos considerados menos productivos e informales, su expansión está

---

<sup>16</sup> Sólo parcialmente se utilizará esta clasificación porque considero importante analizar más adelante la evolución del comercio y de los transportes por separado y no como un grupo de servicios distributivos.

muchas veces asociada con un deterioro en las condiciones de trabajo. Por último, tenemos los servicios de distribución y circulación de las mercancías para hacerlas accesibles al consumidor como los transportes y las comunicaciones (García, 1988).

Una vez aclarado este criterio y antes de analizar nuestros datos es útil recordar los principales cambios que se atribuyen al mercado de trabajo de Monterrey desde los años ochenta y durante la primera parte de los noventa. En primer lugar y por muchos investigadores considerado el más importante es el descenso en las oportunidades de empleo generadas por la industria principalmente en los años ochenta (Ramones, 1995; Estrella y Zenteno, 1999, Zenteno, 2002). En algunos estudios se plantea que esta consecuencia sería la esperada dado las tendencias iniciales dictadas por la reestructuración económica y la flexibilidad del mercado. En general esta transformación es tratada como un problema en la evolución del empleo porque la mayoría de las ocupaciones en la industria se caracterizan por ser asalariadas y por otorgar protección social a los trabajadores.

El cuadro III-2 muestra la variación que experimentó la distribución de la fuerza de trabajo total en Monterrey en las principales ramas de actividad entre 1990 y 2003. Si observamos la evolución de la población ocupada en la industria es claro que antes de la crisis financiera que tuvo lugar en México a mediados de los 1990's, la proporción de trabajadores en esta rama representó un importante peso relativo que se mantuvo en los primeros años de esa década. Si bien los porcentajes de trabajadores ocupados en la industria se vieron ligeramente afectados tras la crisis de 1995, notamos que hubo una rápida recuperación en cuanto a absorción relativa de mano de obra masculina y sobretodo femenina a partir de 1996 (cuadros III-3 y III-4).

Tomando en su conjunto el periodo 1990-2003, los datos expresan con claridad que la industria no ha mermado su capacidad de generar empleos durante la etapa actual del modelo de apertura económica -con excepción de los años afectados por la crisis- aunque las repercusiones parecen no haber sido tan graves. La recuperación de la industria en su capacidad de absorción relativa de mano de obra fue posible en los años inmediatos a la crisis y a partir de 1996 se dio un repunte de estas actividades. Las cifras muestran una pequeña disminución probablemente como efecto de la crisis de los 1990's (entre 1993 y 1995) al pasar de 27.8 a 22.6% del total de la fuerza de trabajo ocupada (cuadro III-2). Sin

embargo, después de esto la proporción se recuperó alcanzando niveles un poco más elevados hasta el 2001, pero en los últimos dos años estudiados bajó nuevamente al ubicarse en 27.1% de la población total ocupada en el 2003. Esta tendencia está dada por los varones, este grupo redujo su proporción notablemente en los años intermedios del periodo, mientras que el grupo de las mujeres no siguió la misma evolución (ver cuadros III-3 y III-4). Después de un ligero descenso de las mujeres ocupadas en la industria entre 1994 y 1995, su proporción se recuperó y aumentó a partir de 1998 en relación a los años iniciales del periodo, pero a diferencia de los hombres, ésta se mantuvo hasta el último año que analizamos. Esta tendencia es importante porque contribuye a cambiar la preponderancia de la fuerza de trabajo masculina en la manufactura para convertirse en un sector más equilibrado en términos de género. Las mujeres ocupadas en la industria regiomontana representaban el 21.8% del total de la fuerza de trabajo femenina de la ciudad en 2003 y los varones el 29.7%.

En lo que concierne al terciario las investigaciones llevadas a cabo para los años ochenta revelan el crecimiento relativamente acelerado del sector servicios, lo que también se esboza como parte de la problemática en torno al empleo por las razones antes expuestas. Las investigaciones disponibles al respecto sostienen que durante la década de los ochenta la expansión de las actividades comerciales y de servicios estuvo relacionada con las necesidades que genera el aumento de la población en términos de servicios (Ramones, 1995). Según este autor el crecimiento del empleo en la ciudad regiomontana dependía en más de 63.0% del comercio y los servicios, y subraya que la gran mayoría de los puestos generados en estas ramas requerían poca o nula preparación educacional. A lo anterior Pozos (1996) agrega que la expansión en los servicios fue muy heterogénea entre 1980 y 1985: los distributivos, productivos y sociales mostraron un crecimiento moderado mientras que los personales se expandieron en mayor medida. Estrella y Zenteno (1999) sostienen con los datos de la ENEU que los servicios sociales constituyeron entre 1988 y 1994 no sólo una de las principales fuentes de empleo para las mujeres, sino también uno de los pocos sectores económicos que ofrecieron buenos empleos para ellas.

El argumento que plantea la problemática de manera más enfática es el de Garza (1999), quien indica que los cambios que experimentó el área metropolitana de Monterrey en su

estructura económica durante los años intermedios de la década de los noventa tuvieron impactos negativos para la ciudad en lo que respecta a su peso en la economía nacional. Para este autor la reducción de la importancia relativa de las manufacturas y el aumento de los servicios eran aspectos que podían poner en riesgo a la economía regiomontana dentro de la competencia nacional e internacional en el contexto de la globalización económica. Sin embargo, si analizamos sus datos encontramos que los cambios no fueron tan significativos como parece pues el incremento de los servicios entre 1992 y 1997 fue tan sólo de 36.0 a 39.0% (Garza, 1999).

Nuestros datos para el conjunto del periodo 1990-2003 muestran que las variaciones en los servicios fueron muy poco significativas –con excepción del crecimiento de los servicios personales-, y por lo general, las tendencias globales están dadas por el comportamiento de los varones. La invariabilidad que ocurrió con la distribución de fuerza de trabajo ocupada en los servicios distributivos es un ejemplo de lo anterior. Ni en los años críticos de los noventa vimos cambios en lo que se refiere al comercio, aun cuando sabemos que las actividades que se desempeñan en el comercio informal suelen crecer en épocas de dificultad económica (en el 2003 las proporciones de hombres y mujeres eran de 16.4 y 24.2%, respectivamente, ver cuadros III-3 y III-4). En estos mismos cuadros podemos ver que los escasos cambios en los transportes apuntan hacia un ligero aumento, si tomamos el periodo completo para la mano de obra total pues en realidad no hay variaciones considerables en los años intermedios, encontramos un incremento de 5.2% en 1990 a 7.0% en 2003, esta tendencia está marcada por los hombres cuya proporción pasó de 7.0 a 9.7%, mientras que la de mujeres se mantuvo en un porcentaje muy bajo de 1.5%.

Los productivos son servicios de tipo financieros, bancarios, de seguros, bienes raíces y profesionales y técnicos especializados, entre otros, y generalmente en éstos se encuentran algunas de las ocupaciones mejor remuneradas. Las proporciones de trabajadores hombres y mujeres ocupados en este tipo de servicios fueron bajas pero se mantuvieron en la misma posición durante el periodo (7.2% eran hombres y 8.7% mujeres ocupados en los servicios productivos en 2003, ver cuadros III-3 y III-4).

En los servicios sociales se concentran todos los relacionados con la educación, los médicos, de enfermería y de salud en general, así como la administración pública, y junto

con los servicios productivos son los que mejor se pagan. En los años de consolidación de la reestructuración económica (los primeros de nuestro periodo de estudio), la proporción de trabajadores ocupados en los servicios sociales era un poco más importante pero a partir de 1993 vemos una reducción: la mano de obra total bajó de 14.6 a 10.1% entre 1990 y 1993, luego se mantuvo con pocas variaciones hasta el final. Las tendencias según sexo fueron las mismas. Este sector agrupa una proporción muy baja de varones que bajó de 9.5 a 6.2% en esos mismos años; mientras que la proporción de mujeres ocupadas en este tipo de servicios es más significativa y asimismo su disminución fue más notoria en ese corto lapso, de 25.9% de mujeres que había en 1990 la proporción bajó a 17.6% en 1993 (a partir de 1997 en 20.3% y se mantuvo hasta el 2003).

En esta misma dirección, Estrella y Zenteno (1999) advirtieron que para el periodo 1988-1994, los servicios sociales constituyen una de las principales fuentes de empleo para las mujeres. Sin embargo, este descenso encontrado a lo largo del periodo es un claro indicador de que las buenas oportunidades de trabajo para las mujeres y sobretodo las mejor remuneradas disminuyeron en Monterrey.

El sector de los servicios que mostró un notable aumento en la proporción de población ocupada (masculina y femenina) durante el periodo 1990-2003, es el que generalmente se caracteriza por concentrar la mayoría de los trabajos considerados menos productivos e informales. En los servicios personales se incluyen todos aquellos relacionados con el aseo y la limpieza de artículos en general y de inmuebles, los servicios de reparación y mantenimiento, los realizados por peluqueros, estilistas, masajistas y todos los servicios hechos en casa como los “quehaceres domésticos” y los prestados por jardineros, choferes, cocineros, niñeras, vigilantes y demás, que se realizan en hogares que no sean los propios. En Monterrey la mano de obra total ocupada en los servicios personales pasó de 16.3 a 19.3% en el periodo completo, pero el principal aumento fue en 1995 (subió a 23.0%), año que recibió con más rigor los efectos de la crisis económica de la década de los noventa (ver cuadro III-2). Las tendencias según sexo fueron las mismas y cabe señalar que el grupo más numeroso de varones ocupados en el sector servicios es precisamente en los personales (17.5% del total en 2003, cuadro III-3). La expansión de estos servicios en la mano de obra femenina fue más significativa, entre 1990 y 1993 la proporción subió de 18.6 a 28%, y en

2003 las mujeres ocupadas en esta rama constituyeron el 22.9% del total la fuerza de trabajo femenina (cuadro III-4). Esta relativa tendencia expansiva de los servicios personales ya había sido mostrada por otros autores para el periodo 1980-1994, así que nuestros datos permiten sostener que el crecimiento relativo de esta rama ha continuado hasta el año 2003 y queremos hacer hincapié en los inconvenientes que se atribuyen a esta tendencia por la relación de este tipo de servicios con un deterioro en las condiciones de empleo (Estrella y Zenteno, 1999; Pozos, 1996).

Las cifras indican claramente que en los años en que se enfrentaron las mayores dificultades económicas durante el periodo analizado, particularmente las mujeres tendieron a aumentar su participación en los servicios personales. En general, los servicios más tradicionales –o personales- concentran una cantidad mayor de mano de obra masculina y femenina en contraposición con los servicios modernos. Aun cuando la evolución del terciario en Monterrey mostró pocos cambios y el incremento más significativo se dio en los servicios personales, sin duda el sector terciario en su conjunto juega un papel muy importante en términos de absorción de mano de obra. Además hay que tener en cuenta que las mujeres siguen concentradas en mayor grado que los hombres en el comercio y los servicios, a pesar de que las proporciones se estén diversificando en algunos casos.

En suma, si retomamos las tendencias delineadas durante el periodo 1990-2003 encontramos que en el mercado laboral la dinámica en la capacidad de absorber mano de obra por parte de la industria manufacturera no sufrió reducciones considerables, incluso entre la población femenina esta rama ha ido ganando cada vez más terreno en sus oportunidades de trabajo. Esto es distinto de lo que se había enunciado en la década de los ochenta cuando se advertía la declinación del sector manufacturero; también desde entonces se argumentaba que el sector servicios se transformó en el principal generador de empleos. Lo que nuestros datos ponen de manifiesto es que dicho patrón no tuvo una clara continuidad en Monterrey durante el periodo que estudiamos. Es decir, ni la industria continuó reduciendo su peso relativo en la estructura económica de la ciudad en términos significativos, ni los servicios crecieron de manera acelerada (a excepción de los personales), sino que se presentaron pocos cambios los cuales no afectaron en forma reveladora la estructura sectorial del empleo en la ciudad.

## **La evolución de las ocupaciones no manuales y manuales**

El objetivo de esta sección es conocer las características de la estructura ocupacional de Monterrey en el periodo 1990-2003 para comenzar a explorar la naturaleza de los cambios que observamos en la sección anterior. Nos interesa examinar el tipo de crecimiento que han experimentado las ocupaciones no manuales y manuales en diferentes sectores económicos y ramas de actividad como una manera de aproximarnos al deterioro del empleo, o a su estabilidad o mayor calificación. En la estructura ocupacional de Monterrey las categorías cuantitativamente más importantes son las de profesionistas y técnicos, obreros y artesanos y trabajadores en los distintos tipos de servicios (cuadros III-5, III-6 y III-7). Estas últimas ocupaciones se relacionan directamente con un sector económico particular, a diferencia de los profesionistas y técnicos cuyas actividades pueden desempeñarse de manera indistinta en cualquiera de las ramas y sectores.

La clasificación usual de las ocupaciones se basa en el tipo de actividad desempeñada en cada categoría. Por ejemplo, dentro de las ocupaciones no manuales se ubican en primer lugar los “profesionistas” quienes desempeñan determinadas actividades que en la mayoría de los casos requieren de especialización y dominio de un campo de conocimiento basado en estudios formales, por lo tanto, la profesión se relaciona con cierto grado de prestigio. Le sigue la ocupación de los “técnicos” que se asocia al dominio de una serie de conocimientos que implican un saber hacer específico. En lo que se refiere a “funcionarios y personal directivo” se trata de ocupaciones que apuntan básicamente a una escala jerárquica pero no a una determinada actividad o conocimientos profesionales (aunque muchos de los trabajadores incluidos en esta categoría probablemente sean profesionales) (Hualde, 2003). El resto de las categorías que se incluyen en el grupo de no manuales son ocupaciones típicas en la industria y los servicios como los “jefes, coordinadores y supervisores en actividades de reparación y mantenimiento”, “jefes de departamento, coordinadores y supervisores en actividades administrativas” y “apoyo de actividades administrativas”. A pesar de la diversidad de actividades desempeñadas en estas ocupaciones y de los significados que asumen en las relaciones laborales, consideramos que todas ellas indican diferentes grados de profesionalización o calificación en el mercado de trabajo. De igual manera, estas ocupaciones aluden a actividades no manuales porque son

las más altas en la jerarquía ocupacional, por lo tanto, generalmente se asocian a mejores condiciones de trabajo y mejores salarios.

Por otro lado están las ocupaciones manuales que se desempeñan mediante determinadas habilidades físicas del trabajador, mismas que en algunos casos se adquieren a través de la propia capacitación en los puestos de trabajo. En esta clasificación se incluyen las categorías “ayudantes, auxiliares y peones agropecuarios e industriales”, “obreros y artesanos”, “operadores de maquinaria industrial”, “conductores de maquinaria móvil y medios de transporte”, “vendedores ambulantes”, “servicio doméstico” y algunos otros servicios personales de este tipo.

Estudios recientes realizados a nivel nacional y metropolitano sostienen que las ocupaciones no manuales han crecido con más intensidad en los últimos años con respecto a las manuales (Hualde, 2003 para el caso nacional y Jurado, 2000 para el específico de Monterrey). En nuestro caso se busca saber si éstas, las actividades más calificadas, son las que están más presentes en Monterrey dentro de la industria y los servicios cuya participación ha crecido de manera más notoria.

Para analizar la evolución de las actividades mejor calificadas en Monterrey elaboramos un índice de proporciones relativas que se refiere al porcentaje de trabajadores no manuales en cada rama económica, dividido entre el porcentaje de población total no manual en la fuerza de trabajo. Todas las cifras menores a uno significan una concentración menor de trabajadores no manuales en la rama en cuestión, y las mayores a uno indican lo contrario (ver cuadros III-8, III-9 y III-10).<sup>17</sup> De entrada podemos afirmar que en la estructura global del mercado de trabajo no hubo grandes cambios en lo que se refiere a la cantidad de trabajadores no manuales. Entre 1990 y 2003 las mayores proporciones se siguen concentrando en el comercio, los servicios al productor y los servicios sociales; hombres y mujeres no manuales están sobre representados en estos tres subsectores.

---

<sup>17</sup> Para analizar las proporciones relativas de los trabajadores no manuales, así como las del tamaño del establecimiento, sólo se consideran las ramas económicas más importantes. Esto es con el propósito de dar más consistencia al análisis.

Siguiendo el eje sectorial que hemos venido analizando, en el cuadro III-8 vemos que en la industria aumentaron las proporciones relativas de la población total no manual de 0.69 en 1990 a 0.79 en 2003. Como es de esperar, hay una concentración menor de trabajadores no manuales en la manufactura y en los servicios personales, dichas proporciones relativas están por debajo del uno, pero hay que subrayar que en la primera rama hubo un aumento de no manuales mientras que en la segunda la tendencia de la población total no manual marcó una disminución de estas actividades al pasar de 0.46 en 1990 a 0.42 en 2003. La evolución de hombres y mujeres fue la misma (cuadros III-9 y III-10).

En las otras ramas que concentran las proporciones más grandes de trabajadores no manuales los cambios fueron diversos. Por ejemplo, en el comercio aumentaron las proporciones relativas del total de trabajadores no manuales, en los servicios al productor disminuyeron y en los servicios sociales los cambios fueron escasos (cuadro III-8). Las proporciones relativas de trabajadores no manuales varones siguieron la misma tendencia de las totales, con excepción de los servicios sociales en donde se observa una reducción (cuadro III-9). En lo que concierne a las proporciones relativas de trabajadoras no manuales, las variaciones fueron muy pocas en el comercio mientras que en los servicios al productor y sociales se incrementaron (cuadro III-10).

Para resumir queremos hacer hincapié en las tendencias que encontramos como el incremento relativo de las ocupaciones no manuales en la industria y el comercio, y su reducción en los servicios productivos y personales (en los servicios sociales los cambios fueron mínimos). Es importante subrayar que en las ramas en las que hay menor concentración de trabajadores no manuales como en la industria y el comercio las proporciones relativas aumentaron, lo que indica que en el mercado laboral de Monterrey se está trazando una tendencia al equilibrio en términos de ocupaciones no manuales entre las ramas económicas más importantes de la ciudad. Esto quizá podría deberse al crecimiento que a su vez ha tenido en la ciudad la participación laboral de alta escolaridad durante la década de los noventa, sobretodo de mujeres con alta calificación, así como al crecimiento de la tasa de participación femenina (Jurado, 2004).

## Heterogeneidad laboral

Un aspecto adicional que nos interesa examinar a través de diversos indicadores es la heterogeneidad laboral. Esto también permitirá profundizar en la dinámica de los cambios que distinguimos en las secciones anteriores. Es útil recordar que entendemos por heterogeneidad laboral “la coexistencia de diferentes formas de organización de la producción y prestación de servicios que utilizan tanto mano de obra asalariada (en establecimientos públicos o privados de diversos tamaños), así como varios tipos de trabajadores no asalariados (por cuenta propia y no remunerados)” (este criterio esta basado en García y Oliveira, 2001:667).

A propósito, el tema de las unidades de pequeña escala es muy importante en la discusión actual sobre la heterogeneidad laboral. El crecimiento de estos establecimientos ha sido descrito como un proceso recurrente en la reestructuración económica (Rendón y Salas, 1993 y 2000). Por eso creemos que es conveniente incluir el análisis de los pequeños establecimientos para documentar la heterogeneidad laboral en Monterrey, al margen de otras líneas de estudio como la informalidad.

En el nivel nacional, la mayor parte de los empleos creados a principio de los noventa fueron en las microunidades económicas (Rendón y Salas, 1996). Asimismo, se ha demostrado con todas las fuentes de información disponibles que las pequeñas unidades están creciendo a un ritmo mucho mayor que el resto de la economía. Sobretudo en algunas ciudades del país, los datos de la ENEU constatan la creciente importancia de las microempresas (Rendón y Salas, 2000). De igual manera la información proveniente de la Encuesta Nacional de Micronegocios (Enamin) y de otras fuentes indican que en el país los grandes, medianos y pequeños establecimientos disminuyeron su participación entre 1988 y 1998 y los micronegocios fueron los únicos que incrementaron su importancia porcentual en el total absorbiendo al 42.0% de la mano de obra total<sup>18</sup> (De la Garza, 2002).

---

<sup>18</sup> A nivel nacional el número de micronegocios creados entre 1992 y 1998 creció a una tasa anual de 6.9% arrojando un saldo neto de 1,384,000 unidades y por cada una de ellas se crearon en promedio 0.32 empleos asalariados y familiares sin pago, lo que evidencia que las nuevas unidades son cada vez más precarias (Rendón y Salas, 2000).

Los cambios que observamos en la heterogeneidad laboral de Monterrey se relacionan con la disminución relativa de asalariados en el sector público y en los pequeños establecimientos de hasta cinco personas, así como el incremento de éstos en las grandes empresas de 251 y más personas (cuadro III-11). Estas tendencias fueron seguidas por hombres y mujeres: los varones asalariados ocupados en el sector público disminuyeron de 12.5 a 6.9% y en los micronegocios de 11.3 a 5.9%, mientras que su aumento en las grandes empresas pasó de 40.2 a 51.6% entre 1990-2003 (ver cuadro III-12). En el caso de la población femenina los cambios fueron de 23.0 a 12.9%, de 8.1 a 7.2% y de 29.4 a 41.2%, respectivamente (ver cuadro III-13). Al respecto de estas tendencias queremos mencionar que los cambios fueron graduales a lo largo de los catorce años que estudiamos, por eso no ofrecemos cifras intermedias ni establecemos asociaciones con determinados momentos del acontecer económico pues esto podría dificultar o hacer lento el análisis. Más bien creemos que conforme avanzaba el modelo económico actual, estos grupos de asalariados se fueron “adecuando” a las oportunidades que el mismo mercado propició.

En lo que se refiere al resto de las categorías como los asalariados ocupados en medianos establecimientos, los trabajadores por cuenta propia y los patrones, hay que subrayar que su peso se mantuvo con muy escasos cambios (cuadro III-11). También en este caso las tendencias se comportan de igual forma en los trabajadores de ambos sexos. En el 2003, las proporciones correspondientes pueden resumirse de la siguiente manera: los varones asalariados en medianos establecimientos eran 10.2%, los trabajadores por cuenta propia no profesionistas eran 16.8%, los por cuenta propia profesionistas eran 3.7%. Definitivamente los patrones son el grupo minoritario (sobretudo entre las mujeres), los varones patrones en pequeños establecimientos representaban 1.8% y en grandes establecimientos 3.1% (ver cuadro III-12). En lo que se refiere a la población femenina, su peso relativo en las mismas posiciones ocupacionales y en el mismo año fueron 16.2%, 14.2%, 5.9%, 0.4% y 1.1%, respectivamente (ver cuadro III-13).

A pesar de los escasos cambios globales que encontramos al examinar la heterogeneidad laboral, merece la pena destacar que las mujeres asalariadas ocupadas en empresas medianas, así como las trabajadoras por cuenta propia profesionistas y no profesionistas, aumentaron un poco su participación sólo entre 1993 y 1997 y después se mantuvieron en

posiciones muy parecidas al inicio del periodo. El aumento de la participación femenina que hemos documentado con anticipación podría haber dado lugar a estos últimos cambios observados, y deberse a una reacción de las mujeres ante las vicisitudes económicas.

Los trabajadores por cuenta propia son un grupo minoritario en Monterrey y, dados los escasos cambios que esta categoría mostró, centramos ahora la atención únicamente en la trayectoria de los asalariados según rama de actividad pues se trata del grupo más importante que identifica la formalidad del mercado laboral (75% del total de trabajadores eran asalariados en el año 2003). Seguimos la misma línea de análisis basada en las proporciones relativas de los asalariados según rama de actividad y tamaño del establecimiento<sup>19</sup>. Lo que ahora nos interesa observar es tanto la tendencia seguida por los asalariados ocupados en micronegocios de hasta cinco personas, como en las grandes empresas de 251 y más trabajadores.

Las proporciones relativas del cuadro III-14 muestran que la concentración de asalariados ocupados en pequeños establecimientos de la industria fue muy baja, y en promedio se presentaron pocos cambios durante 1990-2003. Esta tendencia está marcada por el comportamiento de las mujeres, mientras que los varones muestran una pequeña reducción (de 0.43 a 0.39, ver cuadros III-15 y III-16). Como los escasos cambios fueron paulatinos durante los catorce años, no es conveniente detenernos en años específicos ni es posible hacer asociaciones con el comportamiento de la economía nacional.

En los servicios productivos las proporciones relativas de los asalariados en micronegocios de hasta cinco personas son intermedias, en los servicios personales y sobretodo en los sociales, la concentración de asalariados en este tipo de establecimientos es muy pequeña; en contraste, en el comercio es la más importante del conjunto, además fue la única que aumentó durante el periodo. El patrón seguido por hombres y mujeres asalariados en estas mismas ramas fue el mismo (cuadros III-15 y III-16).

---

<sup>19</sup> En este caso las proporciones relativas se refieren al porcentaje de asalariados en establecimientos de determinado tamaño en cada rama económica, dividido entre el porcentaje total de asalariados en el tamaño del establecimiento en cuestión.

Por otro lado, la concentración de asalariados en las empresas de mayor tamaño (251 y más personas) es más alta, especialmente en los servicios personales y sociales este grupo está sobrerrepresentado. En el comercio y los servicios productivos también hay grandes proporciones relativas de asalariados aunque disminuyeron un poco, mientras que en la industria las proporciones también son grandes y aumentaron moderadamente. También en las grandes empresas la evolución de los asalariados según sexo fueron las mismas que el total (cuadros III-15 y III-16). En estos cuadros podemos ver que el carácter formal de la industria regiomontana permanece al comprobarse que la proporción relativa de hombres y mujeres asalariados en los grandes establecimientos industriales sigue estando muy bien representada, además que aumentó entre 1990-2003, contrario al comportamiento en los servicios productivos y sociales donde disminuyeron un poco. Las proporciones relativas de asalariados en las grandes empresas del comercio se redujeron, mientras que en los servicios personales son muy grandes, sobretodo en el caso femenino.

## **Condiciones de trabajo**

En esta última sección hacemos un primer acercamiento al estudio de la calidad del empleo regiomontano durante el periodo que hemos venido analizando (1990-2003). Los principales indicadores que dan cuenta de las condiciones laborales son la protección social, el tipo de contrato y los ingresos.<sup>20</sup> La existencia de prestaciones sociales provoca en la fuerza de trabajo la certidumbre de protección no sólo en el ámbito laboral, sino en su entorno familiar porque de alguna manera garantizan sus necesidades vitales, de igual manera el contrato permanente genera estabilidad en el empleo, así como el acceso a la seguridad social que otorga la ley federal del trabajo y a las prestaciones que se consiguen al contar con una determinada antigüedad. En la gráfica III-2 vemos que disminuyó sutilmente el porcentaje de trabajadores de ambos sexos que contaban con seguridad social, a partir de 1992 se redujo la proporción de mano de obra protegida por estos beneficios.

---

<sup>20</sup> La protección social de los trabajadores incluye la afiliación al servicio médico en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) o en el Instituto de seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado (ISSSTE), servicio médico particular, la inscripción al Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), o algún crédito para vivienda. Con respecto a los contratos queremos recordar que esta variable fue tomada en cuenta en la ENEU a partir de 1995.

Hemos visto que parte de las reformas llevadas a cabo en el ámbito laboral tras la crisis de 1982 fue precisamente la restricción de las prestaciones sociales, lo que también pudo tener lugar en la crisis de los noventa. En contraste, el grupo de trabajadores (hombres y mujeres) que tenía contrato permanente aumentó en la segunda mitad de los noventa y se mantuvo al final del periodo que examinamos (gráfica III-3). Es importante señalar que estos dos indicadores cubrieron a la misma proporción de hombres que de mujeres, y las tendencias de los dos sexos fueron iguales.

Con respecto a los ingresos, en esta primera aproximación consideramos la evolución según sexo utilizando la mediana de los ingresos por hora con el propósito de que puedan ser comparables sin importar la duración de la jornada laboral, y deflactamos los ingresos a precios del 2003 para hacerlos equivalentes durante el periodo controlando el efecto de la inflación<sup>21</sup>. En la gráfica III-4 se aprecia un escaso aumento -casi estancamiento- de los ingresos masculinos y femeninos durante los catorce años, y una reducción en el sexenio 1994-2000. Esto último puede deberse a la crisis económica de 1995 que tuvo serias repercusiones en los mercados locales, así como a la gestión de Ernesto Zedillo pues precisamente durante sus seis años de gobierno los ingresos en Monterrey no mostraron recuperación alguna. Entrada la siguiente década, a partir del año 2001, los ingresos apenas lograron ubicarse casi en la misma posición que en los primeros años de los noventa.

Más adelante profundizaremos en el comportamiento de los ingresos incorporando otras herramientas estadísticas que permitan conocer con más precisión las variaciones. Hemos visto que la seguridad social sólo se redujo un poco en los años intermedios de los noventa, pero a principios de la década actual casi se ubica en la misma posición que en 1990. Asimismo, los contratos permanentes fueron en aumento para los trabajadores de ambos sexos, en cambio el ingreso, que es el principal indicador de la calidad del empleo no mostró signos de recuperación. De manera que en Monterrey prevalecen relativamente buenas condiciones laborales en lo que se refiere a seguridad social y contratos permanentes, mas no en la evolución de los ingresos.

---

<sup>21</sup> El método para deflactar se presenta en los anexos.

## COMENTARIOS FINALES

A lo largo de este capítulo analizamos las principales características del mercado de trabajo regiomontano a partir de los primeros datos que hemos generado para el periodo 1990-2003. Ante los diferentes dominios explorados podemos apuntar las siguientes consideraciones finales. En primer lugar, presentamos el contexto económico de la apertura comercial durante los años noventa, el cual da seguimiento a los antecedentes expuestos en el capítulo II. En la segunda sección revisamos la evolución de los principales indicadores del mercado de trabajo en donde observamos, de manera general, un ligero incremento en las tasas de participación a mediados del periodo. En esa misma sección notamos un importante aumento en las tasas de desempleo abierto en los años críticos de los noventa, pero bajaron en el final del periodo estudiado.

En los años considerados, el empleo por sector de actividad sufrió cambios que corresponden en algunos casos a los periodos de crecimiento y crisis de la economía nacional. Así, encontramos que la manufactura no perdió su peso relativo en la estructura del empleo durante los años que estudiamos. En la tercera sección de este capítulo estudiamos la composición de la fuerza de trabajo en las principales ramas y pese a los antecedentes disponibles acerca del estancamiento o reducción en la generación de puestos de trabajo por parte de la industria manufacturera desde la década de los ochenta y los primeros años de los noventa, vimos que a partir de 1996 hubo una creciente absorción relativa de mano de obra masculina y femenina, especialmente la proporción entre las mujeres aumentó con respecto a los años iniciales.

El estancamiento de la actividad industrial es tratado como un problema en la evolución del empleo porque la mayoría de las ocupaciones que ofrece se caracterizan por ser asalariadas y por otorgar protección social a los trabajadores. Sin embargo, si tomamos en su conjunto el periodo 1990-2003 encontramos que en la industria no disminuyó la proporción relativa de mano de obra y que mostró signos de crecimiento en estos términos durante la segunda mitad del periodo que estudiamos, con excepción de los años afectados por la crisis aunque

las repercusiones parecen no haber sido tan graves, no obstante, ya vimos que no hubo mejoría en los ingresos. La recuperación de la industria fue particularmente evidente en los empleos femeninos, lo que contribuye a cambiar la preponderancia de la fuerza de trabajo masculina en la manufactura para convertirse en un sector más equilibrado en términos de género.

En el sector terciario hubo escasos cambios, con excepción de los servicios personales que gozaron de una importante expansión relativa. El problema que se atribuye a esta tendencia es que en este tipo de servicios se concentra generalmente la mayoría de los trabajos considerados menos productivos e informales, lo que acentuaría el deterioro del empleo. En el comercio no se presentaron cambios relevantes durante el periodo, ni siquiera en los años de crisis aumentaron estas actividades como podría esperarse o como ha sucedido en otros contextos en donde las presiones económicas estimulan la expansión del comercio informal. En otras ramas como los transportes apenas pudo apreciarse un pequeño aumento de mano de obra; en los servicios productivos la proporción de trabajadores además de ser baja fue muy estable, y en los servicios sociales disminuyó un poco. De manera que en los sectores donde se ubican las remuneraciones más altas (productivos y sociales) sólo se concentra una proporción muy pequeña de trabajadores, y una menor parte de éstos se ve beneficiada conforme avanza el periodo.

El análisis pone en evidencia que la industria no continuó reduciendo su peso relativo en la estructura económica de la ciudad en términos significativos ni los servicios crecieron de manera acelerada (a excepción de los personales), más bien se presentaron muy pocos cambios que no afectaron de manera importante la estructura sectorial del empleo en la ciudad regiomontana. En la etapa de consolidación de la reestructuración económica durante los noventa, la dinámica de la industria y del sector servicios estuvo muy vinculada en lo referente a la generación de empleo.

Nuestro interés en las secciones subsiguientes estuvo dirigido a la exploración de algunas características del mercado de trabajo con particular énfasis en el eje industrial y comparando a su vez con las ramas del sector terciario, esto fue mediante el análisis de proporciones relativas. En la tercera parte nos enfocamos a conocer la estructura ocupacional de Monterrey a través del tipo de crecimiento o decrecimiento relativo que han

experimentado las ocupaciones no manuales y manuales en las diferentes ramas de actividad, con el propósito de acercarnos a la calidad de los empleos: deterioro, calidad o mayor calificación. Nuestros datos permiten afirmar que las mayores proporciones de trabajadores no manuales se siguen concentrando en el comercio, los servicios al productor y los servicios sociales.

A pesar de que existe una concentración menor de trabajadores no manuales en la manufactura y en los servicios personales -cuyas proporciones relativas están por debajo del uno- es importante subrayar que en la primera rama se incrementaron estas actividades mientras que en la segunda rama la tendencia marcó una disminución. En las ramas en donde se concentran las proporciones más grandes de trabajadores no manuales los cambios fueron muy diversos: en el comercio aumentaron, en los servicios al productor disminuyeron y en los servicios sociales los cambios fueron escasos. Estas tendencias indican que en el mercado regiomontano se está trazando una tendencia al equilibrio en términos de las tasas de ocupaciones no manuales entre las ramas económicas más importantes.

Finalmente, consideramos la heterogeneidad laboral y los ingresos de hombres y mujeres. Con respecto al primer aspecto podemos concluir que la proporción relativa de trabajadores asalariados en unidades de menor tamaño (de hasta cinco personas) es muy baja en la industria y los servicios personales. En contraste, las proporciones relativas de asalariados en establecimientos con más de 251 trabajadores, son muy grandes en todos los servicios y en la industria, donde van en aumento. Esto ratifica el carácter del trabajo asalariado en las grandes empresas regiomontanas, es necesario hacer notar que la industria y los servicios en Monterrey tienden a prestarse en establecimientos modernos de mayor tamaño, y que no proliferaron por igual los pequeños negocios durante nuestro periodo de análisis.

Sin lugar a dudas, uno de los hallazgos más importantes de este capítulo tiene que ver con el escaso crecimiento –casi estancamiento- de los ingresos. Si bien la seguridad social y el tipo de contrato no mostraron cambios contundentes, los ingresos masculinos y femeninos se mantienen casi en la misma posición al inicio y al final del periodo 1990-2003. Este resultado nos motiva a explorar la evolución de los ingresos en los distintos sectores sociales, en el tipo de ocupaciones y en un contexto multivariado.

Cuadro III-1 MONTERREY, TASAS DE DESEMPLEO ABIERTO\*, 1990-2003

<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
1990	3.7	3.2	4.7
1991	3.6	3.3	4.1
1992	3.6	2.8	5.1
1993	5.6	4.6	7.6
1994	5.8	4.7	7.9
1995	9.0	8.3	10.4
1996	6.9	5.8	8.9
1997	4.5	3.8	5.9
1998	3.1	2.4	4.5
1999	2.6	2.4	3.0
2000	2.2	2.2	2.4
2001	2.8	2.6	3.2
2002	3.9	4.0	3.6
2003	3.7	3.0	5.3

Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres. \* Las tasas de desempleo abierto miden la población total desocupada de 12 años y más dividida entre la población activa de 12 años y más en cada año.

Cuadro III-2 MONTERREY, POBLACIÓN TOTAL SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, 1990-2003 (Porcentajes)

<i>Año</i>	<i>Agropecuaria</i>	<i>Minería, energía e industria</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio</i>	<i>Transportes y comunicaciones</i>	<i>Servicios al productor</i>	<i>Servicios comunales y sociales</i>	<i>Servicios personales</i>	<i>NE</i>	<i>Total</i>
1990	0.6	28.6	7.0	21.4	5.2	6.3	14.6	16.3	-	100.0
1991	0.5	28.1	8.0	20.3	5.1	6.2	13.7	18.0	0.1	100.0
1992	0.5	26.3	8.0	20.7	5.4	7.3	13.8	17.9	0.1	100.0
1993	0.5	27.8	8.4	19.7	5.4	5.8	10.1	22.1	0.2	100.0
1994	0.3	24.9	9.0	22.2	5.5	6.7	10.2	21.2	-	100.0
1995	0.3	22.6	7.1	22.1	6.1	6.3	12.3	23.0	0.2	100.0
1996	0.5	26.1	7.0	20.1	5.4	7.9	11.1	21.7	0.2	100.0
1997	0.3	25.3	5.3	21.4	6.6	8.1	12.0	20.9	0.1	100.0
1998	0.3	28.5	6.8	21.2	5.7	7.5	10.4	19.5	0.1	100.0
1999	0.3	29.2	7.8	19.9	6.1	8.4	10.7	17.3	0.3	100.0
2000	0.2	29.3	8.0	19.6	6.8	7.2	11.2	17.7	-	100.0
2001	0.2	30.1	8.8	17.9	6.9	6.7	11.2	18.1	0.1	100.0
2002	0.2	27.3	8.6	19.1	7.6	7.4	12.4	17.4	-	100.0
2003	0.3	27.1	7.8	18.9	7.0	7.7	11.9	19.3	-	100.0

Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Cuadro III-3 MONTERREY, POBLACIÓN MASCULINA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, 1990-2003 (Porcentajes)

Año	Agropecuaria	Minería, energía e industria	Construcción	Comercio	Transportes y comunicaciones	Servicios al productor	Servicios comunales y sociales	Servicios personales	NE	Total
1990	0.9	32.2	9.9	19.2	7.0	6.0	9.5	15.3	-	100.0
1991	0.7	32.0	11.2	18.4	6.6	5.7	8.7	16.6	0.1	100.0
1992	0.7	29.3	11.2	18.7	7.2	6.6	9.1	17.0	0.2	100.0
1993	0.7	32.0	12.3	16.6	7.8	5.5	6.2	18.9	-	100.0
1994	0.5	27.9	13.2	19.5	7.6	6.9	6.5	17.9	-	100.0
1995	0.5	26.0	10.8	20.2	8.4	6.1	7.7	20.2	0.1	100.0
1996	0.7	29.0	10.1	17.8	7.6	8.0	8.0	18.8	-	100.0
1997	0.4	28.7	7.8	19.5	8.7	8.5	7.3	19.1	-	100.0
1998	0.4	30.7	9.9	19.6	7.8	7.1	6.2	18.2	0.1	100.0
1999	0.5	32.0	11.3	16.9	8.1	8.9	6.5	15.6	0.2	100.0
2000	0.3	32.0	11.4	16.9	9.0	7.3	7.2	15.9	-	100.0
2001	0.2	32.9	12.4	15.8	8.9	6.3	7.2	16.3	-	100.0
2002	0.3	29.4	12.4	17.7	10.1	7.4	7.8	14.8	0.1	100.0
2003	0.4	29.7	11.3	16.4	9.7	7.2	7.8	17.5	-	100.0

Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Cuadro III-4 MONTERREY, POBLACIÓN FEMENINA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, 1990-2003 (Porcentajes)

Año	Agropecuaria	Minería, energía e industria	Construcción	Comercio	Transportes y comunicaciones	Servicios al productor	Servicios comunales y sociales	Servicios personales	NE	Total
1990	0.1	20.2	0.9	26.0	1.4	6.9	25.9	18.6	-	100.0
1991	-	19.8	0.9	24.6	2.0	7.2	24.5	21.0	-	100.0
1992	-	20.0	1.3	24.9	1.5	8.7	23.7	19.8	0.1	100.0
1993	-	20.2	1.1	25.7	1.0	6.4	17.6	28.0	-	100.0
1994	0.1	19.2	0.8	27.3	1.5	6.3	17.4	27.4	-	100.0
1995	-	16.1	0.5	25.7	1.9	6.8	20.7	28.1	0.2	100.0
1996	0.1	20.7	1.3	24.5	1.5	7.8	17.1	27.0	-	100.0
1997	0.1	19.6	0.8	24.9	2.8	7.3	20.3	24.2	-	100.0
1998	0.1	24.2	0.7	24.2	1.7	8.2	18.8	22.1	-	100.0
1999	-	23.7	0.8	26.2	2.2	7.4	19.0	20.7	-	100.0
2000	-	23.8	0.8	25.1	2.2	7.1	19.3	21.6	0.1	100.0
2001	0.2	24.3	1.0	22.4	2.7	7.7	20.0	21.7	-	100.0
2002	-	23.1	0.8	21.8	2.5	7.4	21.9	22.5	-	100.0
2003	0	21.8	0.7	24.2	1.5	8.7	20.2	22.9	-	100.0

Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Cuadro III-5 MONTERREY, POBLACIÓN TOTAL SEGÚN OCUPACIÓN DESEMPEÑADA, 1990-2003 (Porcentajes)

<i>Año</i>	<i>Profesionistas y técnicos</i>	<i>Funcionarios públicos y priv.</i>	<i>Agropecuarios</i>	<i>Obreros y artesanos</i>	<i>Admón. pública</i>	<i>Comerciantes y ambulantes</i>	<i>Servicios</i>	<i>NE</i>	<i>Total</i>
1990	13.9	3.7	0.7	32.9	15.2	15.5	18.1	-	100.0
1991	14.3	4.1	0.4	33.3	13.5	15.7	18.7	-	100.0
1992	15.5	3.9	0.4	35.3	14.8	17.4	12.7	-	100.0
1993	11.6	4.0	0.4	39.7	11.8	16.5	16.0	-	100.0
1994	12.5	4.0	0.2	39.0	12.5	16.9	14.8	0.1	100.0
1995	13.1	4.0	0.3	35.9	12.3	17.6	16.8	-	100.0
1996	12.8	4.3	0.4	36.8	13.4	16.5	15.8	-	100.0
1997	14.4	4.4	0.2	34.2	14.1	17.6	15.0	0.1	100.0
1998	13.2	4.3	0.2	39.5	12.5	16.2	14.1	-	100.0
1999	13.6	4.4	0.1	40.6	12.4	15.4	13.5	-	100.0
2000	15.2	4.8	0.2	40.1	12.7	14.1	12.9	-	100.0
2001	14.6	3.8	-	42.2	12.6	13.6	13.1	0.1	100.0
2002	15.1	3.9	0.2	40.2	12.1	14.9	13.6	-	100.0
2003	14.9	3.6	0.2	39.8	13.4	14.4	13.7	-	100.0

Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Cuadro III-6 MONTERREY, POBLACIÓN MASCULINA SEGÚN OCUPACIÓN DESEMPEÑADA, 1990-2003 (Porcentajes)

<i>Año</i>	<i>Profesionistas y técnicos</i>	<i>Funcionarios públicos y priv.</i>	<i>Agropecuarios</i>	<i>Obreros y artesanos</i>	<i>Admón. pública</i>	<i>Comerciantes y ambulantes</i>	<i>Servicios</i>	<i>NE</i>	<i>Total</i>
1990	10.8	4.9	0.9	41.9	10.0	13.5	18.0	-	100.0
1991	12.0	5.3	0.6	42.5	8.4	13.4	17.8	-	100.0
1992	13.2	4.9	0.6	45.0	10.2	15.9	10.2	-	100.0
1993	9.4	5.1	0.5	52.2	8.1	13.6	11.1	-	100.0
1994	10.9	5.3	0.3	50.4	8.5	14.2	10.3	0.1	100.0
1995	10.6	5.1	0.4	47.7	8.0	15.9	12.2	0.1	100.0
1996	11.7	5.3	0.5	46.6	9.9	15.0	10.9	0.1	100.0
1997	12.6	5.7	0.3	44.6	10.2	14.7	11.9	-	100.0
1998	11.1	5.1	0.3	49.5	9.1	13.7	11.1	0.1	100.0
1999	11.5	5.2	0.2	50.4	8.4	12.8	11.5	-	100.0
2000	12.8	5.8	0.2	50.1	9.3	12.0	9.8	-	100.0
2001	12.1	4.7	0.1	52.1	9.3	11.5	10.2	-	100.0
2002	12.3	4.7	0.2	50.0	8.9	13.5	10.3	0.1	100.0
2003	13.3	4.3	0.3	49.8	9.7	12.0	10.6	-	100.0

Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Cuadro III-7 MONTERREY, POBLACIÓN FEMENINA SEGÚN OCUPACIÓN DESEMPEÑADA, 1990-2003(Porcentajes)

<i>Año</i>	<i>Profesionistas y técnicos</i>	<i>Funcionarios públicos y priv.</i>	<i>Agropecuarios</i>	<i>Obreros y artesanos</i>	<i>Admón. pública</i>	<i>Comerciantes y ambulantes</i>	<i>Servicios</i>	<i>NE</i>	<i>Total</i>
1990	20.6	1.1	0.2	13.3	26.3	20.0	18.5	-	100.0
1991	19.5	1.5	-	13.0	24.8	20.7	20.5	-	100.0
1992	20.3	1.7	0.1	14.8	24.7	20.4	18.0	-	100.0
1993	15.7	2.0	-	16.7	18.7	21.9	25.0	-	100.0
1994	15.6	1.6	0.1	17.3	20.1	21.9	23.4	-	100.0
1995	17.6	2.0	0.1	14.1	20.1	20.7	25.4	-	100.0
1996	14.9	2.5	0.1	18.4	20.0	19.2	24.9	-	100.0
1997	17.7	2.2	-	15.8	20.9	22.7	20.6	0.1	100.0
1998	17.2	2.7	0.1	19.8	19.0	21.2	20.1	-	100.0
1999	17.7	2.9	-	21.0	20.6	20.6	17.1	-	100.0
2000	20.1	2.8	-	19.9	19.6	18.4	19.2	-	100.0
2001	19.9	2.1	-	20.8	19.7	18.2	19.3	-	100.0
2002	20.9	2.0	-	20.1	18.7	17.7	20.6	-	100.0
2003	18.3	2.0	-	19.2	20.9	19.4	20.2	-	100.0

Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Cuadro III-8 MONTERREY, PARTICIPACIÓN TOTAL NO MANUAL EN LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD, 1990-2003 (Proporciones relativas al total no manual)

<i>Año</i>	<i>Industria</i>	<i>Comercio</i>	<i>Servicios al productor</i>	<i>Servicios sociales</i>	<i>Servicios personales</i>
1990	0.69	1.44	1.87	1.70	0.46
1991	0.71	1.49	1.86	1.71	0.41
1992	0.71	1.55	1.72	1.51	0.48
1993	0.73	1.73	2.00	1.79	0.36
1994	0.70	1.68	1.94	1.70	0.37
1995	0.78	1.64	1.85	1.70	0.35
1996	0.73	1.70	1.78	1.70	0.35
1997	0.73	1.59	1.59	1.64	0.39
1998	0.73	1.65	1.75	1.68	0.38
1999	0.75	1.65	1.66	1.66	0.37
2000	0.77	1.62	1.71	1.67	0.40
2001	0.83	1.62	1.76	1.70	0.38
2002	0.82	1.49	1.72	1.75	0.42
2003	0.79	1.58	1.74	1.68	0.42

Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Cuadro III-9 MONTERREY, PARTICIPACIÓN MASCULINA NO MANUAL EN LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD, 1990-2003 (Proporciones relativas al total no manual)

<i>Año</i>	<i>Industria</i>	<i>Comercio</i>	<i>Servicios al productor</i>	<i>Servicios sociales</i>	<i>Servicios personales</i>
1990	0.78	1.47	2.15	1.85	0.60
1991	0.79	1.52	2.14	1.79	0.54
1992	0.79	1.64	1.92	1.44	0.62
1993	0.85	1.80	2.27	1.65	0.50
1994	0.78	1.73	2.20	1.70	0.55
1995	0.89	1.74	1.98	1.63	0.48
1996	0.80	1.72	1.92	1.68	0.51
1997	0.81	1.66	1.71	1.71	0.49
1998	0.81	1.72	1.91	1.68	0.49
1999	0.87	1.72	1.86	1.49	0.49
2000	0.86	1.68	1.87	1.61	0.52
2001	0.94	1.70	1.90	1.65	0.50
2002	0.94	1.59	1.88	1.64	0.54
2003	0.88	1.72	1.84	1.63	0.57

Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Cuadro III-10 MONTERREY, PARTICIPACIÓN FEMENINA NO MANUAL EN LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD, 1990-2003 (Proporciones relativas al total no manual)

<i>Año</i>	<i>Industria</i>	<i>Comercio</i>	<i>Servicios al productor</i>	<i>Servicios sociales</i>	<i>Servicios personales</i>
1990	0.58	1.32	1.46	1.38	0.29
1991	0.62	1.37	1.44	1.40	0.25
1992	0.61	1.37	1.42	1.35	0.30
1993	0.62	1.54	1.66	1.59	0.22
1994	0.68	1.54	1.61	1.51	0.18
1995	0.66	1.47	1.66	1.49	0.22
1996	0.62	1.60	1.58	1.56	0.18
1997	0.65	1.46	1.46	1.40	0.28
1998	0.64	1.50	1.50	1.43	0.25
1999	0.59	1.45	1.42	1.48	0.23
2000	0.65	1.45	1.48	1.47	0.24
2001	0.70	1.42	1.52	1.48	0.23
2002	0.64	1.33	1.52	1.57	0.28
2003	0.69	1.34	1.55	1.50	0.24

Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Cuadro III-11 MONTERREY, HETEROGENEIDAD LABORAL EN LA POBLACIÓN TOTAL, 1990-2003 (Porcentajes)

Año	Asal. en sector público	Asal. en pequeños establec.	Asal. en medianos establec.	Asal. en grandes establec.	Cta. propia no profesionistas	Cta. propia profesionistas	Patrón pequeños establec.	Patrón grandes establec.	NE	Total
1990	15.8	10.3	11.3	36.8	15.8	5.2	0.6	4.0	0.2	100.0
1991	14.4	9.1	12.1	37.7	17.0	4.9	1.1	3.7	-	100.0
1992	13.5	9.5	11.7	38.6	16.6	5.1	1.2	3.7	0.1	100.0
1993	8.2	8.5	14.6	40.1	19.2	4.7	1.3	3.3	0.1	100.0
1994	8.7	11.0	14.4	36.7	18.0	6.8	1.1	3.3	-	100.0
1995	10.0	8.1	15.4	37.0	18.5	6.5	1.1	3.3	0.1	100.0
1996	9.5	8.6	15.1	37.0	17.9	7.1	1.7	3.1	-	100.0
1997	9.4	8.4	13.2	39.1	17.9	7.1	1.3	3.5	0.1	100.0
1998	8.9	8.2	12.0	43.6	16.9	6.2	1.1	3.1	-	100.0
1999	8.6	9.1	11.3	45.6	16.1	4.6	1.3	3.4	-	100.0
2000	8.6	9.0	11.9	46.1	14.9	4.7	1.5	3.2	0.1	100.0
2001	8.4	9.4	12.1	45.3	15.7	4.5	1.4	3.1	0.1	100.0
2002	9.3	7.4	12.2	46.4	15.9	4.5	1.3	3.0	-	100.0
2003	8.9	7.2	12.6	47.1	15.9	4.0	1.4	2.9	-	100.0

Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Cuadro III-12 MONTERREY, HETEROGENEIDAD LABORAL EN LA POBLACIÓN MASCULINA, 1990-2003 (Porcentajes)

Año	Asal. en sector público	Asal. en pequeños establec.	Asal. en medianos establec.	Asal. en grandes establec.	Cta. propia no profesionistas	Cta. propia profesionistas	Patrón pequeños establec.	Patrón grandes establec.	NE	Total
1990	12.5	11.3	9.3	40.2	16.7	3.8	0.8	5.2	0.2	100.0
1991	11.2	9.8	9.5	40.9	18.5	3.8	1.5	4.7	0.1	100.0
1992	10.7	10.2	10.3	40.9	17.5	3.9	1.6	4.8	0.1	100.0
1993	6.1	9.5	10.4	44.8	19.4	3.5	1.8	4.4	0.1	100.0
1994	6.5	12.6	11.1	40.7	18.0	4.9	1.6	4.4	0.2	100.0
1995	7.7	9.3	12.6	40.1	19.9	4.1	1.5	4.6	0.2	100.0
1996	7.6	9.2	11.7	41.0	18.6	5.2	2.3	4.3	0.1	100.0
1997	6.8	9.3	10.1	43.2	19.3	4.7	2.0	4.6	-	100.0
1998	6.1	9.5	9.9	46.8	17.3	4.9	1.6	3.9	-	100.0
1999	6.0	9.7	9.6	48.6	16.5	3.0	1.8	4.7	0.1	100.0
2000	6.5	8.4	9.0	50.3	15.8	3.8	2.1	4.1	-	100.0
2001	6.1	8.2	9.2	49.4	17.2	3.9	1.6	4.3	0.1	100.0
2002	6.8	6.9	9.3	50.4	18.3	3.4	1.7	3.2	-	100.0
2003	6.9	5.9	10.2	51.6	16.8	3.7	1.8	3.1	-	100.0

Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Cuadro III-13 MONTERREY, HETEROGENEIDAD LABORAL EN LA POBLACIÓN FEMENINA, 1990-2003 (Porcentajes)

Año	Asal. en sector público	Asal. en pequeños establec.	Asal. en medianos establec.	Asal. en grandes establec.	Cta. propia no profesionistas	Cta. propia profesionistas	Patrón pequeños establec.	Patrón grandes establec.	NE	Total
1990	23.0	8.1	15.7	29.4	14.1	8.2	0.1	1.3	0.1	100.0
1991	21.4	7.5	17.8	30.8	13.7	7.1	0.2	1.4	0.1	100.0
1992	19.5	8.0	14.7	33.7	14.9	7.6	0.2	1.3	0.1	100.0
1993	12.1	6.7	22.7	31.2	18.9	7.0	0.2	1.2	-	100.0
1994	12.7	7.8	20.6	28.9	17.8	10.4	0.2	1.4	0.2	100.0
1995	14.1	5.9	20.6	31.2	15.9	11.1	0.3	0.9	-	100.0
1996	13.0	7.3	21.3	29.5	16.8	10.6	0.5	0.9	0.1	100.0
1997	14.2	6.8	18.7	31.9	15.4	11.2	0.2	1.4	0.2	100.0
1998	14.4	5.5	16.3	37.2	16.3	8.7	0.1	1.5	-	100.0
1999	13.9	8.0	14.8	39.5	15.2	7.6	0.1	0.9	-	100.0
2000	13.1	8.1	18.6	40.4	13.1	5.8	0.3	0.6	-	100.0
2001	13.5	7.6	17.2	41.0	12.6	6.5	0.2	1.3	0.1	100.0
2002	15.6	7.0	16.8	40.6	12.0	6.8	0.3	0.8	0.1	100.0
2003	12.9	7.2	16.2	42.1	14.2	5.9	0.4	1.1	-	100.0

Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Cuadro III-14 MONTERREY, PARTICIPACIÓN TOTAL ASALARIADA SEGÚN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO, 1990-2003 (Proporciones relativas al total de asalariados según tamaño del establecimiento)

Año	Industria		Comercio		Servicios al productor		Servicios sociales		Servicios personales	
	Hasta 5	251 y más	Hasta 5	251 y más	Hasta 5	251 y más	Hasta 5	251 y más	Hasta 5	251 y más
1990	0.36	1.12	0.61	1.46	0.51	1.25	0.14	1.85	0.23	3.38
1991	0.29	1.12	0.67	1.32	0.55	1.24	0.08	1.92	0.14	3.68
1992	0.39	1.15	0.64	1.46	0.43	1.02	0.09	1.95	0.24	3.26
1993	0.24	1.33	0.80	1.48	0.68	1.15	0.22	1.96	0.26	2.84
1994	0.29	1.37	0.76	1.13	0.69	1.31	0.09	2.03	0.20	2.97
1995	0.53	1.29	0.77	1.17	0.51	1.13	0.15	1.92	0.25	2.78
1996	0.30	1.32	0.66	1.33	0.60	1.11	0.12	1.94	0.24	2.88
1997	0.31	1.28	0.79	1.40	0.54	0.97	0.18	1.71	0.27	2.78
1998	0.25	1.32	0.75	1.17	0.37	0.98	0.28	1.67	0.32	3.20
1999	0.24	1.34	0.75	1.34	0.55	0.96	0.09	1.60	0.31	3.21
2000	0.26	1.35	0.67	1.27	0.70	0.98	0.25	1.66	0.28	3.19
2001	0.31	1.33	0.73	1.11	0.53	0.87	0.09	1.61	0.34	3.06
2002	0.30	1.30	0.74	1.21	0.37	0.96	0.11	1.54	0.31	3.08
2003	0.35	1.29	0.91	0.98	0.39	0.89	0.05	1.69	0.27	3.14

Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Cuadro III-15 MONTERREY, PARTICIPACIÓN MASCULINA ASALARIADA SEGÚN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO, 1990-2003 (Proporciones relativas al total de asalariados según tamaño del establecimiento)

Año	Industria		Comercio		Servicios al productor		Servicios sociales		Servicios personales	
	Hasta 5	251 y más	Hasta 5	251 y más	Hasta 5	251 y más	Hasta 5	251 y más	Hasta 5	251 y más
1990	0.43	1.18	0.60	1.58	0.41	1.40	0.06	2.02	0.30	2.83
1991	0.37	1.21	0.59	1.56	0.41	1.28	0.02	2.07	0.17	3.44
1992	0.46	1.23	0.59	1.63	0.29	1.15	0.05	2.10	0.30	2.78
1993	0.36	1.34	0.78	1.78	0.86	1.22	0.04	2.16	0.32	2.61
1994	0.38	1.40	0.72	1.44	0.87	1.41	0.04	2.29	0.22	2.51
1995	0.31	1.35	0.74	1.55	0.39	1.13	0.07	2.04	0.30	2.58
1996	0.38	1.31	0.69	1.64	0.57	1.16	0.00	2.04	0.30	2.50
1997	0.38	1.30	0.81	1.63	0.59	1.04	0.13	1.82	0.30	2.28
1998	0.29	1.37	0.71	1.40	0.34	1.06	0.13	1.80	0.42	2.60
1999	0.30	1.36	0.73	1.42	0.54	0.99	0.07	1.71	0.32	2.65
2000	0.35	1.36	0.61	1.58	0.85	1.03	0.02	1.81	0.37	2.61
2001	0.37	1.34	0.73	1.16	0.56	0.86	0.06	1.75	0.37	2.61
2002	0.37	1.30	0.75	1.20	0.38	1.03	0.04	1.67	0.37	2.49
2003	0.39	1.34	0.88	1.07	0.41	0.94	0.03	1.87	0.27	2.54

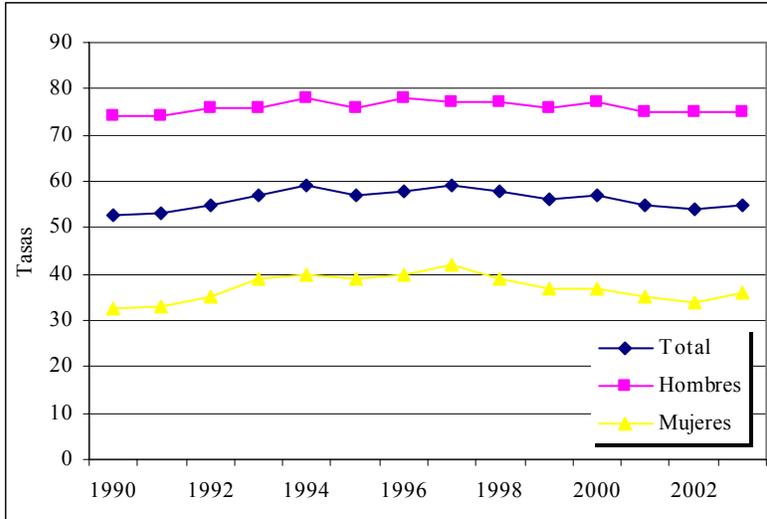
Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Cuadro III-16 MONTERREY, PARTICIPACIÓN FEMENINA ASALARIADA SEGÚN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO, 1990-2003 (Proporciones relativas al total de asalariados según tamaño del establecimiento)

Año	Industria		Comercio		Servicios al productor		Servicios sociales		Servicios personales	
	Hasta 5	251 y más	Hasta 5	251 y más	Hasta 5	251 y más	Hasta 5	251 y más	Hasta 5	251 y más
1990	0.27	0.95	0.63	1.27	0.56	1.04	0.16	1.69	0.14	3.49
1991	0.22	0.87	0.79	1.05	0.64	1.17	0.10	1.76	0.10	3.42
1992	0.25	0.95	0.72	1.20	0.53	0.85	0.10	1.78	0.16	3.54
1993	0.12	1.30	0.83	1.14	0.50	1.05	0.22	1.84	0.20	2.41
1994	0.21	1.30	0.82	0.81	0.50	1.12	0.10	1.80	0.18	2.74
1995	0.23	1.06	0.83	0.75	0.61	1.15	0.16	1.88	0.20	2.61
1996	0.22	1.30	0.62	1.01	0.61	1.04	0.15	1.92	0.18	2.72
1997	0.25	1.23	0.76	1.18	0.49	0.86	0.17	1.65	0.23	2.80
1998	0.21	1.20	0.84	0.88	0.38	0.89	0.29	1.57	0.19	3.32
1999	0.14	1.25	0.76	1.19	0.56	0.90	0.09	1.54	0.29	3.36
2000	0.15	1.34	0.78	0.94	0.55	0.89	0.30	1.57	0.17	3.24
2001	0.19	1.29	0.75	1.05	0.48	0.87	0.10	1.51	0.31	3.30
2002	0.20	1.31	0.71	1.23	0.34	0.87	0.13	1.47	0.26	3.16
2003	0.28	1.16	0.98	0.83	0.34	0.82	0.07	1.54	0.28	3.52

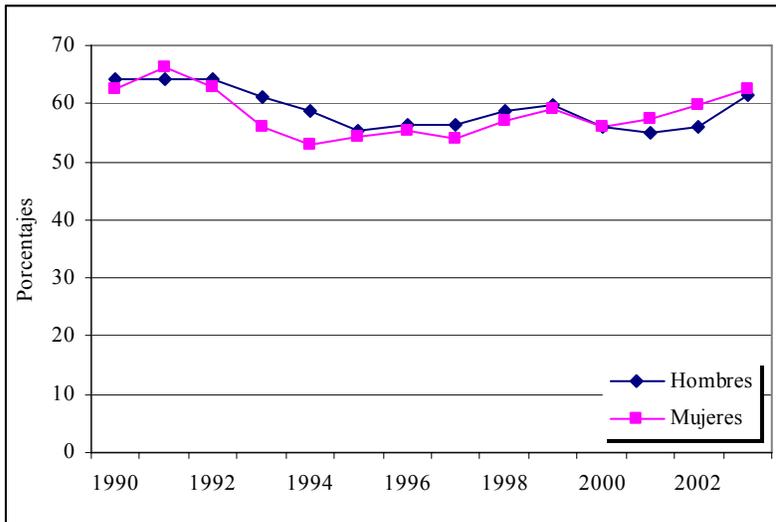
Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Gráfica III-1 MONTERREY, TASAS DE PARTICIPACIÓN ECONÓMICA DE LA POBLACIÓN DE 12 AÑOS Y MÁS, 1990-2003



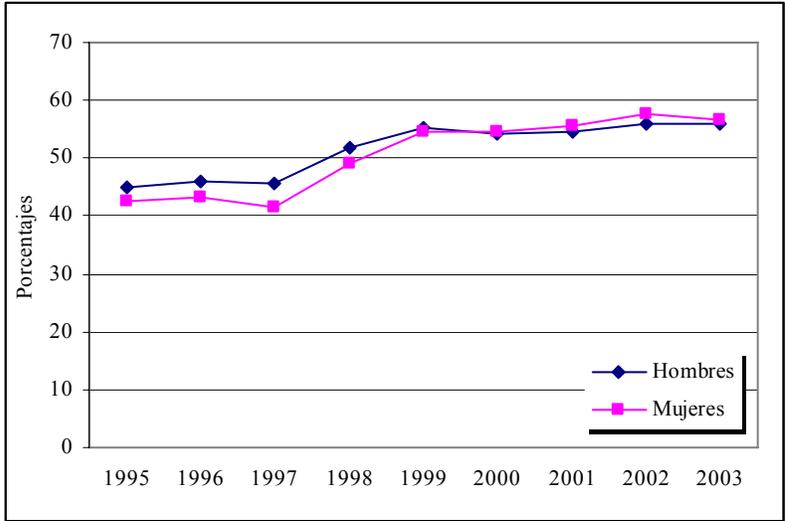
Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres .

Gráfica III-2 MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE HOMBRES Y MUJERES CON PRESTACIONES SOCIALES, 1990-2003 (Porcentajes)



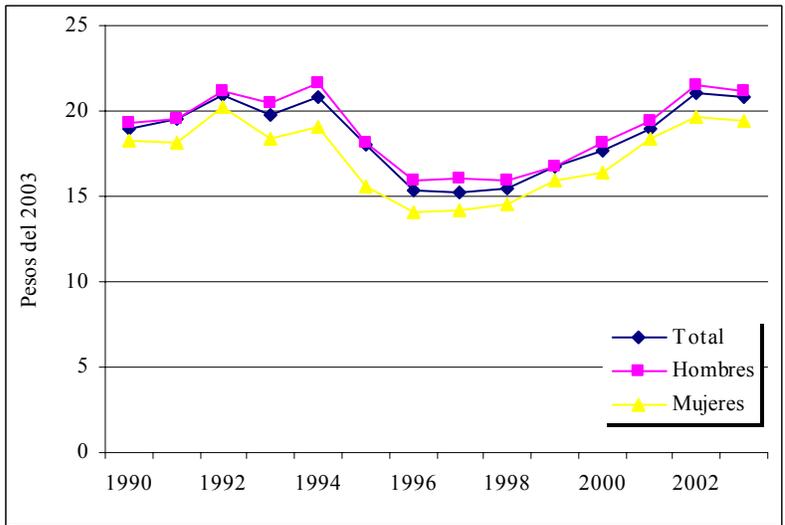
Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Gráfica III-3 MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE HOMBRES Y MUJERES CON CONTRATO PERMANENTE, 1995-2003 (Porcentajes)



Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Gráfica III-4 MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS POR HORA SEGÚN SEXO, 1990-2003 (Pesos de 2003)



Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

**Capítulo IV**

**LA EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS**  
**Y SUS FACTORES CONDICIONANTES,**  
**1990-2003**

# INTRODUCCIÓN

Este capítulo está dedicado a profundizar en el estudio de los ingresos, el principal elemento regulador de la relación capital-trabajo cuando se trata en específico del trabajo asalariado, y de la calidad de los empleos en general. Es útil recordar que los ingresos que capta la ENEU son los monetarios percibidos únicamente por trabajo, ya sea asalariado o por cuenta propia, en este caso consideramos los dos tipos. En primer lugar examinamos la mediana de los ingresos por hora en todas las ramas económicas para explorar los principales cambios según sectores económicos. Para dar continuidad al eje temático que guía la tesis acerca de la importancia de la industria en la ciudad de Monterrey, hacemos hincapié en la evolución de los ingresos según ocupaciones no manuales y manuales en este sector. Por último, aplicamos modelos de regresión lineal para controlar la influencia que algunas variables sociodemográficas puedan ejercer sobre los ingresos, y de esta manera tratar de contribuir a la explicación correspondiente desde una mejor aproximación.

# EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS SEGÚN SECTOR ECONÓMICO

La característica del comportamiento de los ingresos en el conjunto de las ramas de actividad económica es el estancamiento, esto puede verse en la gráfica IV-1, así como el escaso crecimiento del ingreso en la industria, el comercio y los servicios personales. En los años de dificultad económica de los noventa, la mediana del ingreso por hora en la industria no sufrió grandes modificaciones, sólo bajó un poco en la segunda mitad de esa década pero en los primeros años de la siguiente se mantuvo casi en la misma posición que al inicio del periodo observado. En 1990 la mediana del ingreso en la industria fue \$17.00 la hora, al igual que en el año 2000, y sólo aumentó un peso año con año hasta el 2003. También es notable este mismo patrón en el comercio y los servicios personales –ramas en donde se obtienen los ingresos más bajos junto con la industria-. En estos tres casos es claro el escaso crecimiento -casi estancamiento- de los ingresos de hombres y mujeres, sobretodo tratándose de un extenso periodo de catorce años consecutivos. En el comercio y en los servicios personales la mediana del ingreso era \$16.00 en 1990 y en el 2000, y en los dos casos el aumento hasta el 2003 fue muy pequeño (datos de la ENEU).

Como se sabe, en los servicios productivos y sociales están las ocupaciones mejor remuneradas. La evolución en estas dos ramas fue diferente: en los servicios al productor la tendencia fue decreciendo considerablemente, de \$39.00 la hora que había alcanzado en 1996, cayó a \$25.00 en el 2003, este es el caso más dramático del comportamiento del ingreso, precisamente en uno de los sectores que se caracteriza por ofrecer las mejores remuneraciones. La tendencia fue marcada con más énfasis por los ingresos masculinos, los cuales cayeron gradualmente a lo largo de los catorce años de \$48.00 la hora en 1990 a \$28.00 en 2003; los ingresos femeninos cayeron de \$27.00 a \$23.00 en ese mismo lapso. El otro sector que concentra los ingresos más altos es el de los servicios sociales, en donde hubo un crecimiento muy modesto durante el periodo 1990-2003 (ver gráficas IV-2 y IV-3). En este tipo de servicios los ingresos femeninos aumentaron más que los masculinos, en

2003 la mediana por hora era \$33.00 y \$29.00 respectivamente. Sin embargo, hay que subrayar que los ingresos pagados a las mujeres fueron sistemáticamente más bajos que los masculinos en el resto de las ramas y las tendencias según género fueron equivalentes.

# LOS INGRESOS SEGÚN OCUPACIONES EN LA INDUSTRIA

Una parte fundamental de esta tesis ha sido resaltar el papel de la industria en el mercado laboral regiomontano, por eso hemos documentado el desarrollo de esta rama desde sus orígenes en la ciudad hasta los años recientes, y en el análisis hemos enfatizado algunos aspectos en comparación con el sector terciario. En esta parte nos parece muy importante considerar bajo esta mirada la evolución de los ingresos en las ocupaciones no manuales y manuales al interior de la industria, esto es con el fin de tratar de explicar los cambios en los ingresos a partir de las diferencias socioeconómicas. En el capítulo anterior vimos que en las ocupaciones no manuales se ubican los trabajadores más calificados (profesionistas y técnicos) que desempeñan funciones como jefes, supervisores, encargados y/o responsables de un área determinada, pero también trabajadores en sectores administrativos en general. Por otro lado, en las ocupaciones manuales se encuentran aquellos trabajadores que elaboran un determinado producto y que trabajan en la reparación, instalación y mantenimiento del mismo (también se ubican en esta categoría los trabajadores agrícolas, los operadores en general, conductores, vendedores, ayudantes y otros que se desempeñan en servicios personales pero que en esta sección no fueron considerados). El contraste entre las actividades de cada grupo propicia que en las primeras se obtengan ingresos relativamente más elevados, veamos a continuación esta situación en el caso que nos ocupa y su evolución en el tiempo.

Al considerar el periodo en su conjunto es visible que los ingresos de los trabajadores no manuales -quienes se caracterizan por gozar de una mejor situación laboral porque cuentan con niveles más altos de educación y por lo tanto de ingresos- han caído progresivamente y esta tendencia afectó sobretodo a los hombres (gráficas IV-4, IV-5). Aunque en menor medida, para las trabajadoras no manuales de sexo femenino también fue clara esta pérdida en sus capacidades de ingreso (gráfica IV-6). El comportamiento de los ingresos en la industria muestra que la polarización entre los que se adquieren en las actividades no

manuales y manuales se está reduciendo notoriamente conforme avanza el periodo, mientras los ingresos en las ocupaciones no manuales bajaron, los de las ocupaciones manuales aumentaron levemente logrando reducir considerablemente la brecha entre unos y otros (gráficas IV-4, IV-5 y IV-6). Este hallazgo es muy interesante porque sugiere que si bien la industria mantiene su peso relativo en cuanto a absorción de mano de obra en la estructura del empleo total, tal como lo muestra la información del capítulo anterior, no ha logrado conservar espacios bien remunerados para los trabajadores más capacitados, y por el contrario están ganando cada vez más terreno aquéllos cuyos ingresos son más bajos debido a la menor capacitación y credencialización que requieren sus puestos de trabajo.

La menor desigualdad de los ingresos al final del periodo observado significa en especial un perjuicio para la clase trabajadora de sectores medios, la que probablemente ha tenido que disponer de toda o de gran parte de la mano de obra familiar para hacer frente a las dificultades económicas generadas por la caída de sus ingresos y con ello tratar de mantener el estándar de vida familiar. Esta situación afecta con más rigor a los hombres, quienes en Monterrey conforman el grupo más importante en términos cuantitativos de jefes de hogares, por eso profundizaremos en este hallazgo en el siguiente capítulo para tratar de conocer la dinámica de la participación económica familiar desde esta perspectiva. Ahora es necesario complementar el análisis de los ingresos con el apoyo de otras técnicas, para establecer la influencia de factores condicionantes en la evolución de los ingresos al inicio y al final del periodo, aplicaremos modelos de regresión lineal que nos permitan fundamentar nuestros argumentos.

## FACTORES ASOCIADOS A LOS INGRESOS

Para precisar la influencia que ejercen distintas variables sobre los ingresos de la población ocupada, partimos de la idea de que éstas pueden favorecer o restringir dichos niveles. Consideramos algunas características socioeconómicas y demográficas de los trabajadores referidas exclusivamente al efecto que ejercen cada una de ellas sobre los ingresos que perciben, para conocer la relevancia estadística que adquiere cada variable al tomar en cuenta el efecto del conjunto de las variables analizadas. Para esto aplicamos modelos de regresión lineal que sirven para explorar y cuantificar la relación entre una variable dependiente ( $Y$ ) y una o más variables independientes ( $X_1, X_2, \dots, X_k$ ), así como para desarrollar una ecuación lineal con fines predictivos. Hay supuestos de los modelos estadísticos que se refieren a una serie de condicionantes que deben darse para garantizar la validez del modelo. Al efectuar aplicaciones prácticas del modelo de regresión es necesario vigilar el cumplimiento de estos supuestos como la no colinealidad (la colinealidad se refiere a una situación en la que dos o más variables explicativas están fuertemente relacionadas, por lo tanto, resulta difícil medir sus efectos individuales sobre la variable dependiente).

Existe colinealidad perfecta cuando una de las variables independientes se relaciona de forma perfectamente lineal con una o más del resto de variables independientes de la ecuación. Se habla de colinealidad parcial o simplemente colinealidad cuando entre las variables independientes de una ecuación existen correlaciones altas. Esto es un problema porque en el primer caso no es posible estimar los coeficientes de la ecuación de regresión, y en el segundo caso, aumenta el tamaño de los residuos tipificados, lo que produce coeficientes de regresión muy inestables (Greene, 1999; Pardo y Ruiz Díaz, 2002). Existen varias formas de detectar la presencia de colinealidad, una de las más recomendadas en diversos trabajos es el índice de condición. A partir de los resultados obtenidos en nuestro caso podemos afirmar que no existe colinealidad entre las variables independientes ya que los valores asumidos por el índice en todos los casos fueron menores de 15 (ver anexo IV-1A). En condiciones de no-colinealidad estos índices no deben superar el valor de 15, pues

valores mayores indican un posible problema, y mayores de 30 delatan un serio problema de colinealidad.

Otro supuesto que estamos contemplando es el de la independencia de los residuos, éstos últimos son las diferencias entre los valores observados y los pronosticados. Los residuos constituyen una variable aleatoria y ofrecen información crucial sobre el cumplimiento de varios supuestos del modelo de regresión lineal. El estadístico de Durbin-Watson proporciona información sobre el grado de independencia entre los residuos, oscila entre 0 y 4 y toma el valor 2 cuando los residuos son completamente independientes. Los valores menores que 2 indican autocorrelación positiva y los mayores que 2 indican autocorrelación negativa (Greene, 1999; Pardo y Ruiz Díaz, 2002). Puede asumirse que los residuos son independientes cuando el estadístico toma valores entre 1.5 y 2.5; en nuestro caso estos estadísticos valen entre 1.7 y 1.8, por lo que podemos concluir que los residuos son independientes (cuadro IV-1).

Otra condición a tener en cuenta es la normalidad, para cada valor de la variable independiente (o combinación de las variables independientes), los residuos se distribuyen normalmente con media cero (Greene, 1999; Pardo y Ruiz Díaz, 2002). La distribución de la variable formada por los residuos debe ser normal, es decir, los residuos observados y los esperados bajo la hipótesis de distribución normal deben ser parecidos. El gráfico de probabilidad normal es una alternativa para hacer esta comparación, cuando los residuos se distribuyen normalmente la nube de puntos se encuentra alineada sobre la diagonal del gráfico como en nuestro caso (ver los anexos correspondientes en las gráficas IV-1A y IV-2A).

Las unidades de registro en el modelo estadístico son las personas activas en todos los tipos de ocupaciones que capta la ENEU, con ingreso por trabajo asalariado o por cuenta propia, en actividades manuales y no manuales. Para correr los modelos se utilizaron factores de expansión reescalados y los casos observados se presentan en el cuadro IV-1.

## Variables seleccionadas en la ecuación de regresión

La variable dependiente en el modelo de regresión es el logaritmo del ingreso por hora, aplicamos el logaritmo natural a los ingresos para que la distribución de esta variable se aproxime a una normal, el logaritmo es apropiado para lograr una curva más “suave” ya que matiza los saltos que pueda haber en la distribución de los datos. Las variables explicativas que afectarían el comportamiento del logaritmo del ingreso<sup>22</sup> son las siguientes:

### a) Edad

Las variables que generalmente se denominan individuales como la edad y la escolaridad son cruciales para explicar el ingreso. Algunos autores señalan que estas dos variables han probado ser de gran importancia para explicar la participación económica femenina, pues en el caso de la edad las responsabilidades aumentan a medida que avanza el curso de vida (Estrella y Zenteno, 1999; García y Pacheco, 2000). Por eso es de esperar que también lo sea en el caso del ingreso, pues la edad es un factor determinante para la inserción en el mercado laboral y por lo tanto de los ingresos que puedan obtenerse. Sabemos que los 65 años es una edad tradicionalmente considerada como el final de la vida económicamente activa, pero también se sabe que esto cada vez responde menos a la realidad, sobretodo cuando no se cuenta con un esquema de jubilación que permita una sobrevivencia digna. El efecto de la variable edad se complementa con la edad<sup>2</sup>, la inclusión del término cuadrático de la edad es un procedimiento estandarizado en los modelos econométricos de ingreso con el fin de tomar en cuenta que el efecto de la edad sobre los ingresos no es perfectamente lineal. Es decir, los ingresos no aumentan en la misma proporción con cada año de edad, después de cierta edad (i. e. 50 años) los ingresos ya no crecen a la misma velocidad o simplemente se mantienen. Existen dos opciones: captar el efecto no lineal con una variable dummy de grupos de edad que tome en cuenta la situación, o incluir el término cuadrático de edad para hacer la corrección y estimación correcta. En el caso de los modelos de ingresos el término cuadrático se convirtió en un procedimiento de rutina (conversación con el Dr. Rene Zenteno).

---

<sup>22</sup> Para simplificar la redacción se omite -en lo siguiente- la referencia al logaritmo del ingreso y sólo cuando sea necesario se especifica esta transformación.

#### b) Sexo

En la investigación sociodemográfica hay una gran cantidad de estudios que demuestran las diferencias de los ingresos por género a favor de los hombres, nuestro interés es precisar esta relación en el contexto que nos ocupa. Tomando en cuenta el incremento generalizado de la participación económica femenina en el país (Rendón y Salas, 1996 y 1993; Oliveira y García, 1997 y 1996), proceso que también ocurre en Monterrey, nos interesa particularmente observar los efectos de esta variable en lo que se refiere a los ingresos femeninos.

#### c) Escolaridad

La escolaridad es otro de los factores importantes que inciden en el tipo de inserción laboral, en nuestro caso estamos considerando los años de escolaridad terminados. Los grados académicos que se relacionan con los años de escolaridad están respaldados por el conocimiento acumulado sobre la operación de los mercados de trabajo urbanos, donde la mayor escolaridad puede resultar ser un factor fundamental para poder incorporarse a la actividad laboral (García y Pacheco, 2000).

#### d) Sector económico

Para nuestros intereses el sector económico juega un papel muy importante pues nos permitirá comparar los ingresos de la industria frente al resto de las ramas. Esto será de gran utilidad para sustentar o desechar la hipótesis de que en la industria regiomontana no mejoraron los ingresos al final del periodo en comparación con el inicio (de la misma manera que en otros sectores).

#### e) Ocupación

Distinguimos entre ocupaciones no manuales y manuales con el propósito de establecer asociaciones entre niveles de ingreso y sectores sociales (la definición de sectores ya ha sido expuesta con anticipación).

#### f) Heterogeneidad laboral

Este criterio está basado en García y Oliveira (2001:667) quienes entienden por heterogeneidad laboral “la coexistencia de diferentes formas de organización de la producción y prestación de servicios que utilizan tanto mano de obra asalariada (en establecimientos públicos y privados de diferentes tamaños), así como varios tipos de trabajadores no asalariados (por cuenta propia y no remunerados)”. Aquí lo que nos interesa especialmente es analizar el comportamiento de los ingresos de los asalariados en los grandes establecimientos en comparación con las otras posiciones ocupacionales. Ya hemos señalado la importancia de este grupo en la estructura del empleo total, el cual representa 75% en Monterrey, por eso es conveniente conocer si además de ser el sector más importante en términos cuantitativos, lo es en términos de ingresos.

## **Prueba de la estabilidad estructural**

Como nos interesa el periodo 1990-2003, una manera de analizar los ingresos en este lapso es explorar si existió un cambio estructural entre el inicio y el final del periodo. Si no hay cambio estructural (es decir, hay estabilidad estructural) se pueden combinar todas las observaciones  $n_1$  y  $n_2$  y podemos controlar la influencia de la variable año que haría una comparación de 2003 con 1990. Si hay cambio estructural, es decir si cambia el patrón de asociación entre las variables independientes y la dependiente, entonces los dos años tienen que ser estudiados por separado aplicando un modelo de regresión para cada uno. Un cambio estructural puede significar que los dos interceptos son diferentes, o que las dos pendientes son diferentes, o que tanto los interceptos como las pendientes son diferentes, o cualquier otra combinación posible de los parámetros (Gujarati, 1997). Para hacer la comparación de las dos regresiones y determinar si hay un cambio estructural recurriremos a la prueba de la estabilidad estructural de los modelos de regresión o prueba de Chow. Los supuestos en los cuales se basa la prueba son dos:

$$(a) \quad u_{1t} \sim N(0, \delta^2) \quad \text{y} \quad u_{2t} \sim N(0, \delta^2)$$

es decir, que los términos de error están normalmente distribuidos con la misma varianza (homocedástica)  $\delta^2$  y

$$(b) \quad u_{1t} \quad \text{y} \quad u_{2t} \quad \text{están distribuidos independientemente.}$$

Con estos supuestos la prueba de Chow se realiza de la siguiente manera:

1. Combinando todas las observaciones  $n_1$  y  $n_2$  se estima  $Y_t = \lambda_1 + \lambda_2 X_t + u_t$  y se obtiene su suma residual al cuadrado (SRC), es decir,  $S_1$  con “g de l” =  $(n_1 + n_2 - k)$ , donde  $k$  es el número de parámetros estimados, catorce en el presente caso.
2. Se estiman las dos regresiones individualmente y se obtienen sus SRC, es decir,  $S_2$  y  $S_3$  con “g de l” =  $(n_1 - k)$  y  $(n_2 - k)$  respectivamente. Se suman estas dos SRC, es decir,  $S_4 = S_2 + S_3$  con g de l =  $(n_1 + n_2 - k)$ .
3. Se obtiene  $S_5 = S_1 - S_4$ .

Dados los supuestos de la prueba de Chow puede demostrarse que

$$F = \frac{S_5 / k}{S_4 / (n_1 + n_2 - 2k)}$$

sigue la distribución F con “g de l” =  $(k, n_1 + n_2 - 2k)$ . Si la F calculada excede el valor crítico a un nivel escogido de  $\alpha$ , se rechaza la hipótesis de que las regresiones son iguales, es decir, se rechaza la hipótesis de estabilidad estructural. Alternativamente, si el valor p de F obtenido de la prueba es bajo, no se rechaza la hipótesis nula de estabilidad estructural (Gujarati, 1997: 260).

Los resultados de la prueba de Chow muestran que si el nivel de  $\alpha$  se fija al 5%, el valor crítico  $F_{2,91} = 3.07$  y puesto que el valor F observado de 8.90 excede este valor crítico, puede concluirse que sí hubo un cambio estructural entre 1990 y 2003, por lo que procederemos a analizar las dos últimas columnas del cuadro IV-1 que corresponden a cada muestra por separado (el cálculo correspondiente se presenta en el anexo cuadro IV-2A). Lo que explicaremos entonces es el cambio, si lo hubo, de los efectos positivos o negativos que los factores determinantes ejercen sobre los ingresos. Lo primero que hay que decir es que si bien todas las variables son teóricamente relevantes en las dos ecuaciones y casi todas contribuyen de forma significativa al ajuste de los modelos, sólo logran explicar el 42% de la varianza del logaritmo del ingreso en 1990 y el 32% en 2003. Esto demuestra que todavía hay muchos factores para los que no contamos con información y que se reflejan en estas relaciones.

La primera variable seleccionada es la edad, que resultó ser un factor asociado muy importante para determinar los ingresos, pero toma más relevancia en 1990 que en 2003.

Esto quiere decir que conforme avanza el periodo, la edad de los trabajadores no garantiza aumentos en los niveles de ingreso de la misma manera que lo hacía al inicio del mismo<sup>23</sup>. Anteriormente era común que un determinado puesto de trabajo fuera asignado de acuerdo a la experiencia laboral, pero la reciente cultura de trabajo es más flexible a este respecto y la gente joven que empieza a desempeñarse en la carrera profesional puede colocarse con más facilidad en cualquier puesto que sus facultades le permitan, a veces independientemente de la edad con la que cuente. La edad al cuadrado explica asimismo esta tendencia

Otra variable que resultó igualmente significativa es el sexo, al respecto queremos destacar que en 2003 la diferencia de los ingresos masculinos contra los femeninos es más grande en comparación con 1990. Esta desventaja de las mujeres regiomontanas en lo que se refiere a sus capacidades de ingreso es uno de los principales resultados que obtuvimos del análisis multivariado, pues ahora tenemos fundamentos para argumentar que aparte de que el estancamiento de los ingresos afectó a hombres y mujeres por igual durante todo el periodo observado, ellas enfrentan además el deterioro de sus propios ingresos con respecto a los masculinos. Esta situación pone de manifiesto que las desigualdades de género, lejos de desaparecer, son cada vez más notorias pese a la aparente puesta en marcha de prácticas antidiscriminatorias contra las mujeres en el ámbito laboral. Por eso es conveniente conocer la situación de las mujeres en el contexto de sus hogares pues en décadas recientes se ha documentado ampliamente el aumento de la jefatura femenina, y en general, de hogares en donde las mujeres son también jefas económicas. Esto sin dejar de lado lo que sucede con las mujeres que viven en hogares con jefes hombres (habitualmente esposas del jefe). Por eso sería interesante conocer la forma en que la participación económica familiar se da en los hogares según el tipo de la jefatura, considerando la creciente desventaja que las mujeres tienen en materia de ingresos. En el siguiente capítulo dedicado a los hogares trataremos de aterrizar estas y otras reflexiones al respecto.

---

<sup>23</sup> La edad al cuadrado explica asimismo esta misma tendencia. Los cambios en estas dos variables son importantes e indican la pérdida de importancia de la edad en lo que se refiere a la obtención de mejores ingresos.

Conforme los resultados del análisis multivariado, los años de escolaridad también juegan un papel importante en lo que se refiere a los ingresos, pero su efecto como determinante ha cambiado entre 1990 y 2003. Este resultado es muy significativo porque siendo Monterrey una ciudad altamente urbanizada, la escolaridad ya no garantiza al final del periodo las mismas oportunidades de acceso a mejores remuneraciones con respecto al inicio del periodo. Este patrón difiere de lo que ocurre en otros contextos urbanos en donde los años de escolaridad aun abren puertas a puestos de trabajo bien pagados (Meza González, 2005). Esta situación podría obedecer a la creciente demanda de mano de obra más escolarizada, aunado a la mayor incorporación de las mujeres y de los y las jóvenes al sistema de educación formal. El mercado de trabajo ha establecido parámetros de contratación más elevados en torno a la calificación de la fuerza de trabajo, a medida que los trabajadores estén más capacitados, la escolaridad deja de ser una herramienta segura que propicie un ingreso significativamente mejor. La inmigración de trabajadores con alta escolaridad, y el establecimiento de empresas que demandan mano de obra con calificación media como las maquiladoras, pueden estar detrás de estos cambios en la ciudad nortea.

Con respecto a la influencia de los sectores económicos sobre los ingresos tenemos diferentes situaciones. La categoría de referencia es la industria porque nos interesa la comparación de los ingresos entre ésta y los otros sectores; los servicios personales y sociales no resultaron categorías significativas para el modelo. Los coeficientes del comercio nos explican que en comparación con la industria, los ingresos de la primera rama eran menores en el primer momento pero esta diferencia disminuye en 2003. Por el contrario, el logaritmo del ingreso en los servicios productivos es mayor que la industria sólo en 1990.

Un resultado que merece mención especial es el proveniente de la comparación entre los ingresos de los trabajadores no manuales y manuales. El argumento que hemos expuesto con los resultados anteriores sobre ingresos según ramas y ocupaciones, señala que las diferencias entre estos dos grupos poblacionales disminuyeron conforme avanzaban los años estudiados. Al momento de ahondar en el comportamiento de los ingresos considerando las características individuales y sociodemográficas de la mano de obra (principalmente edad y escolaridad), encontramos asimismo la disminución que habíamos

subrayado. En el estudio de Meza (2005) se advierte sobre cambios laborales en México durante los últimos dos decenios que favorecen a los trabajadores más calificados en términos de salarios. En México, la brecha salarial entre trabajo calificado y no calificado aumentó de manera pronunciada desde mediados de los años ochenta hasta 1994, cuando el descenso en los salarios promedio de casi todos los grupos de trabajadores generó una disminución en las distintas medidas de desigualdad salarial. Sin embargo, nuestros datos muestran que en Monterrey la desigualdad en el ingreso según la calificación del trabajo se mantuvo en el periodo al igual que otros determinantes.

Los coeficientes respectivos a la heterogeneidad laboral también muestran una situación parecida a la que vimos en los sectores económicos. En este caso la categoría de referencia son los asalariados ocupados en grandes establecimientos (en el capítulo II explicamos la importancia de este grupo en la ciudad de Monterrey). La categoría de los asalariados en el sector público no resultó significativa. Se ha documentado con información de la ENEU para Monterrey y la ciudad de México, que en el año 2000, entre los asalariados eran los trabajadores públicos los que ganaban más (García y Oliveira, 2003). En nuestro caso, las diferencias entre los ingresos de asalariados públicos y en grandes establecimientos no son significativas con respecto al grupo de referencia. En lo que se refiere al resto de las categorías encontramos que los ingresos de los asalariados ocupados en empresas pequeñas y medianas eran menores en 1990, y en 2003 la diferencia no es significativa. El deterioro del ingreso se hace presente también para los trabajadores por cuenta propia, el efecto de este determinante para el ingreso era mayor en comparación con los asalariados en grandes empresas en 1990, pero en 2003 este efecto no es significativo. A principios de los noventa algunos trabajos por cuenta propia permitían mantener ingresos relativamente más altos que el trabajo asalariado por las políticas de restricción salarial que se llevaron a cabo entonces, pero este beneficio llegó al límite en la siguiente década (Pacheco, 2004; García y Oliveira, 2003; Salas y Zepeda, 2003). En su estudio, García y Oliveira (2001) documentaron la heterogeneidad laboral en Monterrey y la ciudad de México para el periodo 1990-1998, y ya habían encontrado sorprendentemente que los ingresos reales que percibieron los trabajadores por cuenta propia no profesionales se ubicaron en una posición semejante a la de los asalariados en establecimientos mayores.

Por último, los resultados del análisis multivariado muestran que el sector minoritario de los patrones (en pequeños y grandes establecimientos) percibió ingresos superiores a los asalariados de las grandes empresas en los dos momentos del tramo observado. Sin lugar a dudas, se trata del grupo minoritario mejor remunerado en el conjunto de la fuerza de trabajo, pero hay que decir que la brecha entre sus ingresos y los del grupo de referencia se acortó en 2003. Esta es otra muestra de que los ingresos entre ramas y ocupaciones tienden a homogeneizarse a la baja del conjunto de la economía, pues los “factores tradicionales” pierden peso al reducirse todos los ingresos (éste pierde varianza). Todos los aspectos considerados en el modelo estadístico nos permiten afirmar que la evolución de los ingresos monetarios en el contexto regiomontano se está acercando a un deterioro lento pero constante. Nuestro estudio permite llegar a la conclusión de que los mejores ingresos en casi todas las ramas y formas de empleo están perdiendo terreno en el lapso de catorce años que observamos.

## SÍNTESIS Y COMENTARIOS FINALES

En este capítulo se persiguió el objetivo de documentar la evolución de los ingresos en el mercado de trabajo de Monterrey. Los antecedentes disponibles al respecto indican en algunos años una mejor ubicación de los ingresos en la ciudad norteña en comparación con otras como la ciudad de México y Guadalajara, para otros años se ha documentado que en realidad los ingresos en las tres metrópolis son muy parecidos. Nuestro interés fue hacer un balance en la misma ciudad durante el periodo 1990-2003, primero abocándonos a cada sector económico año con año desde 1990 hasta 2003, en donde encontramos con asombro una tendencia al estancamiento en el conjunto de la actividad económica.

En términos sectoriales, los trabajadores mejor remunerados son los que laboran en los servicios productivos y sociales, pero el estancamiento en estos sectores fue igualmente evidente que en los sectores menos favorecidos como la industria, el comercio y los servicios personales (cabe mencionar que durante el periodo observado en estas tres últimas ramas se obtuvieron cifras similares). De manera que al final del periodo se reduce notablemente la desigualdad de los ingresos en el nivel sectorial. Esta situación fue más acentuada en los ingresos masculinos, pues en los femeninos si hubo más distancia entre los ingresos obtenidos en los servicios sociales y el resto de las ramas. Este primer resultado propició nuestro interés en conocer el comportamiento de los ingresos según ocupaciones, ya que los principales cambios al respecto podrían tener lugar tomando en cuenta el grado de calificación de los puestos de trabajo.

Por lo tanto, en la segunda sección se analizaron los ingresos dentro de la industria diferenciando las ocupaciones no manuales y manuales, esto se llevó a cabo con el fin de seguir el eje temático de la tesis y contribuir a la explicación de la importancia de este sector en la ciudad de Monterrey. Uno de los principales hallazgos del capítulo fue sin lugar a dudas arrojado en esta sección, en donde encontramos que la diferencia entre los ingresos según tipo de ocupación en la industria se redujo notablemente entre 1990-2003. Mientras que los ingresos más altos en la escala correspondientes a las ocupaciones no manuales

bajaron y luego se estancaron, los más bajos de las labores manuales presentaron pocos cambios durante todo el periodo, lo que propició que al final la diferencia fuera más estrecha afectando principalmente a los trabajadores mejor calificados. Esto significa que pese a la importante presencia industrial en Monterrey en cuanto a mano de obra se refiere, este sector ha perdido la capacidad de ofrecer espacios bien remunerados en las ocupaciones no manuales.

Adicionalmente, se observaron diferencias entre varones y mujeres que merecen una mención especial. La desigualdad de los ingresos según ocupaciones no manuales y manuales es mayor entre los varones, de manera que los empleados en el primer tipo de ocupación fueron probablemente los más afectados por la considerable merma en sus niveles de ingreso. Esto no significa que las mujeres estén en una mejor situación relativa, pues ellas de entrada están en desventaja frente a los hombres porque sus ingresos como se mostró son menores. Desde el inicio del periodo que observamos la diferencia entre los ingresos de unas y otras ocupaciones femeninas era menor, además las mujeres ocupadas en actividades no manuales no experimentaron la misma caída absoluta de sus ingresos que los hombres al final del periodo. En cambio, los ingresos en las ocupaciones manuales aumentaron un poco en el acontecer de los años, y las mujeres de este grupo ocupacional lograron cierta recuperación en su nivel de ingreso que casi los equiparó con los masculinos (3000 vs 3600). Para no generar confusión en la interpretación de estas tendencias hay que dejar claro que, en general, es notoria la convergencia de los ingresos según tipo de ocupación en la industria de los trabajadores de ambos sexos.

En las primeras dos secciones llevamos a cabo un análisis univariado de los datos y con el propósito de precisar la influencia que determinan algunas variables sobre el ingreso, en un tercer momento exploramos este comportamiento en un contexto multivariado. Del conjunto de características que fueron consideradas, la edad de los trabajadores es fundamental para explicar sus niveles de ingresos pues generalmente se encuentra que a mayor edad mayores ingresos. Sin embargo, en nuestro modelo esta variable es más relevante en 1990 que en 2003, lo que significa que la edad está siendo cada vez menos asociada a las remuneraciones pues los actuales esquemas de contratación permiten con más facilidad la incorporación de un trabajador en un determinado puesto dependiendo de

sus aptitudes y no necesariamente de la edad. Otro resultado relevante es la confirmación de que las desigualdades en los ingresos según sexo son cada vez mayores, es decir, ellas ganan tendencialmente menos que los hombres en igualdad de condiciones en cuanto a edad, escolaridad e inserción laboral.

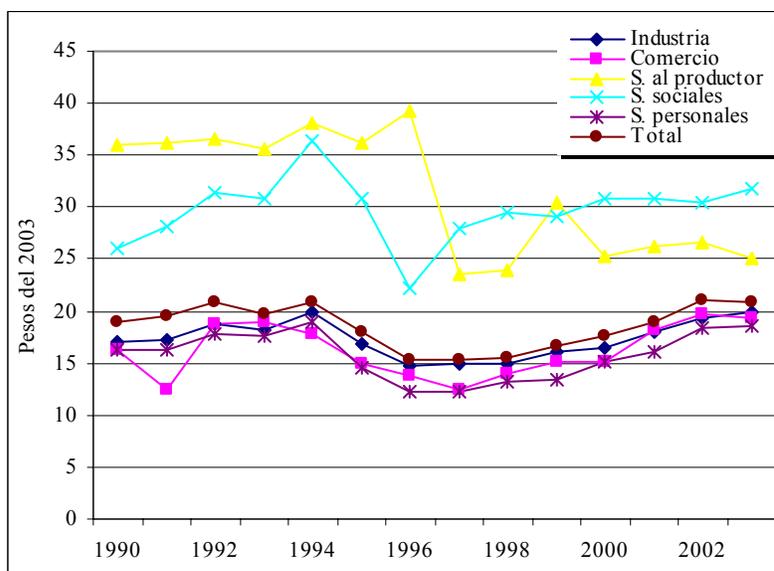
Los años de escolaridad también son un rasgo crucial para la explicación del nivel de ingreso. Lo que indican los coeficientes respectivos es que el contar con más años de estudio incrementa las posibilidades de tener más ingresos, pero llama la atención que el efecto de esta variable ha cambiado como determinante pues en 2003 tiene menos peso que en 1990.

Las desigualdades de los ingresos que se derivan de la inserción sectorial muestran que en comparación con los trabajadores de la industria, aquellos ocupados en los servicios productivos son quienes ganaban más en 1990. Por otro lado, quienes trabajaban en el comercio ganaban menos que el grupo de referencia, pero la diferencia también se reduce al final del periodo. El aparejamiento de los ingresos a los que se pagan en el sector secundario involucra una caída de los niveles de ingresos en general, pues hemos constatado que en este sector se obtienen ingresos reducidos. Esto es otro ángulo del estancamiento generalizado que observamos por sectores sociales.

El análisis estadístico nos permite asimismo comprobar que los contrastes en los niveles de ingresos de los asalariados en las grandes empresas contra los patrones se reducen entre 1990 y 2003. Los patrones de los grandes y pequeños establecimientos perciben salarios superiores a los del grupo de comparación en los dos momentos pero la diferencia disminuye en 2003. Ese pequeño sector es definitivamente el mejor remunerado en el conjunto de la fuerza de trabajo, sin embargo, lo que muestran los coeficientes es que la desigualdad con los asalariados en establecimientos de mayor tamaño es más grande en 1990 que en 2003. Aquí también se comprueba que hasta los grupos más privilegiados como los patrones han experimentado una reducción en su ingreso con respecto al grupo de referencia (asalariados en grandes empresas), al igual que los trabajadores por cuenta propia, aun cuando esta desigualdad sería más esperada.

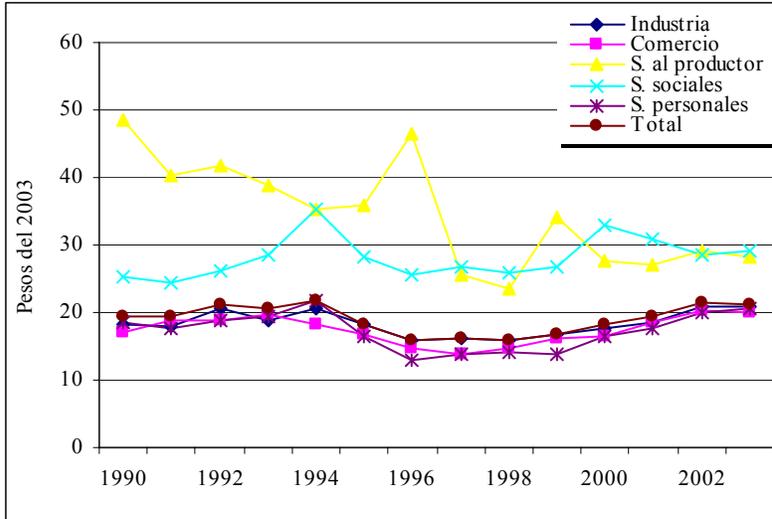
Nuestro esfuerzo por dar cuenta de las condiciones de trabajo, específicamente en el tema de los ingresos, nos permite ofrecer una aproximación a lo que ocurre en la ciudad de Monterrey. En términos generales podemos decir que a lo largo del periodo analizado se han estancado los ingresos de la gran mayoría de los trabajadores, independientemente del tipo de inserción. Así, podemos comprobar que cuando se le compara con otros contextos urbanos, la ciudad nortehña parece estar en una mejor posición en lo que se refiere a los ingresos de la población, pero si se le compara consigo misma, la evolución de este indicador muestra desventajas por sector económico y tipo de ocupaciones en la industria. Este hallazgo nos motiva a enfocar el análisis a otras dimensiones, como las unidades domésticas de estos mismos trabajadores cuyos ingresos se estancaron durante el periodo 1990-2003. Se trata de amplios sectores de la población los que indistintamente sufrieron mermas importantes en sus niveles de ingreso, por eso es conveniente tratar de aproximarnos a la manera en que hicieron frente a dicho proceso.

Gráfica IV-1 MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS POR HORA SEGÚN RAMA Y TOTAL, 1990-2003



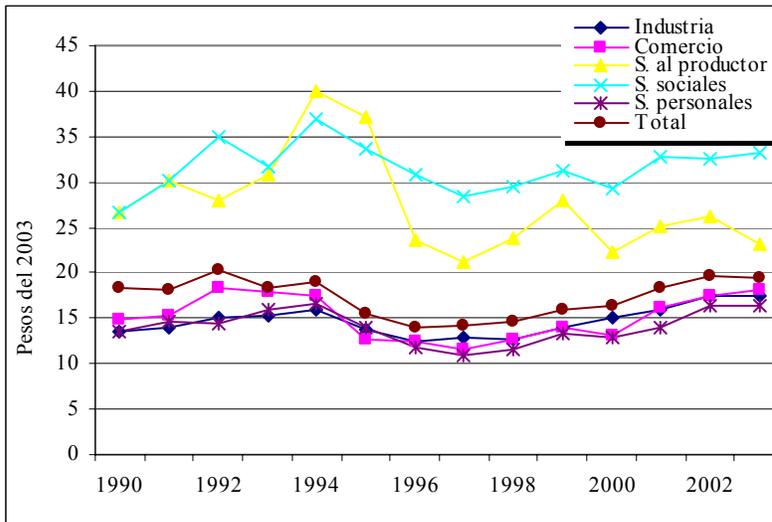
Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres. Gráfica IV-2

MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS POR HORA MASCULINOS SEGÚN RAMA Y TOTAL, 1990-2003



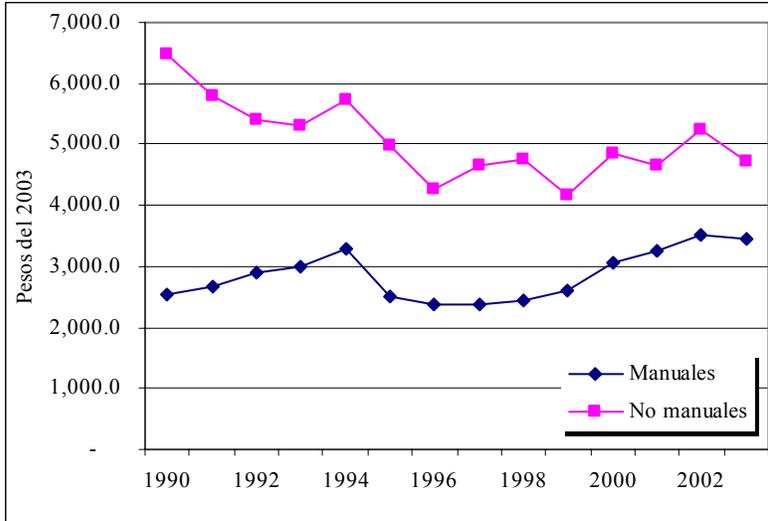
Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Gráfica IV-3 MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS POR HORA FEMENINOS SEGÚN RAMA Y TOTAL, 1990-2003



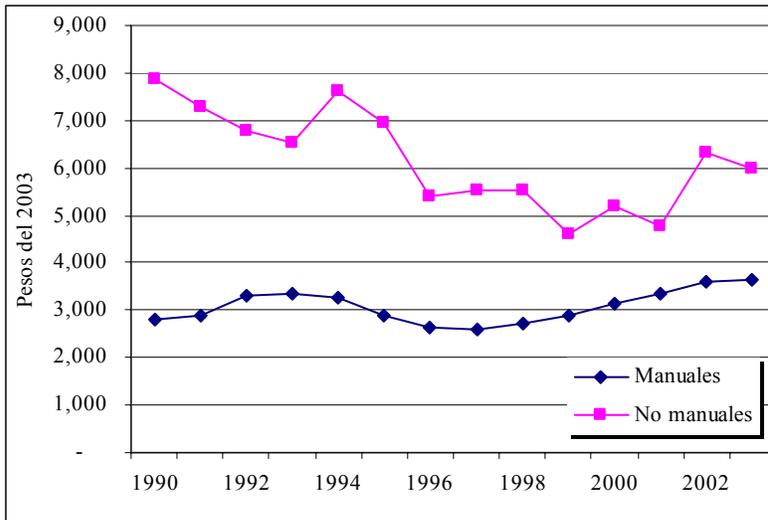
Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres. Gráfica IV-4

MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS MENSUALES TOTALES SEGÚN TIPO DE OCUPACIÓN EN LA INDUSTRIA, 1990-2003



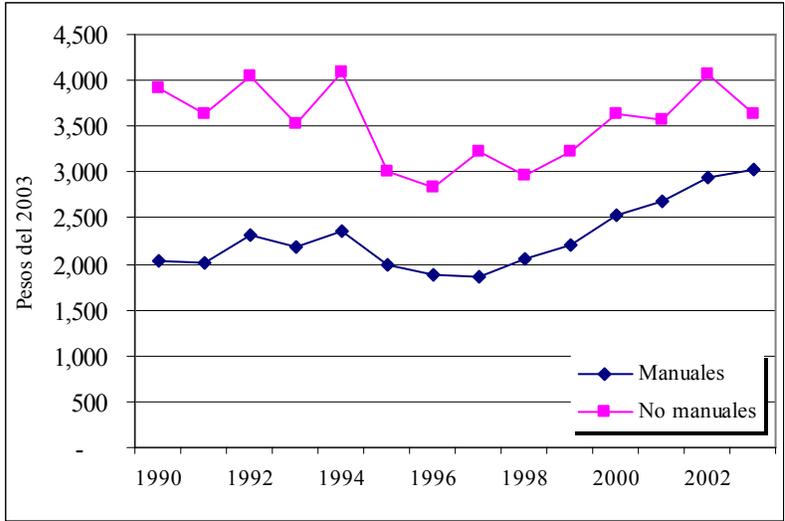
Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Gráfica IV-5 MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS MENSUALES MASCULINOS SEGÚN TIPO DE OCUPACIÓN EN LA INDUSTRIA, 1990-2003



Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Gráfica IV-6 MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS MENSUALES FEMENINOS SEGÚN TIPO DE OCUPACIÓN EN LA INDUSTRIA, 1990-2003



Fuente: ENEU 1990-2003, segundos trimestres.

Cuadro IV-1 MONTERREY, COEFICIENTES DE LA REGRESIÓN SOBRE EL LOGARITMO NATURAL DEL INGRESO POR HORA (VARIABLES SELECCIONADAS), 1990-2003

<i>Variables seleccionadas en la ecuación</i>	<i>1990-2003</i>		<i>1990</i>		<i>2003</i>	
	$\beta$	<i>Sig</i>	$\beta$	<i>Sig</i>	$\beta$	<i>Sig</i>
Edad	0.843	***	0.922	***	0.729	***
Edad <sup>2</sup>	-0.684	***	-0.754	***	-0.579	***
Sexo						
<i>Mujer</i>						
Hombre	0.089	***	0.082	***	0.094	***
Años de escolaridad	0.387	***	0.397	***	0.388	***
Sector económico						
<i>Manufactura</i>						
Comercio	-0.100	***	-0.109	***	-0.088	***
Servicios productivos	0.030	***	0.070	***	-0.010	ns
Servicios sociales	0.021	ns	0.002	ns	0.041	ns
Servicios personales	0.018	ns	0.018	ns	0.012	ns
Otras ramas	0.047	***	0.047	***	0.050	***
Ocupación						
<i>No manuales</i>						
Manuales	-0.189	***	-0.183	***	-0.181	***
Heterogeneidad laboral						
<i>Asalariados en grandes e.</i>						
Asalariados en el sector público	-0.026	*	-0.040	*	-0.002	ns
Asalariados en pequeños y medianos e.	-0.046	***	-0.038	**	-0.004	ns
Trabajadores por cuenta propia	0.055	***	0.107	***	-0.004	ns
Patrones	0.142	***	0.170	***	0.103	***
Año						
1990						
2003	0.011	ns				
R <sup>2</sup>	0.360		0.405		0.327	
R <sup>2</sup> ajustada	0.359		0.403		0.325	
F	340.675	***	221.437	***	157.255	***
Durbin-Watson	1.747		1.796		1.705	
Número de casos	9118		4572		4546	

La categoría de referencia se indica con cursivas.

Nivel de significancia: \* p < 0.05; \*\* p < 0.01; \*\*\* p < 0.001, y ns cuando la variable no es significativa.

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

#### Cuadro IV-1<sup>a</sup> DIAGNÓSTICO DE COLINEALIDAD

Dimensión	1990		Dimensión	2003	
	Eigenvalue	Indice de Condición		Eigenvalue	Indice de Condición
1	6.160	1.000	1	5.957	1.000
2	1.796	1.852	2	1.781	1.829
3	1.195	2.271	3	1.144	2.282
4	1.067	2.403	4	1.104	2.322
5	1.044	2.429	5	1.030	2.405
6	0.978	2.510	6	1.004	2.436
7	0.912	2.600	7	0.922	2.542
8	0.463	3.649	8	0.642	3.047
9	0.398	3.935	9	0.359	4.072
10	0.318	4.401	10	0.332	4.238
11	0.301	4.524	11	0.273	4.673
12	0.192	5.664	12	0.255	4.838
13	0.144	6.540	13	0.161	6.092
14	0.029	10.505	14	0.033	13.360
15	0.004	14.805	15	0.003	14.479

Fuente: Cálculos propios en SPSS con la información de la ENEU, 1990 y 2003

Cuadro IV-2<sup>a</sup> PRUEBA DE CHOW

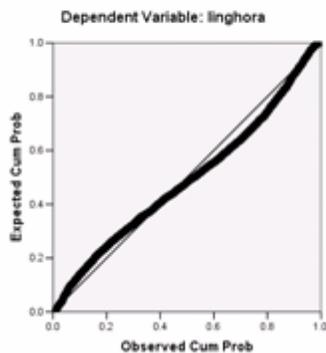
S1 =	3126.635	F1990-2003 =	340.675
S2 =	1618.929	F1990=	215.141
S3 =	1465.505	F2003=	155.553
S4 =	(1618.920 + 1465.505) = 3084.425		
S5 =	(3126.635 - 3084.425) = 42.21		
F =	$\frac{42.21 / 14}{3084.425 / 9102} =$	$\frac{3.015}{0.33887} =$	8.90

F calculada de Chow = 8.90

Fuente: Cálculos propios con la ENEU, 1990 y 2003, 2dos. trimestres.

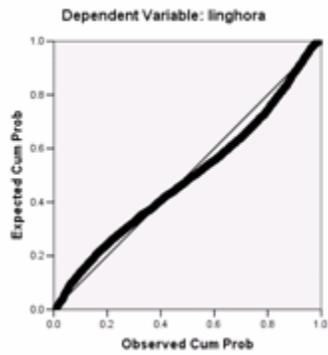
Gráfica IV-1A CURVA DE PROBABILIDAD NORMAL (1990)

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Fuente: Cálculos propios en SPSS con la información de la ENEU, 2003  
Gráfica IV-2A CURVA DE PROBABILIDAD NORMAL (2003)

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Fuente: Cálculos propios en SPSS con la información de la ENEU, 2003

**Capítulo V**

**LOS ESTUDIOS SOBRE EL  
BIENESTAR DE LOS HOGARES**

# INTRODUCCIÓN

Las dificultades económicas crecientes, así como los cambios en la escolaridad, la fecundidad, la formación y composición en las familias y los patrones culturales han llevado en diferentes momentos históricos y contextos a que un mayor número de miembros –no sólo los jefes de hogar- busquen incorporarse al mercado de trabajo de una manera creciente. Existe una gran cantidad de trabajos que documentan estas transformaciones que han tenido lugar en México<sup>24</sup>. En este capítulo presentamos una síntesis del conocimiento acumulado en los temas de las estrategias familiares, la participación económica familiar y los hogares con jefatura femenina. En los estudios sobre la familia en América Latina destaca la perspectiva de las estrategias, consideradas como la manera en que los diferentes miembros del hogar llevan a cabo diversas actividades para lograr su reproducción cotidiana y generacional. Este tema ha sido estudiado desde diferentes disciplinas y dependiendo de la orientación teórico-metodológica de los estudios llevados a cabo, se le ha denominado de diversas maneras como estrategias de sobrevivencia, estrategias de supervivencia, estrategias familiares de vida, estrategias de reproducción, etc. Aunque el estudio que llevamos a cabo en el siguiente capítulo no cuenta con la información necesaria para inscribirse en el enfoque de las estrategias familiares, consideramos de gran utilidad preceder nuestro análisis con la referencia a los principales trabajos que documentan este tema como una manera de enriquecer y entender mejor los posibles alcances de la participación económica en el contexto de los hogares regiomontanos. Los primeros estudios sobre participación económica familiar se realizaron en México desde la década de 1970, más adelante revisaremos además parte de la bibliografía de esta línea de estudio que establece diferencias entre la mano de obra masculina y femenina y que destaca los factores familiares o del hogar que propician,

---

<sup>24</sup> Véase García, Muñoz y Oliveira, 1982; De Barbieri y Oliveira, 1989; González de la Rocha, 1986 y 1995; Cortés y Rubalcava, 1991; Tuirán, 1993; García y Oliveira, 1994; Estrella y Zenteno, 1998; García y Pacheco, 1999; García, Blanco y Pacheco, 1999.

facilitan o limitan la participación de los miembros en el mercado de trabajo. El eje principal del análisis de esta perspectiva es la reproducción de las unidades domésticas.

Los hogares con jefatura femenina han sido estudiados con atención en el marco de las estrategias de sobrevivencia, y en particular en la perspectiva de la participación económica familiar, pues dichas unidades son consideradas especialmente vulnerables ante las vicisitudes económicas. Existe un nutrido debate a este respecto y aunque no profundizaremos, identificamos los argumentos más relevantes para ubicarlos en la investigación sociodemográfica y tratar de entender mejor nuestros resultados. El tema de la jefatura femenina ha sido abordado también en los estudios sobre pobreza y bienestar familiar, más adelante precisaremos algunas de sus características.

## ANTECEDENTES

Desde los años ochenta, las investigaciones sobre población en América Latina enfatizaron la importancia de las estrategias de sobrevivencia familiar ante el agotamiento del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones y la exclusión que generaba el entonces nuevo modelo de crecimiento económico orientado al exterior. Las estrategias de sobrevivencia tienen el propósito de lograr la manutención cotidiana de grandes sectores de la población empobrecida. Entre las actividades que se incluyen en dichas estrategias se encuentran la participación de los distintos miembros del hogar en la actividad económica, la producción de bienes y servicios para el mercado o para el autoconsumo, la migración en busca de trabajo y la utilización de redes familiares de apoyo, entre otros aspectos (González de la Rocha, 1986; Cortés y Rubalcava, 1991; Tuirán, 1993; Salles y Tuirán, 1996).

Alrededor de la noción de estrategias surgió desde entonces un amplio debate que ha sido sistematizado por varios autores, en esta sección revisaremos algunas de las críticas más destacables y presentamos una síntesis de diversas investigaciones que han documentado este tema y el de la participación económica familiar en el país y en algunos contextos urbanos específicos. Asimismo, incluimos una parte de la bibliografía respectiva a los hogares con jefatura femenina en México. Consideramos conveniente hacer esta breve revisión porque se ha documentado que en los hogares con jefatura femenina la participación económica de los distintos integrantes juega un papel muy importante en la reproducción de la familia. En general, en esta línea de estudio se busca conocer si estos hogares dirigidos por mujeres son más pobres y vulnerables que los demás, y para ilustrar esta problemática elegimos algunos estudios que aportan diferentes puntos de vista.

### **Los estudios sobre estrategias de vida y participación económica familiar**

En los capítulos anteriores documentamos las crisis económicas en años recientes y sus repercusiones en particular sobre el mercado de trabajo en Monterrey. En el tema de la

familia en América Latina destacan los estudios sobre las actividades que llevan a cabo los diferentes miembros de los hogares para hacer frente a los momentos de dificultad económica y proteger sus condiciones de vida para lograr su reproducción. A estos mecanismos de defensa que ponen en práctica los hogares se les ha denominado de diversas maneras según la orientación teórica-metodológica de los diferentes estudios (estrategias de sobrevivencia, estrategias de supervivencia, estrategias de reproducción, estrategias familiares de vida, etc.).

La insuficiencia de estudios sobre respuestas de los hogares ante el deterioro del salario real y/o su insuficiencia, ó sobre lo que hemos decidido llamar estrategias familiares en la ciudad de Monterrey justifica este nivel del análisis. A pesar de que este tema ha sido abordado a nivel nacional y en las grandes áreas metropolitanas del país -Ciudad de México y Guadalajara principalmente- la ciudad regiomontana ha quedado al margen de este interés, aunque también ahí sería posible esperar respuestas de los hogares ante el escaso crecimiento o estancamiento del ingreso que hemos documentado.

La preocupación por las estrategias de sobrevivencia surgió por la necesidad de saber cómo los sectores pobres o marginales enfrentaban la situación de pobreza en el contexto de expansión de las economías latinoamericanas.

En las estrategias de sobrevivencia, las familias o unidades domésticas son concebidas como agentes activos cuyos integrantes despliegan acciones en favor de la reproducción del grupo doméstico (Ariza y Oliveira, 2002). Para estas autoras, el concepto de reproducción abarca diferentes ámbitos de la vida familiar: la manutención cotidiana, la generacional y el establecimiento de redes sociales.

El tema central que se discute en torno a las estrategias de sobrevivencia hace referencia al uso del concepto y a su aplicación en cada disciplina, los principales inconvenientes al concepto han sido ampliamente reflexionados por Torrado (1981). En primer lugar, sostiene que el término “estrategias de supervivencia familiares” connota la idea de que las unidades familiares se enfrentan a opciones de vida entre las cuales pueden elegir libremente, sin considerar los límites específicos que enfrenta cada unidad en función de su pertenencia de clase. En segundo lugar, señala que el término supervivencia (o

sobrevivencia) implica que el concepto de estrategias se refiere exclusivamente a comportamientos relacionados con la subsistencia mínima de los grupos domésticos, quedando su aplicación restringida a los grupos sociales más desfavorecidos. En tercer lugar, la autora cuestiona el alcance de las redes de relaciones que establecen las unidades familiares como parte de sus estrategias de vida, y si el concepto se limita al análisis del comportamiento de los miembros de la familia nuclear, o bien, al de grupos definidos como unidades de convivencia (hogares). Por último, plantea el problema de precisar hasta qué punto el concepto implica la conciencia de fines, metas, medios, plazos, resultados, etc. por parte de los agentes involucrados; es decir, cuestiona el grado de “racionalidad” o “deliberación” que se atribuye a los comportamientos subsumidos en el concepto de estrategias de supervivencia familiares (Torrado, 1981:206).

Otros autores comparten esta visión acerca de la necesidad de ampliar el concepto con la finalidad de ubicar estrategias específicas según las posiciones económicas de los grupos familiares (González de la Rocha, 1986, 1995). Además de los inconvenientes señalados, nos interesa destacar las críticas hechas a este concepto a partir de una perspectiva de género. Un primer señalamiento crítico que enfatizan Oliveira, Eternod y López (1999) alude a la no incorporación del trabajo doméstico como una actividad fundamental para la manutención y la reposición diaria de la fuerza de trabajo, la crianza y socialización de los hijos, y el cuidado de la salud de los miembros del hogar. De igual manera cuestionan el énfasis que se ha otorgado a la convivencia familiar caracterizada por la armonía y la solidaridad, y a la no consideración explícita de las tensiones, los conflictos y la violencia existentes en el seno familiar, pues argumentan que las decisiones importantes que se toman en el seno de las unidades domésticas no siempre son producto de una responsabilidad compartida, y que los derechos y las obligaciones no necesariamente se asumen de igual forma por los integrantes de los hogares (Oliveira, Eternod y López, 1999).

En la misma perspectiva de género hay otras posturas, como aquella que cuestiona la forma en que los intereses individuales de los distintos miembros que conforman un hogar podrían afectar las estrategias colectivas del grupo (Page Moch, Folbre, Scott, Cornell y Tilly, 1987). Esta misma autora considera también los conflictos dentro de la familia a partir de la

edad y el sexo de sus miembros; este enfoque se basa en los “derechos” que están socialmente reconocidos por la sociedad a partir de estas características.

En síntesis, se considera que el gran problema que presenta el uso convencional del término estrategias familiares tiene que ver con diferenciar los intereses de los individuos dentro del hogar y las situaciones que pueden generar conflicto entre ellos, sobretodo cuando se trata de intereses sobre las relaciones de poder y autoridad que generalmente suelen ejercer los adultos mayores o los jefes del hogar (Page Moch, Folbre, Scott, Cornell y Tilly, 1987).

En México, este debate se ha enriquecido con las aportaciones de diversos autores, por ejemplo, Tuirán también cuestiona el énfasis en el carácter racional y económico de los comportamientos individuales y familiares y resume una serie de supuestos que se vinculan al uso del concepto y que ya han sido definidos por otros autores: a) que la familia actúa como una sola unidad de tal manera que las necesidades de cada miembro serían las mismas; b) el enfoque de estrategias muchas veces supone la capacidad racional de adaptación del grupo doméstico, así como el supuesto de una solidaridad siempre vigente entre sus miembros, y c) la noción de “estrategia” supone la existencia de situaciones caracterizadas por un número adecuado de opciones, sin embargo, muchos estudios han mostrado que los hogares de escasos recursos deben enfrentar más bien trayectorias obligadas y por tanto una escasez o ausencia de alternativas (Tuirán, 1993:326).

Otra vertiente de esta temática que ha sido desarrollada es el papel de las redes sociales que establecen los miembros de las unidades domésticas como un mecanismo más de sus estrategias, los estudios de Mercedes González de la Rocha (1986, 1995 y con Agustín Escobar, 1988) documentan este tema en torno a la segmentación del mercado de trabajo y la organización familiar. Desde un enfoque antropológico esta autora ha profundizado en la dinámica de la organización interna de las unidades domésticas, como la naturaleza de las relaciones sociales que establecen fuera de la unidad, la coexistencia de la solidaridad y del conflicto en los hogares, la violencia al interior de los hogares y la división de tareas dentro del hogar. Para esta autora era necesario complementar el conocimiento de estos grupos que ya habían sido explorados en estudios antropológicos, los cuales documentan el estilo de vida de sectores urbanos marginados (Lomnitz, 1975).

Hoy en día, el concepto de estrategias ha sido reformulado, pues no necesariamente implicaría una planeación racional sino más bien una elección entre alternativas disponibles. La noción de sobrevivencia se reserva para los sectores más desposeídos de la sociedad, mientras el concepto de estrategias familiares de vida se utiliza para los diferentes sectores sociales (Ariza y de Oliveira, 2002). No obstante, nuestro trabajo se aparta de esta línea de estudio por varios motivos. En principio, con nuestro análisis cuantitativo sobre la participación económica no es posible investigar sobre acciones encauzadas a garantizar la reproducción social y generacional de las unidades domésticas. Nuestro interés se centra en lo relativo al trabajo en el nivel de las unidades domésticas: utilización de la mano de obra disponible en el hogar, número de activos, nivel de ingresos y tipo de inserción. Los alcances del análisis se plantean en términos de examinar específicamente estas características.

En el tema de la familia y de algunos aspectos relacionados con su organización también han estado presentes desde la década de 1970 los estudios que privilegian la participación familiar. La investigación de García, Muñoz y Oliveira (1982) constituye uno de los análisis pioneros en el ámbito de la estructura familiar en México, estos autores resaltan la importancia de las características del grupo doméstico como condicionante, además de otros factores, de la participación económica de los miembros del hogar. Según este enfoque, la mano de obra deja de observarse como un fenómeno relacionado con un agregado de personas aisladas para ser analizado como un conjunto de individuos que al compartir un hogar, organizan su reproducción cotidiana y generacional en forma conjunta (García, Muñoz y Oliveira, 1982).

Es importante subrayar que la participación económica familiar no implica necesariamente una expresión más de las estrategias de sobrevivencia, pues puede responder en muchas ocasiones a intereses personales de los distintos integrantes del hogar y no a las necesidades colectivas del grupo doméstico. Dichos intereses pueden obedecer a la realización de los individuos en una determinada profesión u ocupación, así como a solventar necesidades individuales para su propia manutención. En este trabajo de tesis optamos por adherirnos a este enfoque en el cual los hogares, más que objetos de estudio en sí mismos, son vistos

como unidades de análisis en el examen de las diferentes formas de inserción de la mano de obra de sus integrantes.

Los estudios sobre este tema en México abarcan una amplia cobertura geográfica, también se cuenta con el análisis de los hogares pertenecientes a diferentes sectores sociales según sea el tipo de ocupación del jefe del hogar. Esta línea de estudio establece diferencias entre la mano de obra masculina y femenina y destaca los factores familiares que propician, facilitan o limitan la participación en la actividad económica. Estudios recientes han mostrado que el trabajo realizado por los miembros del hogar que no son jefes es muy común y seguramente fundamental para la reproducción de las unidades domésticas, especialmente de las dirigidas por mujeres (Tuirán, 1993; Cortés y Rubalcava, 1994).

Se ha planteado que ante la caída del salario real provocada en las diferentes crisis, ha habido una importante cantidad de hogares que han respondido no sólo intensificando la jornada de trabajo del jefe del hogar, sino también mediante la inserción laboral de toda la mano de obra disponible (mujeres, jóvenes y a veces adultos mayores y niños). Es decir, que en situaciones críticas se ha incrementado el número de perceptores de ingresos que contribuyó al gasto familiar o que solventó sus necesidades individuales (González de la Rocha, 1986 y 1995; De Barbieri y Oliveira, 1989; Cortés, 1996; Rubalcava, 1996; Tuirán, 1993; Hernández Laos, 2000).

En general, en todas estas investigaciones se examina la manera en que los hogares mexicanos han hecho frente a las crisis económicas, ya sea a la vivida en 1982 o a la de 1995, en esta sección revisamos algunas que dan ejemplo de esto como la de Hernández Laos (2000). Con datos de la ENIGH este autor indica que durante los años ochenta los hogares urbanos acrecentaron el número de perceptores para contribuir al ingreso familiar como consecuencia de la crisis de 1982, mientras que los hogares rurales se vieron relativamente favorecidos por los precios del maíz y por el apoyo de algunos programas gubernamentales como Procampo. También señala que los hogares del estrato intermedio perdieron participación en el ingreso porque aparentemente carecieron de estrategias familiares para hacer frente al continuo deterioro del empleo y de los salarios reales en el medio urbano (Hernández Laos, 2000).

Otro estudio que aporta elementos en esta dirección es el de Cortés (1996), realizado para la década de los ochenta (1984, 1989 y 1992) también con datos de la ENIGH. Este autor explica que como una manera de combatir la crisis de la deuda externa, la política de estabilización y ajuste de 1982 provocó una caída de los ingresos de los perceptores de los estratos más acomodados de la población. Por el breve lapso que cubre su estudio, Cortés (1996) sostiene que es poco probable atribuir el aumento encontrado en el número de perceptores por hogar a un envejecimiento de los hogares, más bien el autor lo atribuye a las estrategias que siguieron los hogares para mitigar los efectos de la política económica.

Cortés y Rubalcava (1991) también confirman estos argumentos y sostienen que la investigación realizada en México para el periodo 1977-1984 documenta que ante la caída del salario real, algunos hogares respondieron no sólo intensificando la jornada de trabajo del jefe del hogar sino mediante la incorporación de mujeres, jóvenes y niños al mercado laboral. Después de analizar datos de encuestas nacionales, en primer lugar revelan que las familias de los estratos alto y medio alto absorbieron la disminución salarial sin hacer uso de sus reservas de fuerza de trabajo, posiblemente fueron las principales perjudicadas por las medidas macroeconómicas. En segundo lugar, estos autores señalan que la merma en el poder adquisitivo de las capas inferiores de la estratificación social presionó a los hogares ahí ubicados a compensarla, es decir, la disminución del ingreso familiar en esos estratos fue menor y esto pudo ser producto de la intensificación de la participación en el mercado de trabajo de algunos hogares pobres. Pero ese no fue el único camino seguido por los grupos domésticos, pues para satisfacer sus necesidades también recurrieron a fuentes de ingresos no salariales tales como las actividades informales y la prestación de servicios menores, de manera que para estos autores el empobrecimiento parece haberse asumido como responsabilidad propia (Cortés y Rubalcava, 1991).

Además de los trabajos anteriores, Tuirán (1993) realizó un estudio a nivel nacional y metropolitano (ciudad de México) sobre estrategias familiares de vida en época de crisis para el periodo 1982-1988. Este autor utilizó como unidad de análisis a los hogares y sus datos fueron obtenidos de varias encuestas sociodemográficas.<sup>25</sup> En primer lugar analizó la generación de recursos, la cual tuvo por objeto proteger el nivel de ingresos del hogar y su

---

<sup>25</sup> END, 1982; ENFES, 1987; INCO, 1985-1988.

indicador fue la utilización de la fuerza de trabajo masculina y femenina disponible en la unidad doméstica. De sus datos deriva que tanto a nivel nacional como metropolitano, la proporción de hogares que utilizó en forma parcial la fuerza de trabajo masculina disponible de 65 años y más se incrementó considerablemente entre 1982 y 1988. Aunque la utilización de fuerza de trabajo femenina fue más reducida que la masculina, también se incrementó, tanto en las edades adultas (18 a 64 años) como entre las adolescentes y las menores de edad (8 a 17 años) (Tuirán, 1993). En segundo lugar, este autor presenta las estrategias para mejorar la eficacia de los recursos, las cuales están destinadas a moderar el descenso de los niveles de consumo material y de bienestar familiar. En este rubro analizó el gasto alimentario y según sus datos para la ciudad de México, el costo de la canasta básica aumentó quince veces mientras que el salario mínimo se incrementó sólo diez veces durante el mismo periodo (1982-1988). Otro aspecto que encaja en este tipo de estrategias fue la tendencia que siguieron los hogares a reestructurar sus patrones de consumo, la cual consistió en gastar lo menos posible a través de la sustitución de productos caros por otros más baratos. En tercer lugar destaca las estrategias que afectan el tamaño y la estructura familiar: su objetivo sería cambiar el tamaño, la composición y la estructura del hogar para aumentar su potencial de ingresos o modificar la relación entre necesidades y recursos. En este tipo de estrategias, particularmente la etapa del ciclo doméstico de los hogares condiciona el uso que se puede hacer de la mano de obra disponible. Con respecto a la composición de los hogares, menciona que en la ciudad de México los nucleares que se encontraban en las etapas iniciales del ciclo doméstico mostraron mayor grado de deterioro del ingreso familiar, mientras que los extensos -aunque también experimentaron una caída significativa del salario real de los jefes- lograron compensarlo parcialmente con el aporte de otros miembros (Tuirán, 1993: 332-335).

En otra investigación para la Ciudad de México, García y Pacheco (2000) analizaron la propensión a trabajar de las esposas, hijos e hijas en el año 1995<sup>26</sup>. La fuente de datos que utilizaron en su investigación es la ENEU y los modelos estadísticos que escogieron para estimar la influencia de variables individuales y familiares sobre la propensión a trabajar de los miembros del hogar fueron las regresiones logísticas. De acuerdo con sus resultados,

---

<sup>26</sup> La unidad de análisis de este estudio son los individuos, a quienes se les incorporan sus rasgos familiares.

durante 1995 el principal factor que incidió en la propensión al trabajo por parte de las esposas fue encontrarse en el grupo de edad de 30 a 39 años, otro fue la ausencia de ingresos del jefe del hogar. La tercera variable significativa de manera positiva tenía que ver con el hecho de que el jefe fuera “no manual-independiente”. En estos casos las esposas se insertaron con mayor énfasis en la actividad comercial, tanto en los sectores medios como en los medios bajos. Los resultados para los hijos revelan que existió mayor propensión al trabajo cuando éstos eran mayores de 30 años y cuando contaban con al menos primaria completa. La propensión al trabajo de los hijos se multiplicó por 1.31 o por 1.65 cuando el jefe del hogar ejercía su actividad económica de manera independiente, tanto si esta era manual como no manual. Las investigadoras sugieren -dado este hallazgo- que los comercios familiares y los negocios descansan de manera importante en la mano de obra de los hijos varones (además de las esposas, como vimos antes). Con respecto a las hijas, la propensión aumentó de acuerdo al estado civil (solteras) y la edad (mayores de 18 años). Los atributos del jefe de la unidad doméstica en términos de ingreso e inserción laboral fueron significativos en el sentido de restringir la actividad laboral de las hijas cuando éste era “no manual asalariado” (García y Pacheco, 2000). Este trabajo refleja claramente que la inserción del jefe del hogar condiciona la propensión al trabajo por parte de los demás miembros y que influye de manera importante cuando éste trabaja de manera independiente.

También hay antecedentes que atañen a la ciudad de Guadalajara, Mercedes González de la Rocha ha enriquecido el análisis y la discusión de la naturaleza y el papel de las redes sociales que establecen los miembros de las unidades domésticas en esta ciudad. Para la autora, la unidad doméstica es entendida como una unidad económica que envía personal al mercado de trabajo a cambio de un salario, y mantiene también personal en el hogar para que realice actividades necesarias para la subsistencia del grupo familiar, además de invertir tiempo y esfuerzo en la creación y el mantenimiento de redes de relaciones sociales. En su obra “Los recursos de la pobreza” (1986) analizó familias de bajos ingresos de Guadalajara para tratar de establecer si las diferencias en los niveles de pobreza o de bienestar encontrados en esa ciudad respondían a un proceso de estratificación y diferenciación al interior de la clase obrera, o si eran parte de la dinámica de reproducción de una clase social relativamente homogénea, la autora propone que este último sea el caso.

En un estudio comparativo entre Guadalajara y Monterrey, González de la Rocha (1995) analizó los efectos de la reestructuración económica de finales de los ochenta sobre estas dos metrópolis.<sup>27</sup> El argumento central de su investigación consistió en que esta transformación económica produjo a su vez un proceso de reestructuración social que implicó cambios en la distribución del ingreso y en el bienestar económico de los grupos domésticos urbanos. Su análisis se desarrolla mediante la comparación de los grupos sociales medios y populares –definidos en términos ocupacionales– con información proveniente de la ENEU para 1990 y 1992<sup>28</sup>. En esta investigación, la autora parte de la premisa de que los actores sociales construyen sus estrategias de acción, de sobrevivencia, de adaptación y de movilidad social de acuerdo con las opciones y las posibilidades que ofrecen el contexto doméstico y el entorno social en que están inscritos. La autora explica que en situaciones de recesión y deterioro del empleo, los hogares de los sectores populares se han visto forzados a depender sobretodo de factores internos del grupo doméstico y a basar su reproducción en dichos recursos. Los hogares intensifican la participación de sus miembros “disponibles y no disponibles” (niños y ancianos) como respuesta a la extrema necesidad de ampliar sus ingresos, de tal suerte que crean sus propias fuentes de ingresos intensificando el uso de sus propios recursos.

Para González de la Rocha (1995), las bases de la reproducción material y social de los hogares de los sectores populares son distintas a las de los hogares de los sectores medios. Señala que en los primeros la reproducción del grupo se logra con la intensificación en el uso de los recursos del grupo doméstico (básicamente en su capacidad de enviar miembros al mercado de trabajo, la disponibilidad de recortar gastos en consumo, etc.). En cambio, la reproducción de los hogares de sectores medios depende de las oportunidades que les brinde el propio mercado de trabajo. Con la información cualitativa que ella misma recopiló, González de la Rocha (1995) ratificó que la organización social de los grupos domésticos de los trabajadores manuales (sectores populares o de bajos ingresos) operó bajo los parámetros mencionados: intensificaron el uso de sus recursos, sacrificaron la

---

<sup>27</sup> Su trabajo formó parte de un proyecto colectivo de investigación en donde se analizan además otras ciudades del país. Sin embargo, en este particular revisamos sólo los resultados de estas dos metrópolis.

<sup>28</sup> El estudio también incluye información cualitativa recopilada por la misma autora.

escolaridad de los miembros jóvenes y aplicaron una estrategia colectiva de corto e inmediato plazos para amortiguar los bajos salarios.

## **Hogares con jefatura femenina en México**

Como indicamos, el tema de las unidades domésticas dirigidas por mujeres ha generado gran controversia en el estudio de la familia por la posibilidad de que estos hogares sean más pobres y más vulnerables que el resto. García y Oliveira (1994 y 2005) han dedicado parte de sus investigaciones a analizar la dinámica familiar al interior de los hogares encabezados por mujeres, las autoras explican que en parte estos hogares surgen debido al mayor aumento en la esperanza de vida femenina y a la menor incidencia de uniones posteriores entre las viudas. Pero en esta temática lo que más ha interesado son las unidades de mujeres que cuentan con hijos dependientes, lo que responde al incremento de las separaciones, los divorcios, los abandonos masculinos y los embarazos en mujeres jóvenes que permanecen solteras.

El procedimiento para identificar a los jefes de hogar en los censos y las encuestas de hogares en los países latinoamericanos es el de la jefatura declarada, lo que implica designar como jefe a la persona reconocida como tal por todos los miembros del hogar. García y Oliveira (2005) indican que por las desigualdades de género que existen en nuestro país es difícil que se reconozcan jefas si el cónyuge está presente, aun cuando la mujer perciba más ingresos. Estas autoras han sintetizado los esfuerzos de investigaciones que ofrecen diversos panoramas para el conocimiento de la dinámica al interior de los hogares encabezados por mujeres.

En principio se ha documentado con información de censos y encuestas que durante el siglo XX en los países de América Latina hubo un claro incremento de las unidades domésticas encabezadas por mujeres (García y Rojas, 2002). En el caso específico de México, estos hogares constituían el 21% del total en el año 2000 (García y Oliveira, 2005). Estas autoras señalan además diversos aspectos relacionados con la estructura y la composición de los hogares dirigidos por mujeres, por ejemplo, que son de menor tamaño y que las jefas son en su mayoría mujeres separadas, divorciadas o viudas, éstas últimas generalmente con una edad promedio mayor a la del resto de las mujeres adultas.

De los aspectos que más se han investigado en el tema de los hogares con jefatura femenina son el grado de bienestar o vulnerabilidad existente entre ellos. Esta preocupación ha sido plasmada en diversos estudios en donde se ha encontrado una fuerte relación entre el bienestar y la jefatura de hogar, pero también existen otros que cuestionan la relación entre pobreza y jefatura femenina (Lloyd, 1998).

Algunos estudios que ofrecen evidencia empírica al respecto para el caso de México sostienen que la mayor probabilidad que tiene este tipo de hogares de ser pobres consiste en que las mujeres jefas tienen que hacerse cargo tanto de los ingresos familiares como de los quehaceres domésticos. Además sabemos de la desigualdad entre los salarios masculinos y femeninos, particularmente de las desventajas de estos últimos (Gómez de León y Parker, 2000). Estos autores utilizaron datos provenientes de la Encuesta Nacional de Características Socioeconómicas de los Hogares (ENCASEH) realizada en 1997, y examinaron los diferenciales en el bienestar entre los hogares con jefaturas masculinas y femeninas. Al comparar los ingresos per cápita no encontraron diferencias significativas, sin embargo, al utilizar otros indicadores encontraron algunos indicios de precariedad económica de las jefas y de la vulnerabilidad social de sus hijos, pues las jefas trabajaban en promedio más horas por semana, mientras que sus hijos presentaron problemas de deserción escolar y de incorporación temprana al mercado laboral. Encontraron además que en las zonas urbanas los hogares con jefas muestran un nivel de pobreza más alto que los hogares con jefes, mientras que en las zonas rurales el caso es inverso. Otra parte de la comparación se basa entre los hogares de jefas viudas y no viudas, en donde encontraron que los primeros tenían en general una situación más precaria. En síntesis, los resultados de Gómez de León y Parker (2000) muestran que dependiendo de los indicadores de bienestar, los hogares con jefas mujeres podrían parecer más pobres, sin embargo, los resultados de los ingresos no apoyan esta conclusión. Esto demuestra que la relación entre situación económica y jefatura de hogar es muy compleja.

Otras investigaciones que de igual manera basan el análisis en indicadores de ingreso y gasto también han mostrado que los hogares dirigidos por jefas no son necesariamente los más pobres, aunque ciertos indicadores reflejen una relación cercana entre la jefatura femenina y la vulnerabilidad.

Cortés y Rubalcava (1994) utilizaron una muestra del 1% del censo de población de 1990 para examinar los ingresos de los hogares en México. Dentro de esta muestra, el 17.3% de los hogares tenía jefe mujer y entre éstos eran más los hogares con ingreso cero que en los encabezados por un hombre (36.3% y 17.1%, respectivamente). Sin embargo, debido al hecho de que el ingreso captado por el censo de 1990 excluyó las transferencias y los ingresos en especie, este resultado pudo tratarse de hogares que dependían económicamente de remesas, pensiones o producción de autoconsumo. Esas características son relevantes en el estudio de los hogares con jefas mujeres porque se ha planteado que éstos no son más pobres o más vulnerables que los demás precisamente por el apoyo de estas otras fuentes de ingreso. Después de que eliminaron de la muestra los casos de hogares que no reportaron ingresos, la proporción de hogares con jefatura femenina se redujo a 13.9%. De esta proporción, la mitad de las jefas trabajaba contra la gran mayoría de los jefes de hogar (93.1%). Mediante el análisis de distintos indicadores, estos autores muestran que el esfuerzo laboral de los integrantes de los hogares fue más intenso entre los que estaban dirigidos por mujeres, además de que la participación de las mujeres en la generación de los recursos familiares también fue mayor. Esto se refleja en que el 42.6% de las unidades domésticas encabezadas por mujeres tenía dos o más perceptores de ingresos, mientras que la cifra correspondiente en los hogares con jefatura masculina fue de 36.3%.

Cortés y Rubalcava (1994) construyeron en esa misma investigación tipologías de hogares con la combinación de algunas variables como el sexo del jefe del hogar y la naturaleza -exclusiva o predominantemente- masculina o femenina de los ingresos de los perceptores, para analizar aspectos tales como los ingresos per cápita y los ingresos medios por perceptor, el número de perceptores hombres y mujeres y el tamaño del hogar. Los resultados que obtuvieron fueron ordenados bajo el criterio de mayor a menor grado de propensión a la pobreza y reflejan que los empleos disponibles para los miembros de los hogares con jefatura femenina se caracterizaron por pertenecer a los segmentos más precarios del mercado laboral, porque las mujeres tenían menor escolaridad y capacitación, además de la necesidad de combinar el trabajo remunerado con el doméstico. Sin embargo, aunque existe evidencia de que algunos indicadores ponen en desventaja a los hogares dirigidos por mujeres, la relación entre el sexo de la jefatura y el ingreso no es directa, pues también encontraron que entre los hogares que gozaban de mayor ingreso algunos eran

encabezados por mujeres, además que hogares con jefatura masculina o femenina se encontraban entre los más pobres del país (Cortés y Rubalcava, 1994).

En un estudio de Rubalcava (1996) en el que también se utilizó la misma muestra del 1% del censo de población de 1990 y el mismo indicador de ingreso censal monetario para analizar las características de los hogares con primacía de ingresos femeninos, de igual forma se encontró que en este tipo de hogares los esfuerzos por la generación de ingresos familiares descansan principalmente en las mujeres. Pero esto se debe a que el compañero conyugal en la pareja y los hijos varones en edades productivas están ausentes. El propósito de Rubalcava (1996) era mostrar que a los hogares con ingresos predominantemente femeninos les faltan hombres, por eso recae en las mujeres la responsabilidad económica y la jefatura del hogar (el 46.6% de los hogares con ingreso primordialmente femenino estaban encabezados por mujeres).

Cortés (1997) igualmente estudió la relación entre pobreza y tipo de jefatura con datos de la ENIGH de 1992 aplicando el método integrado de medición de la pobreza. Su hipótesis sugiere que el mejor uso de los recursos por parte de las jefas, permite a estos hogares contrarrestar los efectos negativos de la discriminación laboral que existe en contra de las mujeres. Los resultados del modelo de regresión logística que utilizó muestran que la probabilidad de que un hogar sea pobre se reduce si está encabezado por una mujer.

En otro esfuerzo por ofrecer un diagnóstico de la calidad de vida existente en los hogares con jefatura femenina, Acosta (2000) argumenta sobre la importancia de profundizar en la posible situación vulnerable de las propias jefas con respecto a su trabajo remunerado y en el hogar, así como a las labores que desempeñan sus hijos -si ayudan en las tareas domésticas, en las reproductivas o su posible deserción escolar- para entender la heterogeneidad de estos hogares y contribuir al conocimiento de las desigualdades de género entre éstos y los encabezados por hombres.

Finalmente, Oliveira, Eternod y López (1999) hacen importantes apuntes que deberían ser tomados en cuenta en el estudio de los hogares con jefatura femenina, entre otros temas. Para estas autoras es clara la necesidad de precisar el concepto de “jefe” para diferenciar entre la jefatura económica, la que se asocia con la edad y la que es fruto del

reconocimiento de los miembros del hogar. En su opinión, esto conllevaría a una mejor apreciación de la jefatura femenina y ayudaría a conocer la percepción de las propias mujeres sobre su condición de jefas del hogar. Además coinciden en la necesidad de llevar a cabo estudios que profundicen en el entendimiento de la vulnerabilidad de estos hogares, sobretodo en aspectos vinculados con los niveles de ingreso, la escasez de mano de obra familiar y las relaciones intrafamiliares. De igual manera insisten en que es necesario considerar una serie de aspectos de carácter demográfico, socioeconómico y cultural para conocer los factores que conducen a la constitución de los hogares dirigidos por mujeres, y hacen hincapié en que a pesar de que la jefatura suele darse en condiciones desventajosas para las mujeres –como una situación generalmente impuesta-, no hay que descartar que su presencia pudiera ser en algunas ocasiones el resultado de una elección individual (Oliveira, Eternod y López, 1999).

En síntesis, aunque todos estos trabajos que hemos reseñado fueron realizados para otros contextos y diferentes periodos, han servido para apoyar la importancia de nuestra investigación y determinar hacia donde se orientan las situaciones específicas, como las que analizaremos en el caso de Monterrey en el siguiente capítulo.

**Capítulo VI**  
**LA PARTICIPACIÓN ECONÓMICA**  
**FAMILIAR EN MONTERREY**

# INTRODUCCIÓN

El propósito de este capítulo es examinar la participación laboral en el nivel de los hogares regiomontanos. Como no podemos establecer una asociación directa entre los cambios en el mercado de trabajo y las respuestas de los hogares con las fuentes de datos que utilizamos (ENEU), con nuestro análisis lo que pretendemos es contribuir al conocimiento de los niveles de participación económica de los distintos integrantes en un contexto de estancamiento de los ingresos, como hemos documentado en los capítulos III y IV. El objetivo central del capítulo consiste en responder a los siguientes cuestionamientos básicos: ¿cómo se utiliza la fuerza de trabajo disponible en los hogares regiomontanos?, ¿cómo se ha modificado el número de activos en los hogares durante los últimos años?, ¿cuál ha sido la evolución del ingreso monetario de los hogares?, ¿varían estos aspectos en los diferentes sectores sociales?, ¿varían según la inserción laboral de los distintos miembros? Para comenzar a responder estas preguntas es útil recordar los resultados del análisis que hicimos del mercado de trabajo (capítulos III y IV).

De los principales aspectos que vimos y que tienen que ver con la distribución de la población económicamente activa, encontramos que permanece el dinamismo de la industria en lo que se refiere a absorción de mano de obra -sobretudo femenina-, por eso consideramos que este aspecto debe ser retomado en el estudio de la participación económica familiar.

También examinamos los cambios que experimentaron las ocupaciones no manuales y manuales según sectores económicos. Los movimientos en estos dos sectores fueron variados y permiten argumentar que en el mercado regiomontano se están equilibrando las proporciones de trabajadores no manuales en las ramas más importantes de la ciudad, en nuestra opinión este punto también debe recuperarse en el análisis de este capítulo.

También exploramos con anterioridad la heterogeneidad laboral y los ingresos en las diferentes ramas. En lo que se refiere al primer punto seguimos constatando la importancia

de la mano de obra asalariada ya que más del 75% de los trabajadores se ubicó en esta categoría en el 2003, pero sin duda el principal hallazgo ha sido el estancamiento del ingreso. Aun controlando la influencia de algunas variables sociodemográficas, encontramos que las diferencias en los ingresos se acortaron entre las diversas ramas.

Ahora en este capítulo nos interesa considerar otra manera de ver la realidad en el mismo contexto regional. Anteriormente estudiamos a la población económicamente activa mediante algunos indicadores del mercado de trabajo, a partir de esta sección queremos analizar la participación económica de estos mismos trabajadores desde la perspectiva de sus unidades domésticas. Con esto queda aclarado el cambio que estamos haciendo en la unidad de análisis, del agregado individual al conglomerado de hogares.

Antes de avanzar es importante señalar que el concepto de hogar incluye el concepto de familia residencial, así, todas las familias residenciales son hogares pero no todos los hogares son familias (por ejemplo los hogares o unidades domésticas sin núcleo, los unipersonales). En este trabajo hablaremos de manera indistinta de estos tres conceptos (hogares, grupos y unidades domésticas) para facilitar la lectura y las interpretaciones correspondientes, y se entenderán como el conjunto de personas que habitan una misma vivienda, y que estando o no unidas por lazos de parentesco, comparten un presupuesto común para comer.

El análisis de nuestros datos sobre la participación económica familiar -tema central de este capítulo- es precedido por una somera revisión de los principales cambios en las variables demográficas que más interesan en el estudio de las unidades domésticas: el tamaño, la composición y la jefatura. Sin detenernos mucho en este quehacer ya que no es nuestro objetivo, esta aproximación se hará con el apoyo de algunas investigaciones dedicadas a este tema en los casos latinoamericano y nacional. Se verá que las principales tendencias que se dan en el nivel macro se convierten prácticamente en patrones que se repiten en casi todos los países y ciudades, con sus matices y sus distintas dimensiones.

Retomamos las tendencias en estas tres variables (tamaño, composición y jefatura) y las interpretamos a partir de lo encontrado en varios países -incluyendo el nuestro- por el significado que esto tiene en el avance sustancial del conocimiento de los diferentes

aspectos de la estructura de los hogares. Además, creemos que es adecuado en principio conocer estas características de las unidades domésticas porque como hemos señalado condicionan, facilitan o limitan -junto con otros factores que no incluimos en el análisis- la participación económica familiar.

En un segundo momento presentamos en dos partes la exploración de nuestros datos mediante diversos indicadores que construimos en el nivel de las unidades domésticas, como la utilización de la mano de obra disponible en el hogar, el número de activos y los ingresos monetarios. Estos tres indicadores son útiles para analizar la participación económica familiar y ubicar la situación de los hogares regiomontanos en el contexto de las preocupaciones anteriores que atañen al mercado de trabajo de la ciudad norteña (ver capítulo III). En una primera parte del análisis de datos hacemos distinción entre unidades domésticas con jefaturas masculinas y femeninas.

En la última sección, el grupo mayoritario que conforma los hogares regiomontanos -los de jefatura masculina- pasa a ser el centro de atención. En nuestro universo de estudio más del 80% de los hogares está encabezado por un hombre, por eso consideramos conveniente profundizar en algunos indicadores de la participación familiar en estas unidades a partir de la distinción entre sectores sociales. Además de los indicadores señalados (tasas de actividad, número de activos e ingresos) incluimos la inserción industrial de los miembros del hogar para retomar nuestro interés en la importancia de este sector económico en Monterrey.

Para distinguir entre sectores medios y populares partimos de la inserción de los jefes de hogar en la actividad productiva, para cada tipo de inserción existen mecanismos específicos del mercado en base a las exigencias que se requieren para ubicar a la mano de obra. En los sectores medios ubicamos a los trabajadores en ocupaciones no manuales, los cuales tienen una situación relativamente más ventajosa en términos de mayor educación y/o capacitación y por lo tanto, de niveles de ingreso, a diferencia de los trabajadores cuyas ocupaciones son manuales y que se ubican en los sectores populares.

# LOS PRINCIPALES CAMBIOS EN LOS HOGARES REGIOMONTANOS (JEFATURAS MASCULINAS Y FEMENINAS)

Como adelantamos, antes de estudiar la participación económica familiar creemos que es necesario hacer una somera revisión analítica de las tres características que más interesan de los hogares: el tamaño, la composición y la jefatura; en la interpretación de las tendencias retomaremos las aportaciones de algunos especialistas que han estudiado el tema de la familia en la región latinoamericana y específicamente en nuestro país. Estas tres características son las más frecuentemente analizadas en la bibliografía que define la estructura de los hogares y su evolución a través del tiempo, y en nuestro trabajo adquieren importancia para conocer la estructura interna de las unidades domésticas y lograr una mejor interpretación de la participación económica familiar. No es nuestro propósito dilucidar en profundidad las transformaciones de los tipos de hogares a lo largo del periodo que observamos (1990-2003). La relevancia de incluir estas características en el análisis consiste en el impacto que puedan tener sobre la participación económica de los miembros de los hogares, pues el tamaño y la composición nos aproximan a la noción de disponibilidad de mano de obra con que cuentan las unidades domésticas. Con respecto al sexo del jefe, hemos visto que en los hogares dirigidos por mujeres por lo general no existe cónyuge y su composición de parentesco se aleja del modelo nuclear conyugal que contempla sólo la existencia de hijos solteros en el hogar. También se ha argumentado que los arreglos familiares de participación económica en estos hogares son distintos a los que predominan en los hogares con jefes hombres (García, Muñoz y Oliveira, 1982; García y Rojas, 2002).

## a) Tamaño

Se ha documentado ampliamente que entre los más notables cambios de las familias latinoamericanas figuran la reducción del tamaño promedio, el aumento de los hogares con

jefatura femenina y la creciente participación de las mujeres en el mercado laboral (Arriagada, 2001; Bongaarts; 2001; García y Rojas, 2002). Estos autores han planteado que la reducción del tamaño medio de las familias se debe básicamente a los cambios que ha experimentado la fecundidad con respecto a la declinación del número de hijos y el mayor espaciamiento entre ellos. Bongaarts (2001) agrega que un segundo factor que influye en esta transformación ha sido la reducción del número de adultos por hogar, debido al cambio en la estructura de los hogares al pasar de los complejos que predominaban en el pasado, a los hogares nucleares que dominan en las sociedades industrializadas contemporáneas. Esta tendencia es atribuible también a otros factores como la postergación de la edad al matrimonio, el mayor riesgo al divorcio y las separaciones, la capacidad de los ancianos y de los hijos mayores aún solteros de vivir solos, así como al efecto de las migraciones (Bongaarts, 2001). Otras variables, aunque no demográficas, pero que también influyen en el tamaño de los hogares son el nivel de ingreso, el aumento de la escolaridad y la elevación de los niveles de urbanización e industrialización.

Para el caso de México, se sabe que el tamaño medio de las familias fue en continuo aumento hasta 1960, pasando de 4.1, 4.5 y 5.4 en 1940, 1950 y 1960 respectivamente (García, Muñoz y Oliveira, 1982). No obstante, en la siguiente década la tendencia se revirtió y la cifra de tamaño promedio en 1970 bajó a 4.9 miembros por hogar, después llegó a 5.5 en 1980, a 5.0 en 1990 y finalmente a 4.3 en el año 2000 (García y Rojas, 2002). Esta tendencia hacia el descenso se asocia, como hemos señalado, a la baja de la fecundidad y la elevación de los niveles de escolaridad y urbanización.

En el cuadro VI-1 se presenta la información disponible en la ENEU correspondiente a la ciudad de Monterrey en lo que se refiere al tamaño promedio de los hogares. Estos datos confirman la tendencia sistemática hacia el descenso que ha sido evidenciada en todas las ciudades latinoamericanas; el tamaño promedio de los hogares regiomontanos en el año 2003 era de 4.0 miembros. De igual manera, las cifras presentadas en este cuadro confirman el argumento de que los hogares encabezados por mujeres son más pequeños. Según la bibliografía que hemos revisado, esto se debe a que frecuentemente la mujer que es declarada jefa no tiene cónyuge, y algunos indicarían también que este tipo de hogares cuenta con menos recursos para sostenerse porque se

compone generalmente de la jefa y sus hijos (y en algunos casos sus nietos) pero sin llegar a ser muy numerosos, lo que a su vez implica menor disponibilidad de mano de obra.

#### b) Composición

Acerca de la composición de parentesco se ha documentado para América Latina que las familias nucleares mantienen su predominio tanto en las zonas urbanas como rurales. Sin embargo, es preciso considerar que los hogares nucleares monoparentales habitualmente con jefatura femenina están aumentando, al igual que los nucleares sin hijos que corresponden a familias de adultos mayores cuyos hijos han constituido ya sus propios hogares. Pero también el sistema familiar latinoamericano se caracteriza por una presencia importante de hogares extensos y compuestos, y estas transformaciones acerca de la composición de los hogares son menos conocidas (Arriagada, 2001; García y Rojas, 2002). De acuerdo con estas autoras, a los hogares extensos le siguen en orden de importancia los hogares unipersonales que han aumentado en casi todos los países latinoamericanos, así como los hogares sin núcleo, y finalmente las familias compuestas.

En estas investigaciones se menciona que ante la creciente incidencia de separaciones y divorcios, las familias complejas se manifiestan como un fenómeno creciente. Además, García y Rojas (2002) agregan que la incorporación de parientes a núcleos conyugales ya conformados (hogares ampliados) puede también tener su origen en factores económicos y demográficos como la migración, la escasez de viviendas y de recursos entre los hogares más pobres, la solidaridad entre generaciones en situaciones de separación o divorcio, así como a la necesidad de apoyo doméstico de las mujeres jefas de hogar, tal como lo establece la literatura sobre estrategias de sobrevivencia. Dichos estudios también ofrecen respaldo para argumentar que los hogares extensos prevalecen en gran parte por las dificultades económicas que sufren los sectores menos favorecidos, es decir, de alguna manera sirven para amortiguar las carencias más importantes de los miembros que se incorporan a un núcleo familiar ya establecido sin ser sus parientes debido a la solidaridad de sus miembros.

Durante el periodo que estudiamos en la ciudad de Monterrey, vemos que la gran mayoría de hogares son nucleares y esta proporción se mantuvo casi en la misma cifra en 1990 y

2003 (69.2 y 68.5% respectivamente, ver cuadro VI-2, los hogares observados se presentan en el anexo VI-2A). Al igual que las tendencias que hemos puntualizado, la información de este cuadro nos permite advertir que las familias extendidas ocupan el segundo lugar en orden de importancia, sobre este punto el estudio de García y Rojas (2002) sostiene que en algunos países de la región latinoamericana (con excepción de México) ha habido una disminución de este tipo de hogares. En el caso específico que nos atañe, vemos que los hogares extensos apenas aumentaron en forma muy moderada en concordancia con las tendencias a nivel nacional. Queremos hacer hincapié en los escasos cambios que hubo con respecto a la composición de parentesco de las unidades domésticas regiomontanas, con excepción de los hogares unipersonales que aumentaron un poco (de 4.3 a 6.3% entre 1990 y 2003, ver cuadro VI-2).

#### c) Tipo de jefatura

El concepto de jefe de hogar que consideramos en esta tesis es el que habitualmente reconocen como tal los miembros del hogar. Además de este criterio, los censos de población y las encuestas de hogares consideran otros asociados a la responsabilidad económica, las horas dedicadas al trabajo doméstico y extradoméstico y, sobretodo a la toma de decisiones al interior del grupo doméstico. La jefatura de hogar es muy importante en el tema de la familia porque a partir de las relaciones de parentesco con el jefe se establecen los diferentes tipos de familias y/o hogares. En México y en los países latinoamericanos en general, la mayor parte de los hogares está encabezada por hombres a pesar de la creciente presencia de la jefatura femenina. En todos los países de la región el número de hogares encabezados por mujeres ha continuado creciendo en distintas proporciones desde comienzos de los años noventa<sup>29</sup>.

En términos generales, el porcentaje de mujeres jefas en Monterrey pasó de 14.0 a 17.3% durante el periodo comprendido entre 1990 y 2003 (anexo VI-1A). Este aumento está

---

<sup>29</sup> En el nivel internacional, el estudio de Bongaarts (2001) realizado en cuatro grandes regiones del mundo (el norte y el sur de África, Asia y América Latina) sostiene que la gran mayoría de los hogares de estos países está encabezada por hombres, aunque la proporción de hogares con jefatura femenina es sustancial en tres de estas regiones incluyendo América Latina.

ocurriendo en todos los grupos de edad, sobretodo entre las mujeres jefas mayores de 45 años (datos de la ENEU no presentados).

Siguiendo el ciclo vital o edad de los jefes de hogares, en el cuadro VI-3 se aprecia que la proporción de jefes hombres y mujeres de 18 a 34 años disminuyó seguramente por los aspectos que hemos documentado acerca de la influencia de variables demográficas, como la postergación de la edad a la primera unión. Por otro lado, el envejecimiento de la estructura poblacional también ha influido para que la mayoría de los jefes se concentre en el grupo de edad más avanzada de más de 45 años, y como recién señalamos sobresale la proporción de mujeres jefas en este mismo grupo debido a que a partir de estas edades las mujeres se separan, divorcian o enviudan con mayor frecuencia.

De las tres características que hemos examinado de las unidades domésticas regiomontanas, el tamaño y el tipo de jefatura presentaron los cambios más importantes, contrario a la composición de los hogares, que casi no mostró variaciones durante el periodo observado. Por esta razón, hacemos hincapié en las dos primeras categorías en el análisis que a continuación presentamos sobre la participación económica familiar.

# NIVELES DE PARTICIPACIÓN ECONÓMICA FAMILIAR

En esta sección examinamos la participación económica familiar mediante tres indicadores que fueron construidos en el nivel de las unidades domésticas: la utilización de la mano de obra disponible, el número de activos y los ingresos de los hogares. Como señalamos, en esta parte del análisis desagregamos a los hogares según las jefaturas masculinas o femeninas, pues consideramos que esta distinción es importante para conocer la dinámica en que se da la participación de los diferentes miembros. Asimismo, incorporamos el dato del tamaño de las unidades domésticas en el estudio de la evolución de los ingresos de los jefes, los de los hogares y los ingresos per capita. Al respecto, ya hemos destacado las características de las unidades domésticas dirigidas por mujeres, así como los principales aspectos que se han documentado en los hogares de jefes hombres en algunos contextos metropolitanos, veamos ahora cómo es esta situación en la ciudad de Monterrey.

## **Utilización de la mano de obra disponible**

El inicio del análisis de la participación económica familiar se basa en el cálculo de tasas de actividad específicas por edad y sexo por unidad doméstica. Estas tasas relacionan el número de activos<sup>30</sup> de cada grupo de edad y sexo, entre el número total de personas en el mismo grupo de edad y del mismo sexo, y varían en un rango de 0.0 a 1.0. Es importante tener en cuenta que las tasas se calculan sólo para los hogares que tienen población del grupo de edad y sexo en cuestión.

Estos indicadores fueron agrupados de la siguiente manera: a) tasas cuyo valor es 0.0 y que equivalen a la situación sin utilizar; b) tasas cuyo valor va de 0.1 a 0.9 y que equivalen a un

---

<sup>30</sup> Recordemos que definimos como población económicamente activa a todas las personas que participaron en la producción de bienes y servicios. Este grupo comprende tanto a las personas que estaban ocupadas como las que se encontraban buscando trabajo durante el periodo de referencia de la ENEU (una semana antes de la entrevista).

uso parcial de la mano de obra respectiva, y c) tasas cuyo valor es 1.0 y que equivalen al uso total de la fuerza de trabajo disponible<sup>31</sup>. De esta manera, la utilización total significa que toda la mano de obra disponible en el hogar del grupo de edad determinado trabajó en la actividad productiva, mientras que la utilización parcial significa que sólo una parte de la mano de obra en cuestión trabajó. Cabe aclarar que esta clasificación no tendría ninguna relación con una jornada laboral de tiempo parcial.

Lo primero que llama la atención al observar los cuadros VI-4 y VI-5 es el aumento en el número de hogares con jefaturas masculinas y femeninas que hicieron uso de toda la mano de obra femenina disponible, sobretodo de las mujeres adultas que se encontraban entre 18 y 64 años de edad. El porcentaje de hogares con utilización total de mano de obra femenina de este grupo de edad aumentó de 22.4 a 28.2% en las unidades con jefes hombres, y de 42.9 a 47.8% en las unidades con jefatura femenina (cuadros VI-4 y VI-5, los hogares observados se presentan en los anexos VI-4A y VI-5A). Merece la pena destacar que en general hay más participación femenina en las unidades con jefatura femenina quizá porque éstas se componen principalmente por mujeres, pues muchas veces carecen de varones en edades productivas. Sin embargo, el incremento de unidades dirigidas por hombres con participación femenina total de 18 a 64 años fue más importante en comparación con las unidades encabezadas por mujeres.

También hay que añadir a este hallazgo el creciente número de hogares con jefatura masculina que utilizó toda la mano de obra disponible de las mujeres mayores de 65 años, esta proporción aumentó de 4.1 a 9.5%, mientras que en los hogares con jefatura femenina la cifra correspondiente se mantuvo en 8.3% durante el periodo (cuadros VI-4 y VI-5). Como las unidades con jefes hombres representan la mayoría, cobra mayor importancia este hecho porque refleja que el aumento de la participación femenina en los hogares es una tendencia que incluye a las mujeres que ya superaron la edad económicamente activa, lo que nos hace pensar que la búsqueda de ingresos es una necesidad creciente de estas mujeres para satisfacer sus necesidades personales. Estos cambios nos dan señales de la evolución de la participación económica femenina y de lo que a su vez esto implica en el mundo actual, pues una parte que va en aumento de las mujeres adultas mayores de 65 años

---

<sup>31</sup> Véase Tuirán (1993) para el cálculo y análisis de este tipo de indicadores.

sigue teniendo la necesidad de continuar en la esfera productiva, en lugar de buscar otro tipo de actividades (educativas, recreativas, de asistencia social, etc.).

Considerando a la participación masculina en los hogares, la información de los cuadros VI-4 y VI-5 indica que los hogares con utilización total de mano de obra de adultos varones mayores de 18 años (y más de 65) no mostró variaciones durante el periodo en las unidades domésticas con los dos tipos de jefaturas, pero si bajó la proporción de las que utilizaban mano de obra de varones adolescentes de 12 a 17 años (al igual que de mujeres de este mismo grupo). Encontramos que en los dos tipos de grupos domésticos examinados se redujo la participación económica -total y parcial- de los jóvenes adolescentes de 12 a 17 años. Al respecto queremos puntualizar que las unidades domésticas dirigidas por mujeres contaron con una proporción más grande de la mano de obra respectiva, pero en éstas disminuyó de manera más importante en comparación con los hogares con jefes hombres. Esto puede responder a que los hogares están optando por incrementar los niveles académicos de sus jóvenes en tal forma que se está reflejando claramente en el nivel de las unidades domésticas.

Otro aspecto que vale la pena mencionar es que los hogares que no utilizaron la fuerza de trabajo de varones adolescentes aumentaron más que los hogares que no utilizaron la de mujeres adolescentes, esto nos hace pensar que si los grupos domésticos requieren incorporar a los miembros menores de 18 años al mercado laboral optan por las mujeres antes que los hombres, y tratándose de la ciudad regiomontana hay que considerar las prácticas socioculturales de esta sociedad acerca de dar preferencia a la educación escolar de los hijos varones porque son los que más adelante serán los proveedores de sus propias familias.

Por otra parte, también hay que tener en cuenta la posibilidad de que si hay más mujeres adolescentes trabajando en los hogares es porque probablemente satisfacen necesidades personales o de sus hogares en mayor medida que los varones, a pesar de que se trata de mano de obra muy joven. No obstante, en términos generales sobresale el incremento de los grupos familiares con jefes hombres y mujeres que no utilizaron la mano de obra adolescente, lo que nos sugiere que en los hogares regiomontanos se sigue privilegiando la

escolaridad de los miembros que se encuentran en este grupo de edad, a diferencia de lo que vimos en otros contextos.

## **Los miembros activos en las unidades domésticas**

Con el propósito de profundizar en los cambios que encontramos en la dinámica de las tasas de participación, en esta sección el indicador que se analiza es el número de personas activas en las unidades domésticas. Lo que nos interesa es la distribución de los hogares que contaron con uno, dos, o tres y más activos según sexo y grupos de edad, pues consideramos que este indicador expresa de manera más clara la evolución de la participación laboral en las unidades domésticas en comparación con otras medidas como el número medio<sup>32</sup>. La información de los cuadros VI-6 y VI-7 refleja el aumento de las unidades domésticas que contaban con una mujer adulta activa (de 18 a 64 años). En estos cuadros vemos que el porcentaje de hogares con jefatura masculina que contaba con una mujer activa de ese grupo de edad pasó de 32.7 a 38.0%, mientras que la proporción correspondiente en los hogares con jefas mujeres pasó de 47.7 a 52.7%. Para acentuar este hallazgo queremos mencionar el aumento de las unidades domésticas con jefatura masculina que contaron con una mujer activa mayor de 65 años (3.5 a 9.5%), esto apoya la transformación más importante que hemos encontrado en la evolución de la participación económica familiar.

Con respecto al número de varones activos en los hogares, los cuadros VI-6 y VI-7 muestran la reducción de unidades que tenían más de tres activos, esto indica que la mano de obra masculina adicional es la que se ha dejado de utilizar al interior de los hogares, y no la que podría ser considerada como principal. Como era de esperar, el grupo de edad que refleja los cambios es el de adultos de 18 a 64 años pues es el que concentra a la población económicamente activa, por eso las tendencias que enfatizamos se observan en este grupo y en el total de los miembros.

Al tomar en cuenta la proporción de hogares que contaba con un adolescente activo de 12 a 17 años, es notable la disminución en los dos tipos de jefaturas y se acentúa en el caso de

---

<sup>32</sup> En una exploración previa analizamos el número medio de activos por hogar, pero esta medida está muy afectada por los extremos de la distribución y no permite ver con claridad su evolución.

los varones. De igual manera vemos que los hogares con jefatura femenina estaban mejor representados en lo que se refiere a esta mano de obra. Y en lo que respecta a la población mayor de 65 años, encontramos que los hogares con jefatura masculina que contaban con hombres productivos de estas edades aumentaron un poco más que los que contaban con mujeres productivas del mismo grupo, mientras que los cambios en las unidades con jefatura femenina fueron aun más escasos. A pesar de ser baja la proporción de hogares con fuerza de trabajo masculina mayor de 65 años, durante el periodo comprendido presentó más cambios que favorecen el incremento de esta participación con respecto a la del grupo de 18 a 64 años.

Para sintetizar los principales cambios observados con respecto a la forma en que se utilizó la mano de obra disponible en los hogares y se modificó el número de activos queremos puntualizar lo siguiente. En principio hay que subrayar que el cambio más sustantivo en el análisis de las unidades domésticas es el aumento de aquellas que contaban con mano de obra femenina de 18 a 64 años. En general hubo más hogares con participación femenina total y con una mujer activa adulta en los dirigidos por mujeres cuyos porcentajes son el doble que en los hogares encabezados por hombres, pero el incremento de las proporciones fue más importante en estos últimos. Asimismo, fue más notorio el aumento de los hogares con jefes hombres que contaban con participación económica de mujeres mayores de 65 años.

En lo que se refiere a la mano de obra masculina adulta del grupo de 18 a 64 años no encontramos variaciones en cuanto a la utilización total ni en los hogares con un activo, pero si hubo una reducción de hogares con más de tres activos, de manera que la proporción que disminuyó hace referencia a la fuerza de trabajo adicional con que se contaba en los hogares y no probablemente la que puede ser considerada como mano de obra principal o de los jefes de hogar, quienes se encargarían de la manutención del grupo doméstico y de garantizar su reproducción.

Por último, con respecto a la participación adolescente encontramos que hay una proporción más grande en los hogares dirigidos por mujeres, y también en éstos la reducción correspondiente fue más importante. Pero disminuyeron más los hogares (con jefes hombres y mujeres) que contaban con participación de varones de 12 a 17 años que de

mujeres de ese grupo de edad, al parecer los hogares prefieren incorporar al mercado de trabajo a las mujeres menores de 18 años –en caso de que así se requiera- antes que a los varones del mismo grupo de edad, quizá por lo que ya mencionamos acerca de la mayor necesidad que éstos tienen de permanecer en la escuela por la responsabilidad económica asignada culturalmente que asumirán en un futuro.

## **Los ingresos de los hogares**

En esta última sección del análisis de las unidades domésticas con jefaturas masculinas y femeninas examinamos los ingresos de los jefes, los de las unidades domésticas y los ingresos per cápita. El indicador que exploramos es la mediana del ingreso mensual porque como hemos señalado anteriormente, esta medida nos da una visión de conjunto que está menos afectada por los extremos de la distribución de los datos.

En las investigaciones que revisamos en el capítulo V se afirma con frecuencia que el nivel de ingresos de los jefes de hogares puede condicionar la participación económica de los otros miembros. De tal manera que si el ingreso del jefe es bajo o insuficiente para garantizar la reproducción del grupo doméstico, es probable que éste se vea en la necesidad de intensificar el uso de su fuerza de trabajo o aumentar el número de miembros que puedan dedicarse a alguna actividad remunerada en la medida de lo posible. Son varios los factores que inciden sobre la participación económica familiar, pero lo que nos interesa es conocer la evolución de los ingresos al interior de las unidades domésticas partiendo del estancamiento que han sufrido los ingresos en la ciudad de Monterrey, así como de la evolución de la utilización de la fuerza de trabajo masculina y femenina en los hogares.

En primer lugar, examinamos los ingresos de los jefes pues consideramos que esta característica influye de manera importante en la inserción laboral de los otros miembros del hogar, y por lo tanto, en los niveles de ingreso del hogar; después exploramos la evolución de los ingresos de las unidades domésticas y los per cápita. Para interpretar mejor nuestros datos nos interesa enfatizar que durante el periodo estimado, el tamaño promedio de los hogares regiomontanos encabezados por hombres se redujo 14%, mientras que la baja en los encabezados por mujeres fue de 11% (ver cuadro VI-1). La disminución del tamaño promedio de los hogares tiene un impacto directo sobre los ingresos per cápita pues al final

del periodo los ingresos del grupo doméstico se dividen entre menos miembros que al inicio.

Básicamente lo que nos interesa saber es cómo se refleja en el nivel de los hogares el estancamiento o la reducción –dependiendo de las ramas económicas- de los ingresos agregados que ya vimos en algunos capítulos precedentes. En lo que corresponde a los ingresos de los jefes queremos mencionar que crecieron entre 1990 y 2003, principalmente los de mujeres, de modo que ellas fueron tal vez las menos afectadas por las tendencias globales. Al respecto encontramos una diferencia considerable entre el aumento de los ingresos masculinos y femeninos, así tenemos que mientras estos últimos se acrecentaron 43.3%, los ingresos de los jefes hombres sólo crecieron 1.9% (cuadro VI-8, los hogares observados se presentan en el anexo VI-8A). Sin embargo, hay que tener cuidado en esta interpretación porque la baja proporción de jefas activas genera más dispersión entre los datos correspondientes (6.4% del total de las jefas eran activas en 1990 y 10.0% en 2003, datos de la ENEU no presentados). Además, no podemos dejar de lado que los ingresos de jefas son por mucho menores que los ingresos de los jefes hombres, aunque la desigualdad se redujo conforme el paso de los años.

En relación con los ingresos de las unidades domésticas, vemos que también hubo un aumento en los hogares con los dos tipos de jefaturas gracias a que al final del periodo hay un mayor número de miembros en el mercado de trabajo que seguramente contribuye a mantener el estándar de vida del hogar, sobretodo en un contexto de escaso crecimiento de los ingresos globales. Al comparar entre las unidades encabezadas por hombres y por mujeres, en estas últimas encontramos un aumento más revelador de 21.7% (cuadro VI-8).

Al examinar la evolución de los tres tipos de ingresos en las unidades domésticas, es visible que el aumento más sustantivo se dio en los ingresos per cápita: en los hogares encabezados por hombres éste fue de 32.2%, y en los encabezados por mujeres el incremento fue más importante (49.2%, ver cuadro VI-8). A este fenómeno contribuyeron al menos dos procesos: el aumento de la participación económica familiar (especialmente femenina, como vimos atrás) y la disminución del tamaño promedio de los hogares con los dos tipos de jefaturas, pues como indicábamos esto hace que la distribución de los ingresos incrementados de las unidades domésticas se haga entre un menor número de miembros.

Tiene lugar entonces en Monterrey un proceso similar al estudiado en otras ciudades, esto es, que aún cuando los ingresos individuales no muestren un crecimiento muy significativo, el nivel de ingreso de los grupos domésticos aumenta en mayor medida gracias al involucramiento de más miembros en la fuerza laboral y a los procesos demográficos de descenso de la fecundidad. Por último, habría que poner de relieve que los hogares dirigidos por mujeres aparentemente se han visto más favorecidos en términos del incremento de los ingresos monetarios de sus grupos familiares. A grandes rasgos esto pareciera alejarse de los sustentos empíricos que hemos revisado para otros contextos urbanos, sin embargo, tomando en cuenta la dispersión de los datos en este pequeño grupo debemos considerar la relatividad del hallazgo.

# PARTICIPACIÓN ECONÓMICA FAMILIAR SEGÚN SECTORES SOCIALES E INSERCIÓN LABORAL (HOGARES CON JEFATURA MASCULINA)

Hemos dado cuenta en la sección previa de algunas características de la participación económica familiar que se refieren al conjunto de las unidades domésticas regiomontanas. Sin embargo, sabemos de las desigualdades sociales existentes en la ciudad, las cuales seguramente imponen un sello particular a este fenómeno que consideramos pertinente analizar. Por lo anterior, ahora nos interesa profundizar en las características de las unidades domésticas que ya vimos ubicando el sector social al que pertenecen los hogares con jefatura masculina, e identificando también la inserción industrial de los miembros que participan en el mercado laboral. Como gran parte de nuestro interés durante el desarrollo de la tesis ha sido analizar la industria regiomontana, queremos ver cómo se refleja la evolución de la absorción laboral y de los ingresos en esta rama en el nivel de las unidades domésticas.

Para llevar a cabo este análisis nos apoyamos en algunas investigaciones que consideran características de los hogares según las particularidades de diferentes sectores socioeconómicos, con el fin de ilustrar la manera en que la desigualdad en las condiciones de vida puede tener implicaciones y opciones diferentes, sin que esto signifique que existen nexos causales directos entre la pertenencia a un grupo y las situaciones que se estudien (Mier y Terán y Rabell, 2004; González de la Rocha, 1986 y 1995). Decidimos incluir en esta etapa únicamente a las unidades domésticas con jefatura masculina porque la muestra de hogares con jefatura femenina (17.5% del total en 2003) es insuficiente y los datos correspondientes han mostrado variaciones muy marcadas, que probablemente se acentuarían con los desgloses que proponemos relativos al sector social y la inserción laboral.

Con respecto a los sectores socioeconómicos que definimos, hay estudios a nivel nacional que distinguen la inserción del jefe en ocupaciones no manuales y manuales, y dentro de este último grupo se distinguen a su vez a los trabajadores asalariados y por cuenta propia. Como en Monterrey el porcentaje de trabajadores por cuenta propia es muy bajo y la proporción correspondiente no mostró variaciones importantes en el periodo 1990-2003 (ver capítulo III), consideramos en un solo conjunto a los trabajadores manuales (incluyendo a los trabajadores por cuenta propia) pues la mayor parte de la fuerza de trabajo es asalariada<sup>33</sup>.

Dividimos entonces a los hogares en dos sectores sociales a partir de la inserción laboral del jefe: en los sectores medios ubicamos a los hogares con jefes en ocupaciones no manuales, los cuales son más privilegiados en términos de niveles educativos y de ingreso. Se trata de profesionistas, técnicos, maestros, funcionarios administrativos y funcionarios de oficina de distintos niveles. En los sectores populares ubicamos a los trabajadores manuales que desempeñan ocupaciones como obreros, mecánicos, trabajadores de diversos oficios, choferes y prestadores de distintos tipos de servicios. Las características de estos dos sectores están vinculadas con los recursos que disponen los hogares, por eso sería posible esperar que en los sectores populares se encuentren los hogares más afectados por el estancamiento del ingreso debido tal vez a que los suyos son menores, y al descenso que éstos han sufrido en sus posibilidades de compra.

Nuestro propósito es profundizar en la dinámica de la participación económica familiar en los hogares con jefatura masculina mediante la comparación entre estos dos sectores sociales, por eso retomamos el análisis de la utilización de la mano de obra disponible, del número de activos y ahora nos interesa incluir también la inserción industrial de los miembros de los hogares, así como los ingresos de los jefes, los de las unidades domésticas y los ingresos per capita según la inserción industrial (esto nos parece conveniente para dar continuidad al eje central de la tesis sobre la importancia de la industria en la ciudad de Monterrey).

---

<sup>33</sup> En el 2003 la proporción de trabajadores asalariados y por cuenta propia fue 75.4 y 15.8% respectivamente.

## **Utilización de la mano de obra disponible en distintos sectores sociales**

En los dos sectores sociales que distinguimos se observa claramente el incremento de la participación femenina que ya identificamos anteriormente en el total de los grupos domésticos. La información del cuadro VI-9 muestra que los hogares de los grupos sociales más privilegiados en donde se utilizó toda la mano de obra femenina disponible de 18 a 64 años crecieron 15% durante el periodo que se estudia (de 27.6 a 31.9%), además esta proporción es más importante que en los sectores populares, aunque el crecimiento de 40% de los hogares que utilizaron toda la mano de obra femenina disponible de 18 a 64 años fue muy significativo en los sectores populares (cuadro VI-10). Como señalamos, estas tendencias son las que se observan para el grupo de mujeres de 18 a 64 años, pero hay que agregar que las mujeres mayores de 65 años también siguen el mismo camino, aunque con un menor grado de participación, esto se aprecia en ambos cuadros. El incremento de unidades domésticas en las que se utilizó toda la mano de obra femenina adulta es muy relevante sobretodo en una ciudad que se ha caracterizado por la importancia de la mano de obra masculina, lo que nos lleva a replantear la situación que durante décadas ha sido tradicional en la ciudad de Monterrey, pues constituye un avance en el conocimiento de la participación femenina desde la perspectiva de los hogares en la ciudad. Al menos en nuestra opinión esto refleja la necesidad o el deseo –según sea el caso- que tienen las mujeres adultas regiomontanas de trabajar y probablemente de contribuir al gasto del grupo doméstico aun cuando aparentemente no son las únicas responsables, pues se trata de mujeres cuyos hogares cuentan con un hombre que es reconocido como jefe. De igual modo, las cifras sugieren que en los sectores populares que se distinguen por ser menos favorecidos, el escaso crecimiento de los ingresos pudo haber afectado en mayor medida a estas capas sociales y por eso las mujeres adultas que ahí se ubican han tenido una necesidad cada vez más creciente de salir del hogar para trabajar y apoyar al jefe con los gastos del hogar.

En lo que se refiere a los hogares que utilizaron de forma parcial o total la mano de obra de otros integrantes no encontramos cambios notables. Al desglosar por sectores sociales, en los dos vemos la misma invariabilidad encontrada en la sección anterior con respecto a la

utilización de la mano de obra de varones adultos de 18 a 64 años, y sólo en los sectores medios vemos que se incrementaron las unidades que utilizaron toda la fuerza de trabajo de varones adultos mayores de 65 años (de 79.5 a 85.7%, ver cuadro VI-9). La información de estos cuadros también ofrece evidencia para sostener que en los dos sectores sociales disminuyeron los hogares que contaron con participación económica adolescente masculina y femenina de 12 a 17 años (cuadros VI-9 y VI-10).

## **Miembros del hogar activos según sectores sociales**

Con relación al número de miembros activos, en el cuadro VI-12 podemos advertir que en los sectores populares fue más importante el crecimiento de los hogares que contaban con una mujer adulta activa de 18 a 64 años (de 29.1 a 37.1%). Asimismo, queremos subrayar el crecimiento de hogares con una mujer activa mayor de 65 años en los dos sectores sociales, pese a que esta proporción es más baja que la de hogares con participación económica de miembros pertenecientes a otros grupos de edad. En los sectores medios, los hogares que contaban con una mujer activa mayor de 65 años aumentaron de 6.5 a 15.9%, y en los populares de 1.5 a 11.6% (ver cuadros VI-11 y VI-12). Estos aumentos sistemáticos tanto en las tasas de actividad femeninas como en el número de mujeres activas por hogar, nos dan elementos para sustentar que la evolución de la participación femenina en los hogares de sectores medios y populares ha valido para satisfacer requerimientos personales de estas mujeres o del mismo grupo doméstico, pero las diferencias a favor de los sectores populares nos hacen pensar que éstos se han visto en una mayor necesidad o presión económica de incorporar a la fuerza de trabajo femenina disponible mayor de 18 años en el mercado laboral, con fines de mantener el nivel de vida de los grupos domésticos.

Con respecto a los hogares que contaban con un joven adolescente activo (hombre y/o mujer) del grupo de 12 a 17 años, podemos comentar que la proporción correspondiente es más grande en los sectores populares, sin embargo, en los dos sectores sociales hubo una disminución de hogares con este tipo de participación. Al resumir las tendencias que encontramos con respecto a la distribución porcentual de los hogares por número de activos en los dos sectores sociales destaca el incremento de las unidades domésticas que tenían una mujer activa mayor de 18 años (y también más de 65), y la disminución de las que contaban con un joven adolescente activo de ambos sexos. En lo que concierne a cada

sector social podemos enfatizar además que en los sectores medios creció el número de hogares que tenía un varón activo mayor de 65 años, y en los populares el aumento de hogares con participación femenina adulta fue más relevante.

## **La inserción laboral según sectores sociales**

El análisis de la participación económica familiar que hemos llevado hasta este momento refleja claramente que durante el periodo que estudiamos las mujeres se han ido incorporando con mayor frecuencia al mercado de trabajo, contrario a los indicadores masculinos que muestran una tendencia invariable o decreciente. Estos cambios nos motivan a dirigir el análisis al plano de la inserción laboral de los integrantes de los hogares para tratar de rastrear la naturaleza de estos procesos con direcciones desiguales. En las diferentes etapas de esta tesis hemos destacado nuestra opinión sobre la importancia de la industria en la ciudad de Monterrey, pese a los diferentes puntos de vista que hemos documentado al respecto para periodos previos al nuestro. Por ejemplo, en el capítulo II que trata sobre los antecedentes del tema de investigación enfatizamos los periodos de éxito y de crisis en el desarrollo industrial de la ciudad, de igual manera los indicadores del mercado de trabajo que examinamos en el capítulo III nos dan elementos para concluir que al menos hasta el año 2003 la industria seguía manteniendo su proporción de empleo en el total (aunque habría que matizar esta aseveración en vista de lo encontrado con la evolución de los ingresos en dicha rama). Durante el periodo 1990-2003 vimos que la manufactura no perdió su peso relativo en lo que respecta a la estructura del empleo en el mercado regiomontano, pues inmediatamente después de la crisis de 1995 los indicadores que observamos muestran una rápida recuperación en cuanto a la absorción relativa de mano de obra en esta rama, especialmente entre los empleos femeninos.

En la situación que hemos venido analizando a partir del eje sectorial nos interesa explorar la inserción industrial de los miembros de los grupos domésticos. El objetivo es examinar la evolución del número de activos por hogar en la industria y complementar la información que ya sabemos de este sector en el agregado de la fuerza de trabajo con el estudio de la participación económica familiar. Particularmente nos interesa retomar los cambios relacionados con el incremento de los hogares que utilizaron toda la mano de obra

femenina disponible y la invariabilidad de aquellos con participación masculina, y enfocar ahora el tipo de ocupación en la industria.

El cuadro VI-13 muestra que en los sectores medios el número de hogares que tenían una mujer adulta ocupada en la industria creció 24%, pero los niveles continúan muy bajos pues la proporción correspondiente pasó de 5.8 a 7.2%. Anteriormente vimos que en Monterrey la creciente incorporación de las mujeres en el trabajo remunerado se está dando en empleos tradicionalmente masculinos como los que se obtienen en la industria, y no sólo en los que son tradicionalmente considerados femeninos, de manera que está cambiando la preponderancia de la fuerza de trabajo masculina ocupada en la industria para convertirse en un sector más equilibrado en términos de género. Sin embargo, en el nivel de las unidades domésticas la inserción femenina no refleja con claridad estas modificaciones, tal vez porque aún no son suficientemente significativas, pues las proporciones de mujeres ocupadas en la industria son muy bajas en general, y más en los sectores medios.

En los sectores populares también encontramos muy pocas modificaciones en el número de hogares con adultos ocupados en la industria. En este caso la proporción de hogares con una mujer adulta de 18 a 64 años ocupada en esta rama se mantuvo prácticamente igual (10%), y la cifra correspondiente a los varones adultos de ese mismo grupo de edad se redujo 13% (de 40.0 a 34.8%, ver cuadro VI-14). Esto último se relaciona con el análisis agregado de la fuerza de trabajo masculina que presentamos anteriormente, y estas últimas cifras nos permiten argumentar que el descenso en la presencia de hombres ocupados en la industria tiene que ver con lo que ocurre en los hogares de sectores populares (dirigidos por varones).

## **Los ingresos según sectores sociales e inserción laboral**

La última parte del análisis de las unidades domésticas con jefatura masculina está enfocada a la evolución de los ingresos monetarios. En principio, éstos últimos resultan de las actividades desempeñadas en el mercado laboral y estarían relacionados con el tipo de inserción de los miembros del hogar y con el sector social al que pertenecen. De igual modo que lo hicimos anteriormente, analizamos primero los ingresos de los jefes, después los del grupo doméstico y los ingresos per cápita, según sector social y tipo de inserción.

El tamaño promedio de los hogares disminuyó un poco más en los sectores populares, y sobretodo los grupos familiares sin alguno de sus integrantes ocupado en la industria, los cuales disminuyeron 24% (de 5.4 a 4.1 miembros por hogar en promedio, véase cuadro VI-15). Ya hemos indicado que en todos los tipos de hogares se redujo el número medio de miembros, los que tenían algún integrante ocupado en la industria se redujeron 15.8% en los sectores populares, mientras que en los medios las bajas fueron de 10.9 y 13.7% respectivamente (cuadro VI-15). Seguramente estas tendencias ayudan a explicar los cambios en los ingresos.

De manera general queremos hacer hincapié en las diferencias entre los tres tipos de ingresos por sectores sociales (ingresos de los jefes, del hogar y per cápita), en donde se ven favorecidos los sectores medios en 1990 así como los hogares con al menos un miembro ocupado en la industria, sin embargo, al final del periodo la evolución de los ingresos pareciera no seguir beneficiando a estos grupos, veamos a continuación.

En primer lugar analizamos a los hogares que durante el periodo que se observa tenían al menos uno de sus miembros ocupado en la industria. En lo que atañe a los ingresos de los jefes de las unidades domésticas de sectores medios, destaca la considerable reducción de 26.1% durante el periodo comprendido entre 1990 y 2003 (cuadro VI-16). Esto propició que los ingresos de los hogares también disminuyeran aunque en menor medida (2.9%), pero lo que seguramente ayudó a que los ingresos per cápita no se vieran afectados con la misma tendencia fue la reducción sistemática del tamaño promedio de los hogares regiomontanos y el aumento del número promedio de activos por hogar, pues en este tipo de hogares los ingresos per cápita mostraron un aumento de 9.5%.

En lo que corresponde a los hogares de sectores populares encontramos que los tres tipos de ingresos aumentaron durante el periodo: 19.5% los relativos a los jefes, 35.9% los de las unidades domésticas y 51.9% los ingresos per cápita (cuadro VI-16). En este caso se refleja claramente el efecto de la participación familiar (femenina, principalmente) en las unidades domésticas, la cual fue más importante en los sectores populares, lo que a su vez beneficia a los ingresos de los hogares que ahí se ubican.

En los grupos domésticos que no contaban con miembros ocupados en la industria encontramos las mismas tendencias que vimos en la contraparte en los dos sectores sociales. En el mismo cuadro se aprecia que los ingresos de los jefes de hogares de sectores medios se redujeron en menor medida (4.9%), por eso los ingresos del grupo doméstico apenas lograron un leve aumento de 1.9% y los ingresos per cápita se incrementaron 9.5%.

En los sectores populares, los cambios de los ingresos en los hogares sin miembros ocupados en la industria también muestran una tendencia creciente más importante pues como ya vimos, en este caso disminuyó más el tamaño promedio de los hogares. Al respecto, los ingresos de los jefes se incrementaron 27.3%, mientras que los ingresos de los hogares y per cápita aumentaron 30.9 y 49.2% respectivamente (cuadro VI-16). En este sector de la población fue más claro el aumento de los tres tipos de ingresos examinados. Esto se explica además por el importante aumento de hogares que utilizaron toda la mano de obra femenina adulta mayor de 18 años, y de hogares con una mujer activa de 18 a 64 años en estos sectores sociales (así como a la reducción más notoria del tamaño promedio de los hogares).

Una última observación que queremos añadir con relación a los ingresos es la siguiente. Al inicio del periodo las diferencias entre los ingresos de los jefes de sectores medios con o sin miembros ocupados en la industria eran más acentuadas a favor de los primeros, pero al final del periodo tenemos que estas diferencias se invirtieron. En cambio, en los sectores populares las desigualdades entre los ingresos de los hogares según tipo de inserción se están acentuando conforme avanza el periodo que se observa a favor de los hogares que no tenían miembros ocupados en la industria. De modo que la industria regiomontana está ofreciendo mejores espacios para la mano de obra que proviene de unidades domésticas de sectores populares, la cual probablemente es menos calificada.

## COMENTARIOS FINALES

En este capítulo se analizaron las unidades domésticas de Monterrey con la información de la ENEU para el periodo 1990-2003. El objetivo principal fue examinar la participación económica familiar para tratar de contribuir a la discusión de este paradigma en la ciudad, para la cual existen pocas aportaciones al respecto. Interesaba, particularmente, dar respuesta a algunos cuestionamientos básicos acerca de la utilización de la fuerza de trabajo disponible en los grupos domésticos, y de la evolución de los ingresos monetarios en este ámbito. Distinguimos la participación económica familiar primero mediante el tipo de jefaturas masculinas o femeninas de los hogares, y después incorporamos otras dimensiones analíticas como la inserción laboral de los integrantes y el sector social al que pertenecen los hogares –definido a partir de la inserción ocupacional del jefe-. Esto último se observó únicamente en los hogares dirigidos por hombres, los cuales representan la mayoría en la ciudad. A lo largo de la tesis hemos subrayado la importancia de la actividad industrial en Monterrey, por eso en la segunda parte del capítulo incluimos esta dimensión para analizar la participación económica de al menos uno de los miembros de los hogares en la rama industrial.

Nuestro propósito fue considerar otra manera de ver la realidad del mismo contexto regiomontano que ya había sido explorado previamente mediante el análisis de los datos individuales. De los capítulos anteriores se concluye que los ingresos obtenidos en las

principales ramas de la ciudad se estancaron durante el periodo 1990-2003. Para este capítulo fue importante considerar tal antecedente en lo correspondiente a los niveles de ingresos de los grupos domésticos. Uno de los hallazgos más reveladores que enriquecen el análisis de la participación económica familiar tiene que ver con lo que ocurre con los ingresos que se obtienen en la industria en cada sector social. Los datos permiten argumentar que la desigualdad entre los ingresos de sectores medios y populares se está acortando debido a las tendencias globales de los ingresos individuales, especialmente los de la rama industrial. Es decir, los trabajadores no manuales que se distinguen por ser más calificados porque cuentan con altos niveles de estudios están perdiendo capacidad en sus niveles de ingresos por la caída que éstos sufrieron durante el periodo que estudiamos. Esto implica que el estancamiento del ingreso ha afectado principalmente a los trabajadores de sectores medios ocupados en la industria, pues en los populares por el contrario aumentaron moderadamente. Los hogares de los trabajadores de sectores medios, a su vez, resultaron ser los más perjudicados por la caída de los ingresos familiares provocada por el decrecimiento de los ingresos de los jefes.

Obtuvimos además resultados que precisan la evolución de los otros indicadores que se analizaron siguiendo el orden en que se presentó la información. En primer lugar, queremos destacar el incremento de las unidades domésticas que contaban con participación económica de mujeres adultas mayores de 18 años. Al respecto encontramos que en general hay más participación del grupo de mujeres de 18 a 64 años de edad en los hogares encabezados por mujeres; sin embargo, la tendencia creciente fue más importante en los hogares con jefatura masculina. Además hay que añadir que en estos últimos, la proporción de los grupos domésticos que utilizaron toda la mano de obra disponible de las mujeres mayores de 65 años también aumentó. La evolución del número de activos por hogar sigue esta tendencia. En este caso, el aumento de las unidades domésticas que contaban con una mujer activa de este grupo de edad también fue más importante en las que estaban encabezadas por hombres.

En segundo lugar, también fue evidente el crecimiento de hogares con jefatura masculina que contaban con participación económica de mujeres adultas tanto en sectores medios como populares. En estos últimos sectores sociales que se caracterizan por ser menos

privilegiados en términos de la calificación en los puestos de trabajo, el crecimiento de los hogares que utilizaron toda la mano de obra femenina disponible fue más significativo. De igual manera, en los sectores populares fue más importante el crecimiento de las unidades domésticas que contaban con una mujer activa mayor de 18 años (incluyendo a las mayores de 65).

En lo que se refiere a la inserción industrial de los miembros, los cambios en la proporción de los hogares con participación económica de mujeres adultas ocupadas en la industria muestran un ligero aumento en los sectores populares, sin embargo, esto no alcanza a reflejarse claramente en la evolución de este indicador porque los niveles de participación de las mujeres en esta rama no son suficientemente significativos.

En tercer lugar, llama la atención la evolución de la participación económica de varones adultos de 18 a 64 años en el nivel de las unidades domésticas. La proporción de hogares con jefes hombres o mujeres que utilizaron toda la mano de obra masculina disponible no mostró variaciones durante el periodo. Según número de activos, la disminución que observamos de hogares que tenían más de tres hombres activos de 18 a 64 años indica que la mano de obra que dejó de utilizarse fue la secundaria o la adicional, y no la que podría ser considerada principal o de los jefes. La misma invariabilidad que muestra la evolución de la participación económica de los varones de 18 a 64 años se aprecia en los dos sectores sociales, y sólo en los sectores medios vemos que se incrementaron las unidades que utilizaron toda la fuerza de trabajo de varones adultos mayores de 65 años (de 79.5 a 85.7%). De manera que este aumento sirvió para que la proporción total de hogares con mano de obra masculina se mantuviera durante el periodo.

En cuarto lugar, disminuyeron su proporción las unidades domésticas que tenían mano de obra adolescente de hombres y mujeres de 12 a 17 años. Las particularidades de este grupo poblacional en el nivel de los grupos domésticos se pueden puntualizar en las siguientes líneas. La presencia de esta mano de obra adolescente fue más importante en términos cuantitativos en los hogares dirigidos por mujeres, pero también en éstos la reducción fue más significativa. A pesar de la baja proporción de hogares que utilizaron toda la mano de obra adolescente disponible, encontramos algunas diferencias por género que nos sugieren que ante la necesidad de los hogares de mantener o mejorar las condiciones de vida

prevalecientes, hay una preferencia por enviar al mercado laboral a las mujeres jóvenes de este grupo de edad antes que a sus compañeros varones. En lo que se refiere a cada sector social, encontramos que los populares estaban mejor representados por la mano de obra adolescente, pero en éstos y en los medios disminuyó la proporción de hogares con fuerza de trabajo juvenil.

En quinto lugar, los resultados de otra parte central del análisis de los hogares referida a los ingresos monetarios son los siguientes. En principio la tendencia seguida por los ingresos de los jefes de hogares hombres y mujeres fue hacia el aumento. Si únicamente tomamos en cuenta las tendencias globales, podríamos decir que aparentemente las mujeres jefas fueron las más beneficiadas pues sus ingresos se acrecentaron en forma importante, a diferencia de los ingresos masculinos. Pero si consideramos que se trata de un grupo pequeño y que hay mucha variación en los datos, entonces hay que tener cuidado en esta interpretación. Al mismo tiempo no podemos dejar de lado que los ingresos de las mujeres jefas fueron menores que los ingresos de los jefes varones.

Con respecto a los ingresos de las unidades domésticas y los ingresos per cápita hay que mencionar su aumento en hogares con los dos tipos de jefaturas, pero el incremento de ambos y en particular de ingresos per cápita fue más revelador en las unidades domésticas encabezadas por mujeres. Existen dos factores básicos que apoyan estas tendencias: primero, el nivel de vida familiar logró aumentar debido a que al final del periodo estudiado hay un mayor número de miembros que participan en el mercado de trabajo y, segundo, el descenso en el tamaño medio de las familias también contribuyó a que la repartición de los ingresos de los grupos domésticos se realice entre un menor número de miembros.

En sexto lugar, la evolución del número de activos por hogar según inserción laboral de los miembros de los hogares no mostró grandes cambios. A pesar del crecimiento de aquellos que contaban con participación económica de mujeres adultas, esta tendencia no se refleja al observar la inserción industrial quizá porque los niveles de participación de las mujeres en esta rama aún son bajos. En los sectores medios fue más importante el crecimiento de las unidades domésticas que contaban con una mujer adulta ocupada en la industria. En los populares, además del escaso crecimiento de este tipo de unidades, también fue evidente la

reducción de las que contaban con un varón adulto mayor de 18 años ocupado en la rama industrial.

Con respecto a los ingresos según la inserción industrial de al menos uno de los miembros del hogar –generalmente el jefe- vimos que en los sectores medios, los ingresos de los jefes sufrieron una considerable caída que a su vez propició una baja en los ingresos familiares. Como anticipamos, esto nos orilla a pensar que en la manufactura se están reduciendo los espacios bien remunerados para esta mano de obra más calificada que proviene de sectores medios. Al interior de los sectores populares, los tres tipos de ingresos aumentaron en los hogares que tenían al menos un integrante ocupado en la industria. Es muy probable que esto se deba al notable crecimiento en el número de hogares que contaban con participación económica de mujeres adultas en estos sectores, así como a la notable reducción del tamaño promedio de los hogares que se ubican en los sectores populares.

Por otro lado queremos hacer hincapié en la invariabilidad que mostró el número de hogares que contaban con participación masculina adulta en los dos sectores sociales. Pero en los sectores populares disminuyó la proporción de hogares que tenían mano de obra masculina de 18 a 64 años ocupada en la industria. A pesar de que esta rama mantuvo su peso relativo en la estructura del empleo total en la ciudad, está generando menos empleos para los trabajadores de menos calificación mientras que los más calificados que logran mantenerse en ella, han perdido capacidad en sus niveles de ingreso.

En síntesis, las principales transformaciones que observamos en el nivel de las unidades domésticas nos dan elementos para precisar algunas situaciones de la realidad regiomontana. Así como en otras principales ciudades del país, en Monterrey fue muy importante el incremento de hogares que contaban con participación económica femenina, en los hogares con los dos tipos de jefaturas y en ambos sectores sociales, pero hay que destacar que el crecimiento fue más importante en los sectores populares.

A diferencia de lo que se ha documentado para otros contextos urbanos, en Monterrey disminuyeron apreciablemente los hogares que empleaban a los jóvenes adolescentes en el mercado de trabajo, especialmente los dirigidos por mujeres. Así que ante el estancamiento de los ingresos individuales, al interior de los hogares no ha sido utilizada esta mano de

obra con el fin de mantener el nivel de vida familiar y más bien se ha recurrido a las mujeres adultas. Es probable que el énfasis en el logro de mayores niveles de escolaridad en las nuevas generaciones contribuya a explicar esta tendencia. Con respecto a la evolución de los ingresos monetarios parece ser que los hogares con jefatura femenina no son tan vulnerables ni tan empobrecidos en Monterrey, pues los ingresos de las jefas fueron los más incrementados durante el periodo que estudiamos, además de que la desigualdad con respecto a los ingresos de los jefes varones se está reduciendo conforme el paso del tiempo.

Los indicadores que evaluamos nos dan pauta para interpretar que el aumento del número de activos por hogar y la reducción del tamaño promedio de los hogares, han logrado que los niveles de ingreso de los grupos domésticos no se vieran afectados a pesar del estancamiento de los ingresos individuales. Además, hay que decir que han sido principalmente las mujeres adultas las que en el nivel de los hogares contribuyen en mayor medida a generar recursos que garanticen el estándar de vida del grupo familiar, cumpliendo cada vez más compromisos como esposas, madres, trabajadoras en el hogar y en actividades remuneradas.

Cuadro VI-1 MONTERREY, NÚMERO MEDIO DE MIEMBROS POR HOGAR SEGÚN TIPO DE JEFATURA, 1990-2003

Hogares	No. medio de miembros	
	1990	2003
Jefes hombres	4.9	4.2
Jefes mujeres	3.6	3.2
Total	4.7	4.0

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-2 MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LAS UNIDADES DOMÉSTICAS SEGÚN SU COMPOSICIÓN DE PARENTESCO, 1990-2003

Composición de parentesco	1990	2003
Nuclear	69.2	68.5
Ampliado	2.3	1.6
Extenso	14.3	15.3
Extenso mixto	1.7	1.2
Otros parientes	0.2	0.3
Corresidentes o no parientes entre sí	0.8	0.6
Otros parientes y no parientes	0.0	0.1
Persona sola	4.3	6.3
NE	7.2	6.1
Total	100.0	100.0

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-3 MONTERREY, DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS JEFES DE HOGAR DECLARADOS POR EDAD Y SEXO, 1990-2003

<i>Edad de los jefes (ciclo vital)</i>	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>		<i>Total</i>	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
18 a 34 años	32.0	25.6	14.9	12.7	29.6	23.3
35 a 44 años	28.5	27.4	16.1	15.3	26.7	25.3
45 y más años	39.5	47.0	69.0	72.0	43.7	51.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-4 MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA POR UTILIZACIÓN\* DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE SEGÚN GRUPOS DE EDAD Y SEXO, 1990-2003 (Porcentajes)

<i>Grupos de edad en el hogar</i>	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>		<i>Total</i>	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
<i>Total de miembros</i>						
Sin utilizar	5.4	7.1	58.0	55.2	3.4	5.2
Uso parcial	30.9	28.7	25.7	24.5	81.5	77.1
Uso total	63.7	64.2	16.3	20.3	15.1	17.6
<i>Jóvenes (12 a 17)</i>						
Sin utilizar	71.2	81.8	81.7	85.7	71.7	81.6
Uso parcial	9.3	3.6	7.8	2.2	18.3	7.1
Uso total	19.5	14.6	10.5	12.1	10.0	11.3
<i>Adultos (18 a 64)</i>						
Sin utilizar	3.3	3.7	59.0	55.3	3.0	3.7
Uso parcial	9.9	10.2	18.6	16.5	72.5	67.5
Uso total	86.8	86.1	22.4	28.2	24.5	28.8
<i>Adultos mayores (65 y +)</i>						
Sin utilizar	63.6	69.2	95.9	90.5	71.0	71.6
Uso parcial	0.8	0.0	0.0	0.0	10.4	7.6
Uso total	35.6	30.8	4.1	9.5	18.6	20.8

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

\* Las tasas relacionan el número de activos de cada grupo de edad y sexo, entre el número de personas en el mismo grupo de edad y del mismo sexo por hogar.

Cuadro VI-5 MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA FEMENINA POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE SEGÚN GRUPOS DE EDAD Y SEXO, 1990-2003 (Porcentajes)

<i>Grupos de edad en el hogar</i>	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>		<i>Total</i>	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
<i>Total de miembros</i>						
Sin utilizar	19.1	15.2	38.8	35.9	21.7	20.0
Uso parcial	18.3	16.4	38.5	35.6	59.9	56.2
Uso total	62.6	68.4	22.7	28.5	18.4	23.8
<i>Jóvenes (12 a 17)</i>						
Sin utilizar	51.2	71.9	72.5	85.5	57.5	78.1
Uso parcial	14.3	6.2	11.2	3.7	23.1	9.4
Uso total	34.5	21.9	16.3	10.8	19.4	12.5
<i>Adultos (18 a 64)</i>						
Sin utilizar	11.3	9.0	31.5	26.8	15.5	11.6
Uso parcial	7.5	7.5	25.6	25.4	42.5	41.2
Uso total	81.2	83.5	42.9	47.8	42.0	47.2
<i>Adultos mayores (65 y +)</i>						
Sin utilizar	83.3	77.8	91.7	90.7	91.2	89.8
Uso parcial	0.0	0.0	0.0	1.1	0.0	1.6
Uso total	16.7	22.2	8.3	8.2	8.8	8.6

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-6 MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA POR NÚMERO DE ACTIVOS\* SEGÚN GRUPOS DE EDAD Y SEXO, 1990-2003 (Porcentajes)

<i>Grupos de edad en el hogar</i>	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>		<i>Total</i>	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
<i>Total de miembros</i>						
Hogares sin activos	5.4	7.1	58.0	55.2	3.4	5.2
Hogares con 1 activo	68.2	67.9	32.0	36.7	45.1	41.4
Hogares con 2 activos	15.7	17.6	7.0	6.7	28.6	32.3
Hogares con 3 y más activos	10.7	7.4	3.0	1.4	22.9	21.1
<i>Jóvenes (12 a 17)</i>						
Hogares sin activos	71.2	81.8	81.7	85.7	71.7	81.6
Hogares con 1 activo	25.8	16.8	16.9	13.6	23.3	16.4
Hogares con 2 activos	3.0	1.4	1.4	0.6	4.6	1.7
Hogares con 3 y más activos	0.0	0.0	0.0	0.1	0.4	0.3
<i>Adultos (18 a 64)</i>						
Hogares sin activos	3.1	3.7	57.0	55.3	3.0	3.7
Hogares con 1 activo	69.5	73.8	32.7	38.0	49.6	45.3
Hogares con 2 activos	16.2	16.5	7.2	5.4	29.0	33.5
Hogares con 3 y más activos	11.2	6.0	3.1	1.3	18.4	17.5
<i>Adultos mayores (65 y +)</i>						
Hogares sin activos	96.4	69.2	95.9	90.5	71.0	71.6
Hogares con 1 activo	3.5	30.8	3.5	9.5	27.4	25.7
Hogares con 2 activos	0.1	0.0	0.6	0.0	1.6	2.7
Hogares con 3 y más activos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

\* Distribución de los hogares que contaron con uno, dos, tres y más activos según edad y sexo.

Cuadro VI-7 MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA FEMENINA POR NÚMERO DE ACTIVOS SEGÚN GRUPOS DE EDAD, 1990-2003 (Porcentajes)

<i>Grupos de edad en el hogar</i>	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>		<i>Total</i>	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
<i>Total de miembros</i>						
Hogares sin activos	19.1	15.2	39.1	35.9	21.7	20.0
Hogares con 1 activo	55.2	57.8	39.6	44.9	33.8	36.8
Hogares con 2 activos	15.2	23.8	15.2	16.0	22.2	25.8
Hogares con 3 y más activos	10.5	3.2	6.1	3.2	22.3	17.4
<i>Jóvenes (12 a 17)</i>						
Hogares sin activos	51.2	71.9	72.5	85.5	57.5	78.1
Hogares con 1 activo	46.4	28.1	26.3	14.5	35.8	20.3
Hogares con 2 activos	2.4	0.0	1.2	0.0	6.7	1.6
Hogares con 3 y más activos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<i>Adultos (18 a 64)</i>						
Hogares sin activos	11.3	9.0	31.5	26.8	15.5	11.6
Hogares con 1 activo	64.0	65.5	47.7	52.7	42.0	43.5
Hogares con 2 activos	16.1	22.4	16.4	17.6	26.2	27.8
Hogares con 3 y más activos	8.6	3.1	4.4	2.9	16.3	17.1
<i>Adultos mayores (65 y +)</i>						
Hogares sin activos	83.3	77.8	91.7	90.7	91.2	89.8
Hogares con 1 activo	16.7	22.2	8.3	9.3	8.8	10.2
Hogares con 2 activos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Hogares con 3 y más activos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-8

MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS DE LOS HOGARES SEGÚN TIPO DE JEFATURA, 1990-2003

HOGARES	<i>Ingresos mensuales</i>		Aumento porcentual
	1990	2003	
<i>Ingresos de los jefes</i>			
Hombre	4,221.2	4,300.0	1.9
Mujer	2,251.3	3,225.0	43.3
<i>Ingresos del hogar</i>			
Jefes hombres	5,628.3	6,450.0	14.6
Jefes mujeres	3,534.0	4,300.0	21.7
<i>Ingresos per cápita</i>			
Jefes hombres	1,219.5	1,612.5	32.2
Jefes mujeres	965.3	1,440.5	49.2

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-9

MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES MEDIOS POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE, 1990-2003 (Porcentajes)

<i>Grupos de edad en el hogar</i>	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>		<i>Total</i>	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
<i>Total de miembros</i>						
Sin utilizar	0.5	1.0	56.3	53.9	0.5	0.8
Uso parcial	28.6	26.0	22.2	21.4	79.4	75.1
Uso total	70.9	73.0	21.5	24.7	20.1	24.1
<i>Jóvenes (12 a 17)</i>						
Sin utilizar	82.4	91.8	84.9	87.2	81.7	87.6
Uso parcial	4.8	0.0	3.9	0.9	10.0	3.8
Uso total	12.8	8.2	11.2	11.9	8.3	8.6
<i>Adultos (18 a 64)</i>						
Sin utilizar	0.6	0.8	57.1	54.8	1.0	1.2
Uso parcial	10.0	9.4	15.3	13.3	69.8	65.4
Uso total	89.4	89.8	27.6	31.9	29.2	33.4
<i>Adultos mayores (65 y +)</i>						
Sin utilizar	20.5	14.3	93.5	84.1	50.0	40.2
Uso parcial	0.0	0.0	0.0	0.0	17.1	13.5
Uso total	79.5	85.7	6.5	15.9	32.9	46.3

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-10 MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES POPULARES POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE, 1990-2003 (Porcentajes)

<i>Grupos de edad en el hogar</i>	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>		<i>Total</i>	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
<i>Total de miembros</i>						
Sin utilizar	0.8	0.9	60.8	55.1	0.5	0.5
Uso parcial	28.6	25.9	26.0	25.9	85.2	82.7
Uso total	70.6	73.2	13.2	19.0	14.3	16.8
<i>Jóvenes (12 a 17)</i>						
Sin utilizar	64.7	75.4	79.1	83.9	64.5	77.4
Uso parcial	12.9	6.1	10.5	3.1	25.0	9.2
Uso total	22.4	18.5	10.4	13.0	10.5	13.4
<i>Adultos (18 a 64)</i>						
Sin utilizar	0.7	1.2	63.0	56.6	0.9	1.1
Uso parcial	5.7	6.5	18.2	17.2	77.5	71.4
Uso total	93.6	92.3	18.8	26.2	21.6	27.5
<i>Adultos mayores (65 y +)</i>						
Sin utilizar	23.9	28.1	98.5	88.4	51.8	45.3
Uso parcial	1.5	0.0	0.0	0.0	14.9	11.7
Uso total	74.6	71.9	1.5	11.6	33.3	43.0

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-11 MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES MEDIOS POR NÚMERO DE MIEMBROS ACTIVOS, 1990-2003

<i>Grupos de edad en el hogar</i>	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>		<i>Total</i>	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
<i>Total de miembros</i>						
Hogares sin activos	0.5	1.0	56.3	53.9	0.5	0.8
Hogares con 1 activo	78.1	78.8	35.3	38.7	48.7	45.8
Hogares con 2 activos	13.4	15.6	5.3	6.4	32.1	35.6
Hogares con 3 y más activos	8.0	4.6	3.1	1.0	18.7	17.8
<i>Jóvenes (12 a 17)</i>						
Hogares sin activos	82.4	91.8	84.9	87.2	81.7	87.6
Hogares con 1 activo	15.6	6.8	13.9	11.9	14.1	10.8
Hogares con 2 activos	2.0	1.4	1.2	0.9	4.0	1.6
Hogares con 3 y más activos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0
<i>Adultos (18 a 64)</i>						
Hogares sin activos	0.6	0.8	57.1	54.8	1.0	1.2
Hogares con 1 activo	80.7	81.0	35.9	39.6	50.3	48.1
Hogares con 2 activos	12.6	14.4	5.0	4.9	32.6	36.4
Hogares con 3 y más activos	6.1	3.8	2.0	0.7	16.1	14.3
<i>Adultos mayores (65 y +)</i>						
Hogares sin activos	20.5	14.3	93.5	84.1	50.0	40.2
Hogares con 1 activo	79.5	85.7	6.5	15.9	45.7	52.4
Hogares con 2 activos	0.0	0.0	0.0	0.0	4.3	7.4
Hogares con 3 y más activos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-12 MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES POPULARES POR NÚMERO DE MIEMBROS ACTIVOS, 1990-2003

<i>Grupos de edad en el hogar</i>	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>		<i>Total</i>	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
<i>Total de miembros</i>						
Hogares sin activos	0.8	0.9	60.8	55.1	0.5	0.5
Hogares con 1 activo	67.3	67.6	28.9	36.7	45.1	41.3
Hogares con 2 activos	18.3	21.1	7.8	6.7	28.4	32.7
Hogares con 3 y más activos	13.6	10.4	2.5	1.5	26.0	25.5
<i>Jóvenes (12 a 17)</i>						
Hogares sin activos	64.7	75.4	79.1	83.9	64.5	77.4
Hogares con 1 activo	31.5	23.0	19.1	15.4	29.6	20.3
Hogares con 2 activos	3.8	1.6	1.8	0.3	5.2	1.9
Hogares con 3 y más activos	0.0	0.0	0.0	0.4	0.7	0.4
<i>Adultos (18 a 64)</i>						
Hogares sin activos	0.7	1.2	63.0	56.5	0.9	1.1
Hogares con 1 activo	74.2	72.1	29.1	37.1	51.4	45.2
Hogares con 2 activos	16.2	18.7	6.3	5.1	28.3	33.4
Hogares con 3 y más activos	8.9	8.0	1.6	1.3	19.4	20.3
<i>Adultos mayores (65 y +)</i>						
Hogares sin activos	23.9	28.1	98.5	88.4	51.8	45.3
Hogares con 1 activo	76.1	71.9	1.5	11.6	48.2	50.0
Hogares con 2 activos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.7
Hogares con 3 y más activos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-13 MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES MEDIOS POR NÚMERO DE OCUPADOS EN LA INDUSTRIA, 1990-2003

<i>No. de ocupados en la industria por hogar</i>	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>		<i>Total</i>	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
<i>Total de miembros</i>						
Hogares sin ocupados	69.2	70.7	94.0	92.7	65.9	66.0
Hogares con ocupados	30.8	29.3	6.0	7.3	34.1	34.0
<i>Jóvenes (12 a 17)</i>						
Hogares sin ocupados	98.8	99.6	99.6	99.9	98.6	99.5
Hogares con ocupados	1.2	0.4	0.4	0.1	1.4	0.5
<i>Adultos (18 a 64)</i>						
Hogares sin ocupados	69.7	71.3	94.2	92.8	66.4	66.7
Hogares con ocupados	30.3	28.7	5.8	7.2	33.6	33.3
<i>Adultos mayores (65 y +)</i>						
Hogares sin ocupados	99.6	99.5	100.0	100.0	99.6	99.5
Hogares con ocupados	0.4	0.5	0.0	0.0	0.4	0.5

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-14 MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES POPULARES POR NÚMERO DE OCUPADOS EN LA INDUSTRIA, 1990-2003

<i>No. de ocupados en la industria por hogar</i>	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>		<i>Total</i>	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
<i>Total de miembros</i>						
Hogares sin ocupados	58.5	63.7	89.2	89.0	53.5	58.2
Hogares con ocupados	41.5	36.3	10.8	11.0	46.5	41.8
<i>Jóvenes (12 a 17)</i>						
Hogares sin ocupados	97.2	98.3	98.2	98.9	95.5	97.2
Hogares con ocupados	2.8	1.7	1.8	1.1	4.5	2.8
<i>Adultos (18 a 64)</i>						
Hogares sin ocupados	60.0	65.2	90.4	90.0	55.5	60.1
Hogares con ocupados	40.0	34.8	9.6	10.0	44.5	39.9
<i>Adultos mayores (65 y +)</i>						
Hogares sin ocupados	99.7	99.2	100.0	99.9	99.7	99.2
Hogares con ocupados	0.3	0.8	0.0	0.1	0.3	0.8

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-15 MONTERREY, NÚMERO MEDIO DE MIEMBROS EN HOGARES CON JEFATURA MASCULINA SEGÚN SECTOR SOCIAL E INSERCIÓN LABORAL DE LOS MIEMBROS, 1990-2003

HOGARES	<i>No. medio de miembros</i>	
	1990	2003
<i>Sectores medios</i>		
Con al menos un ocupado en la industria	5.1	4.4
Sin ocupados en la industria	4.6	4.1
<i>Sectores populares</i>		
Con al menos un ocupado en la industria	5.7	4.8
Sin ocupados en la industria	5.4	4.1

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-16 MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS MENSUALES EN HOGARES CON JEFATURA MASCULINA SEGÚN SECTOR SOCIAL E INSERCIÓN LABORAL DE LOS MIEMBROS, 1990-2003 (Pesos del 2003)

HOGARES	<i>Ingresos mensuales</i>		Diferencias porcentuales
	1990	2003	
<i>Sectores medios</i>			
<i>Ingresos del jefe</i>			
Con al menos un ocupado en la industria	7,035.3	5,160.0	-26.1
Sin ocupados en la industria	5,890.1	5,600.0	-4.9
<i>Ingresos del hogar</i>			
Con al menos un ocupado en la industria	9,816.8	9,530.0	-2.9
Sin ocupados en la industria	7,853.4	8,000.0	1.9
<i>Ingresos per cápita</i>			
Con al menos un ocupado en la industria	1,963.4	2,150.0	9.5
Sin ocupados en la industria	1,832.5	2,006.7	9.5
<i>Sectores populares</i>			
<i>Ingresos del jefe</i>			
Con al menos un ocupado en la industria	3,239.5	3,870.0	19.5
Sin ocupados en la industria	3,377.0	4,300.0	27.3
<i>Ingresos del hogar</i>			
Con al menos un ocupado en la industria	5,353.4	7,273.5	35.9
Sin ocupados en la industria	4,355.4	5,700.0	30.9
<i>Ingresos per cápita</i>			
Con al menos un ocupado en la industria	1,069.4	1,624.3	51.9
Sin ocupados en la industria	984.9	1,469.2	49.2

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-1<sup>a</sup> MONTERREY, HOGARES OBSERVADOS SEGÚN TIPO DE JEFATURA, 1990-2003

Hogares	No. medio de miembros	
	1990	2003
Jefes hombres	2556	2609
(%)	84.4	81.4
Jefes mujeres	423	555
(%)	14.0	17.3
Total	3030	3206

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-2<sup>a</sup> MONTERREY, HOGARES OBSERVADOS SEGÚN SU COMPOSICIÓN DE PARENTESCO, 1990-2003

Composición de parentesco	1990	2003
Nuclear	2,097	2,223
Ampliado	70	52
Extenso	432	497
Extenso mixto	52	38
Otros parientes	6	11
Corresidentes o no parientes entre sí	23	20
Otros parientes y no parientes	1	2
Persona sola	131	203
NE	219	197
<b>Total</b>	<b>3,031</b>	<b>3,243</b>

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-4AMONTERREY, HOGARES OBSERVADOS CON JEFATURA MASCULINA POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE SEGÚN GRUPOS DE EDAD, 1990-2003

Grupos de edad en el hogar	Hombres		Mujeres		Total	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
<b>Total de miembros</b>						
Sin utilizar	138	186	1,420	1,354	87	136
Uso parcial	790	747	629	602	2,082	2,013
Uso total	1,628	1,676	398	499	387	460
	<b>2,556</b>	<b>2,609</b>	<b>2,447</b>	<b>2,455</b>	<b>2,556</b>	<b>2,609</b>
<b>Jóvenes (12 a 17)</b>						
Sin utilizar	486	454	562	461	749	760
Uso parcial	64	20	54	12	191	66
Uso total	133	81	72	65	105	105
	<b>683</b>	<b>555</b>	<b>688</b>	<b>538</b>	<b>1,045</b>	<b>931</b>
<b>Adultos (18 a 64)</b>						
Sin utilizar	81	92	1,397	1,305	76	93
Uso parcial	242	251	441	389	1,823	1,707
Uso total	2,129	2,120	530	664	615	728
	<b>2,452</b>	<b>2,463</b>	<b>2,368</b>	<b>2,358</b>	<b>2,514</b>	<b>2,528</b>
<b>Adultos mayores (65 y +)</b>						
Sin utilizar	159	216	165	171	233	262
Uso parcial	2	0	0	0	34	28
Uso total	89	96	7	18	61	76
	<b>250</b>	<b>312</b>	<b>172</b>	<b>189</b>	<b>328</b>	<b>366</b>

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-5AMONTERREY, HOGARES OBSERVADOS CON JEFATURA FEMENINA POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE SEGÚN GRUPOS DE EDAD, 1990-2003

Grupos de edad en el hogar	Hombres		Mujeres		Total	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
<b>Total de miembros</b>						
Sin utilizar	44	43	164	199	92	111
Uso parcial	42	46	163	198	253	312
Uso total	144	193	96	158	78	132
	<b>230</b>	<b>282</b>	<b>423</b>	<b>555</b>	<b>423</b>	<b>555</b>
<b>Jóvenes (12 a 17)</b>						
Sin utilizar	43	46	58	71	77	100
Uso parcial	12	4	9	3	31	12
Uso total	29	14	13	9	26	16
	<b>84</b>	<b>64</b>	<b>80</b>	<b>83</b>	<b>134</b>	<b>128</b>
<b>Adultos (18 a 64)</b>						
Sin utilizar	21	23	117	125	60	57
Uso parcial	14	19	95	119	164	203
Uso total	151	213	159	223	162	232
	<b>186</b>	<b>255</b>	<b>371</b>	<b>467</b>	<b>386</b>	<b>492</b>
<b>Adultos mayores (65 y +)</b>						
Sin utilizar	5	7	121	166	125	168
Uso parcial	0	0	0	2	0	3
Uso total	1	2	11	15	12	16
	<b>6</b>	<b>9</b>	<b>132</b>	<b>183</b>	<b>137</b>	<b>187</b>

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

Cuadro VI-8<sup>a</sup> MONTERREY, HOGARES OBSERVADOS SEGÚN TIPO DE INGRESOS POR TIPO DE JEFATURA, 1990-2003

Tipo de ingreso	No. de hogares	
	1990	2003
<i>Ingresos de los jefes</i>		
Hombre	2,399	2,609
Mujer	136	249
<i>Ingresos del hogar</i>		
Jefes hombres	2,554	2,609
Jefes mujeres	421	555
<i>Ingresos per cápita</i>		
Jefes hombres	2,554	2,609
Jefes mujeres	421	555

Fuente: ENEU 1990 y 2003, segundos trimestres.

## **Capítulo VII**

# **EL MERCADO DE TRABAJO Y LA PARTICIPACIÓN ECONÓMICA FAMILIAR EN MONTERREY: SÍNTESIS Y DISCUSIÓN DE LOS PRINCIPALES RESULTADOS**

En los últimos dos decenios del siglo XX el mercado de trabajo en México experimentó serias transformaciones. Las recurrentes crisis económicas que tuvieron lugar durante esos años han provocado una serie de políticas de control salarial, propiciando así que uno de los principales problemas del empleo en el país sea precisamente el deterioro de los ingresos, debido a la reducción que han sufrido y al aumento de la desigualdad de los mismos, lo que afecta a amplios sectores de la población. Asimismo, una característica desde entonces presente tiene que ver con las dificultades de la economía para la creación de trabajo asalariado, de manera que si el desempleo abierto ha sido bajo en el país se debe a que los

mexicanos más necesitados aceptan o crean ellos mismos ocupaciones que generalmente se desempeñan en condiciones muy precarias. Existe una importante cantidad de estudios sociodemográficos que han hecho relevantes aportes al entendimiento de los problemas que, en general, han enfrentado los mercados laborales regionales y locales durante la reestructuración económica. En este campo se ha logrado un avance científico gracias al apoyo de la abundante información estadística con la que se cuenta a nivel nacional, proporcionada principalmente por la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), la cual ha permitido detallar y dar continuidad a las transformaciones ocurridas al respecto. De las principales que se han dado cuenta en el nivel nacional sobresalen los aumentos en los niveles de participación económica femenina, los cambios sectoriales a favor del terciario, la creciente heterogeneidad laboral y las condiciones de trabajo precarias en el conjunto de la población activa asalariada y no asalariada.

La estrategia llevada a cabo para la presentación de las conclusiones de la tesis consiste en responder a las principales preguntas de la investigación mediante los resultados de los diversos capítulos. Estos cuestionamientos generales planteados para las dos dimensiones de la tesis serían: ¿cuál ha sido la evolución del mercado de trabajo de Monterrey durante el periodo 1990-2003, considerando los principales indicadores como absorción de mano de obra, protección social, ingresos?, específicamente nos interesaba conocer la evolución de los ingresos y si ésta ha afectado de manera importante la dinámica de la participación económica familiar en los hogares regiomontanos. Para esto planteamos además ¿cómo se han modificado las tasas de participación económica familiar y el número de miembros activos en los hogares?, ¿cómo varían estas tasas según la inserción laboral de los distintos miembros del hogar?, ¿cuál es el comportamiento de los ingresos en las unidades domésticas según el tipo de jefatura? Y, finalmente, ¿cuáles son las diferencias de estos indicadores según sectores sociales medios y populares?

Nuestro propósito fue contribuir a la explicación de estas tendencias del mercado de trabajo hacer aportaciones al análisis de otras dimensiones de la realidad social como la participación económica de hombres y mujeres desde la perspectiva de su entorno doméstico. Para ello nos apegamos a la información de la ENEU, concretamente para los segundos trimestres de 1990-2003. Los datos fueron primero revisados año con año para

documentar las principales tendencias en el mercado de trabajo, y luego en la segunda parte del análisis referente a la participación económica en los hogares, consideramos únicamente el inicio y el final del periodo.

El punto de partida de esta investigación fue rastrear los orígenes del desarrollo industrial en la ciudad de Monterrey. En el capítulo II documentamos cómo se formaron grupos empresariales regionales de gran importancia y perdurabilidad, los cuales mostraron desde su comienzo alta capacidad de adaptación y condiciones de liderazgo a escala nacional. Al respecto observamos la evolución y el desarrollo de estos grupos desde finales del siglo XIX hasta la etapa actual de la globalización económica. En esta parte fue de gran interés mostrar que no solamente los factores económicos lograron influir en la conformación de estos grupos, sino además una serie de patrones culturales relacionados con los lazos familiares que explican su consolidación y hasta la actualidad siguen manteniendo la jerarquía de la industria regiomontana en los ámbitos nacional e internacional. En lo que sigue, presentamos los principales resultados que obtuvimos en el orden que analizamos la información, como la absorción de mano de obra industrial, las condiciones de trabajo, los determinantes del ingreso, la participación económica familiar y la evolución de los ingresos en los hogares.

## Absorción de mano de obra industrial

En el capítulo II vimos que la recesión económica de la década de 1980 dejó graves secuelas en la industria de Monterrey. Después de que el ritmo de su producción se mantuvo en varias ocasiones por encima de la media nacional, el panorama cambió drásticamente con el inicio de la apertura comercial, y para muchos autores ésta fue una de las ciudades más afectadas por los procesos de reestructuración económica. En ese sentido expusimos diferentes argumentos acerca de un aparente agotamiento de la industria para generar puestos de trabajo, los cuales fueron ampliamente documentados (Zenteno, 2000; Garza, 1995; García y Oliveira, 1996). De los principales, podemos mencionar que para algunos investigadores la recuperación de la industria regiomontana fue muy lenta y que la reestructuración en sus empresas llegó muy tarde. También se dice que tras el cambio de modelo económico, el de Monterrey fue uno de los mercados de trabajo más afectados del país pues durante el modelo sustitutivo de importaciones su producción estaba orientada principalmente al mercado nacional, de manera que las contracciones de la demanda interna tuvieron siempre un efecto negativo directo sobre esta economía (Zenteno, 1999; Pozos, 1996; Garza, 1995). Sin embargo, también mostramos que muchos sectores industriales de la ciudad lograron hacer frente a la crisis exitosamente, gracias al carácter industrial bastante diversificado y especializado en la industria metálica básica, así como en la producción de maquinaria y equipo.

En el capítulo III llevamos a cabo el estudio del mercado de trabajo en el nivel individual de los datos, y pudimos constatar con nuestra información que pese a lo que se ha documentado acerca de la pérdida de dinamismo de la industria regiomontana reflejada en el descenso en las oportunidades de empleo durante los años ochenta, ésta logró mantener su proporción relativa de empleo en la estructura total al menos durante 1990-2003. La información de ese capítulo fue analizada año con año y de los principales resultados, tenemos que la mano de obra masculina ocupada en la industria mostró una ligera baja en su proporción tras la crisis de 1995 pero en la siguiente década recuperó los mismos porcentajes que al inicio, mientras que la participación femenina aumentó moderadamente,

de manera que la proporción total del empleo industrial se mantuvo. La proporción de mujeres ocupadas en la manufactura sólo bajó un poco entre 1994 y 1995 seguramente por los desequilibrios de la crisis de esos años, pero a partir de 1998 aumentó con relación a los años iniciales del periodo y así se mantuvo hasta el último año que analizamos, representando el 21.8% del total de la fuerza de trabajo femenina en la ciudad en 2003. Esta tendencia contribuyó a cambiar el predominio de la fuerza de trabajo masculina en la manufactura, nuestros datos muestran que recientemente se ha convertido en un sector más equilibrado en términos de género y este cambio ayudó a mantener el peso relativo del secundario en el empleo total<sup>34</sup>.

Estas tendencias igualmente fueron reflejadas en el capítulo V que trata sobre la participación económica familiar, en donde cambiamos a la unidad de análisis de los datos agregados para constituir los hogares correspondientes de los mismos trabajadores que fueron observados con anticipación. Ahí encontramos que en los sectores populares se redujo la proporción de unidades domésticas que contaban con participación económica de varones ocupados en la industria, pero aumentaron un poco aquellas en donde había participación económica de mujeres adultas mayores de 18 años en la misma rama. Este último resultado también se observó, y en mayor medida, en los sectores medios<sup>35</sup>.

Estos resultados dan muestras de la permanencia relativa del empleo industrial en Monterrey, a pesar de la significativa expansión de los servicios y del sector informal que representa alternativas de subsistencia para una parte de la población. Estas tendencias se encaminan en la misma dirección de otros resultados que han sido documentados para el mismo contexto regiomontano. Por ejemplo, Pozos (1996) identifica de igual manera el incremento de la participación femenina industrial en el mercado de trabajo y su ritmo de incorporación más acelerado que la masculina, sobretodo durante el periodo de apertura económica (a partir de 1985). Estrella y Zenteno (1999) también destacan la notable presencia de mujeres en la manufactura, cuya contribución al total del empleo femenino

---

<sup>34</sup> La mayoría de las mujeres ocupadas en la industria son trabajadoras manuales (60.9% en 1990 y 59.7% en 2003). De este conjunto, 56.9 y 57.5% respectivamente eran obreras y artesanas, mientras que el 4 y 2.2% trabajaban en servicios al público y personales (datos de la ENEU).

<sup>35</sup> Esto se pudo documentar únicamente en las unidades domésticas encabezadas por hombres.

aumentó en 5% o más durante el periodo 1988-1994. En síntesis, debido a lo ocurrido con el empleo femenino, el empleo manufacturero total en la ciudad norteña ha mantenido su peso entre 1990-2003 en la distribución del empleo total, a diferencia de lo ocurrido en las otras principales ciudades del país (ciudad de México y Guadalajara).

## **¿Precariedad del empleo regiomontano?**

Gran parte de las investigaciones que se han abocado al estudio del mercado laboral y la calidad de los empleos en el contexto de la reestructuración económica en México, señala como uno de los rasgos más sobresalientes el deterioro de las condiciones de trabajo. En la competencia internacional, la brecha salarial de México con prácticamente todos los países industrializados y, particularmente con los Estados Unidos, se ha ensanchado notablemente entre 1975-2001 como resultado de la nueva estrategia socioeconómica seguida desde 1988, la cual ha provocado que la generación de empleo esté muy por debajo de las necesidades socioeconómicas y con una tendencia a disminuir su calidad (o salarios) (Dussel Peters, 2004). Este autor explica que una de las principales paradojas de dicha estrategia ha sido una reducción de la brecha interna salarial, pues los niveles entre ramas han tendido a homogeneizarse hacia la baja del conjunto de la economía porque las actividades manufactureras de mayor grado de apertura<sup>36</sup> y con mayores niveles salariales absolutos, convergen con los salarios inferiores de otras actividades, de manera que este proceso refleja un alto grado de precariedad de la estrategia seguida (Dussel Peters, 2004)<sup>37</sup>.

---

<sup>36</sup> Dussel Peters (2004) presenta una tipología de la economía mexicana según su grado de apertura durante 1988-2001, entre las industrias de mayor grado se ubican la maquinaria y equipo no electrónico, aparatos electrónicos, productos de hule, petroquímica básica, automotriz, química básica, petróleo y derivados, maquinaria y aparatos eléctricos, entre otras.

<sup>37</sup> Definitivamente las expectativas generadas con respecto a la estrategia de 1988 descansaban en la esperanza de más empleos de calidad. Sin embargo, las ramas de mayor grado de apertura comercial –y se esperaba, de mayor creación de empleo- generaron la mayor dinámica en términos de productividad, exportaciones e importaciones pero su dinámica con respecto al empleo y los salarios fue negativa. Estas ramas prácticamente mantuvieron su nivel salarial durante 1988-2001, y a diferencia de las ramas menos orientadas al exterior, son las que presentan la brecha más amplia entre el aumento de la productividad y los salarios reales (Dussel Peters, 2004).

Los efectos de esta política modificaron la estructura salarial en perjuicio de las condiciones de vida de amplios sectores de la población. Una parte fundamental de la tesis consistió en analizar la calidad del empleo regiomontano considerando esta coyuntura, exploramos varios aspectos pero los resultados más importantes se refieren a los ingresos. Nuestro interés consistió en documentar la evolución de los ingresos a partir de la contracción que éstos sufrieron durante los años previos al estudio, así como en los años de dificultad económica tras el llamado error de diciembre de 1994 que desencadenó a su vez otra crisis financiera. En materia de ingresos, el mercado de trabajo de Monterrey había sido estudiado anteriormente mediante la comparación con otros contextos urbanos como la ciudad de México. En algunos estudios consultados la evolución de los ingresos favorecía a la ciudad nortea, sin embargo, según nuestros datos la comparación de la misma ciudad año con año entre 1990 y 2003 muestra una tendencia preocupante que afecta a grandes contingentes de trabajadores independientemente del tipo de inserción. Tomando en cuenta el conjunto de las ramas económicas, la tendencia fundamental del comportamiento de los ingresos fue el estancamiento durante los catorce años de estudio (1990-2003), la que afectó a hombres y mujeres por igual. En el nivel sectorial se redujo notablemente la desigualdad de los ingresos porque hubo una pérdida de las capacidades de ingreso de los trabajadores más calificados en las ocupaciones mejor remuneradas. Para profundizar en este resultado recurrimos a analizar los ingresos según tipo de ocupaciones no manuales y manuales, con el fin de explicar los cambios en los ingresos a partir de las diferencias socioeconómicas de los trabajadores (con énfasis en la industria).

Al respecto encontramos que la desigualdad que caracteriza a la distribución de los ingresos según tipo de ocupaciones en la industria también se redujo notablemente entre 1990-2003. Del análisis que se deriva vimos que mientras los ingresos más altos en la escala correspondientes a las ocupaciones no manuales bajaron y luego se estancaron, los más bajos de las actividades manuales aumentaron un poco, lo que propició que al final del periodo las tendencias fueran más homogéneas hacia la baja, afectando principalmente a los trabajadores más calificados. Esto significa que pese a la notable presencia de mano de obra industrial en la ciudad de Monterrey, este sector ha dejado de generar espacios bien remunerados en las ocupaciones más calificadas.

El proceso de transformación sectorial de la fuerza de trabajo en lo que se refiere a la dinámica del terciario, muestra en realidad, que los servicios más vinculados con el proceso de urbanización e industrialización (servicios sociales, productivos y distributivos) que se distinguen por mejores oportunidades de trabajo y remuneraciones, mantuvieron (y en algunos años ampliaron) su participación relativa, pero tampoco mejoraron los niveles de ingreso. En estos servicios se concentra la mayoría de los trabajadores no manuales que experimentaron un estancamiento (o caída) en sus retribuciones.

## **Factores condicionantes de los ingresos**

Como una manera de profundizar en la evolución de los ingresos en Monterrey, en un segundo momento nos interesamos en los factores condicionantes de éstos al inicio y al final de nuestro periodo de estudio (1990 y 2003). Las diferencias en las remuneraciones pueden explicarse por cambios en las características de la mano de obra, como son la condición de hombre o mujer, la escolaridad, la edad y rasgos de la ocupación<sup>38</sup>. Para deslindar con mayor precisión qué factores están detrás del comportamiento de los ingresos, consideramos conveniente llevar a cabo el análisis mediante un modelo estadístico de regresión lineal.

Al proceder a ajustar el modelo de regresión lineal pudimos comprobar, mediante la prueba de estabilidad estructural, que el comportamiento de los factores condicionantes era distinto al inicio y al final del periodo, por lo que recurrimos a analizar por separado los dos momentos aplicando un modelo estadístico para cada año.

Del conjunto de las características consideradas en el análisis multivariado, la edad, el sexo y los años de escolaridad de los trabajadores son muy relevantes en los modelos de regresión. La edad se asocia frecuentemente a las remuneraciones y se espera que a mayor edad mayores ingresos, pero esta relación perdió importancia en 2003 con respecto a 1990. En lo que se refiere al sexo, seguimos constatando que los hombres ganan más que las mujeres en igualdad de circunstancias como la edad, la escolaridad y la inserción laboral,

---

<sup>38</sup> También se explican por otros factores que no estamos contemplando como los cambios en la demanda del mercado de trabajo, o por cambios en la tecnología o en las estructuras productivas que generan reajustes en los mercados de trabajo.

además de que estas diferencias se acentúan al final del periodo. Asimismo, el contar con más años de estudio incrementa las posibilidades de obtener un ingreso relativamente más alto, pero en nuestro caso sorprende que esta característica también pierda relevancia al final del periodo pues el efecto de la escolaridad, controlando el de las otras variables, ya no garantiza de igual manera la oportunidad de acceder a mejores remuneraciones en el 2003 (en comparación con 1990).

En un estudio reciente sobre la desigualdad del salario en 16 ciudades de México en el periodo 1988-1999, Meza (2005) utilizó cuatro diferenciales salariales para medir la desigualdad: el diferencial 75-25, el 50-10, el premio a la educación superior y el premio a la educación media superior (con datos de la ENEU). En principio, según la medición de la desviación estándar, las diferencias locales en la desigualdad salarial muestran que las ciudades del Bajío (León y San Luis Potosí) así como algunas del norte (Tampico, Torreón, Monterrey, Tijuana y Nuevo Laredo) son las que presentaron la mayor disminución en dicha desigualdad. Con respecto al diferencial 75-25, los datos muestran que esta medida de desigualdad aumentó en casi todas las ciudades del país, excepto Monterrey y Tijuana donde se redujo. Por otro lado, el premio a la educación superior disminuyó en Nuevo Laredo, Tijuana, Monterrey y Tampico, probablemente esto está detrás de la disminución en la desigualdad salarial en la zona norte del país (a diferencia del aumento en el premio a la educación en la ciudad capital y Guadalajara). Nuestros resultados son congruentes con los hallazgos de este estudio, lo que demuestra que la desigualdad en el ingreso está muy relacionada con la desigualdad salarial, sobretodo en Monterrey donde una parte muy importante de la población es asalariada. En breve, la escolaridad está dejando de ser cada vez más un factor determinante de mejores remuneraciones en Monterrey.

Conforme otros resultados de nuestros modelos de regresión encontramos que el comportamiento del ingreso según la inserción sectorial muestra convergencia con los bajos ingresos que se pagan en el sector secundario. Esto ratifica el carácter precario del deterioro del ingreso, pues independientemente del tipo de inserción laboral vimos que eran muy pocos los trabajadores que disfrutaron de un ingreso superior al de más bajo rango.

No obstante, es necesario recordar que el modelo estadístico explica el 32% de la varianza de logaritmos de ingresos en 2002 y 42% en 1990. Como hemos señalado, la pérdida de

poder explicativo en este caso puede deberse a factores que no fueron considerados en el modelo como los cambios en la demanda del mercado de trabajo, o por cambios en la tecnología o en las estructuras productivas que generan reajustes en los mercados de trabajo.

## **Participación económica familiar**

Desde la perspectiva del mercado de trabajo hay que tener en cuenta que la participación de hombres y mujeres en la actividad económica está condicionada, facilitada o limitada por los demás miembros de sus hogares con quienes establecen una división de tareas y responsabilidades (García, Muñoz y Oliveira, 1982; García y Pacheco, 2001). Según estas autoras, la relevancia de las unidades domésticas para explicar los niveles y las características de la ocupación se hace más evidente en etapas económicas difíciles. En México se dispone de una gran cantidad de estudios que ha permitido conocer las relaciones entre la estructura y organización de las unidades domésticas y los diferentes tipos de trabajo en distintos momentos históricos y contextos regionales. Destaca la línea de estudio del aumento de la participación económica familiar en importantes sectores de la población más desfavorecida, ya sea porque siempre han enfrentado una situación económica difícil o porque ésta se ha intensificado con el agotamiento del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones. La reestructuración de la producción y de las relaciones capital-trabajo, así como la restricción de los salarios y de los subsidios a los productos básicos arrojó un deterioro económico y de polarización de las diferencias sociales (García y Pacheco, 2001). A partir de entonces pudo observarse un aumento acentuado en la cantidad de mujeres adultas y de varones jóvenes que participan en la actividad económica (Tuirán, 1993).

Los estudios sociodemográficos sobre hogares y trabajo en México también han mostrado la relación entre pobreza y participación económica familiar, se plantea que básicamente las limitaciones impuestas por las estructuras del mercado de trabajo y de las unidades domésticas no siempre permiten que los hogares más pobres sean los que tengan más perceptores de ingreso. Los principales ejes del estudio de la participación económica familiar han sido la cantidad de los integrantes de los hogares que se incorporan al mercado laboral, las características ocupacionales y los ingresos individuales, familiares o per cápita,

así como las diferencias que se presentan en los distintos indicadores según sectores sociales y rasgos sociodemográficos de las unidades domésticas (González de la Rocha, 1986; Tuirán, 1993; García y Pacheco, 2001).

En el capítulo V de la tesis documentamos algunos de los principales hallazgos de los estudios disponibles como un antecedente necesario que permita mostrar la relevancia y oportunidad de nuestro análisis sobre la participación económica familiar en Monterrey. En un contexto de escaso crecimiento de los salarios globales como el que evidenciamos, pretendíamos conocer la manera en que los trabajadores regiomontanos y sus hogares enfrentaron este proceso (capítulo VI). De esta manera, el primer objetivo de ese capítulo fue analizar la cantidad de hogares que contaba con participación económica – diferenciando edad y sexo de los miembros-. En un segundo momento examinamos los diferentes tipos de inserción laboral de los integrantes de los hogares, y por último, las condiciones de trabajo que enfrentan en lo concerniente a los ingresos individuales, del grupo doméstico y per cápita.

Un primer resultado de nuestro análisis ha sido el sensible aumento de hogares que contaban con participación económica femenina. Aunque con la metodología y los datos utilizados no podemos saber con certeza a qué responde tal incremento, si podemos relacionarlo en principio con un cierto mecanismo de defensa para mantener el estándar de vida familiar de una gran parte de los hogares regiomontanos, el cual descansa principalmente en las mujeres adultas. También es importante tener en cuenta que la creciente feminización del mercado de trabajo podría deberse a otros factores como la mayor escolaridad de las mujeres, así como a crecientes deseos de satisfacer necesidades o realizaciones personales. Pero independientemente de las causas que propiciaron este fenómeno, sin duda es uno de los principales hallazgos a destacar. Aunque hay más mujeres trabajadoras en las unidades domésticas con jefatura femenina, la tendencia creciente de hogares con este tipo de participación fue más importante en los encabezados por hombres. Este es un hecho de gran trascendencia porque se trata de las mujeres adultas que tienen a su cargo en mayor medida las responsabilidades domésticas y el cuidado de los hijos, de manera que el incremento en su actividad económica supone una transformación en la división social del trabajo que asignaba a hombres y mujeres adultos roles económicos

y domésticos diferenciados. Estos datos también indican una posible sobrecarga de trabajo para este grupo de mujeres, pues sabemos que la participación de los hombres en las tareas domésticas no ha experimentado cambios significativos en los últimos años (García, Blanco y Pacheco, 1999; García y Oliveira, 2006).

En los dos sectores sociales que examinamos encontramos la misma tendencia creciente de hogares con participación económica femenina, pero en los populares que tienen más carencias económicas, el incremento de hogares que utilizaron toda la mano de obra femenina disponible fue más significativo, lo que podría explicar (como veremos más adelante) que en estos sectores fueron más importantes los aumentos de los ingresos de los jefes, los de las unidades domésticas y los ingresos per cápita, otros estudios han llegado a conclusiones en esta misma dirección. Los resultados de la investigación de Tuirán (1993) con datos del INCO para la ciudad de México indican que fue en las unidades domésticas de más bajos ingresos donde aumentó de manera más tangible la cantidad de perceptores de ingreso por hogar (en general, no sólo de mujeres). Sin embargo, dicho estudio también muestra que los hogares de sectores medios ya contaban con una cantidad de perceptores elevada desde el inicio del periodo de observación (1985-1988), así como en nuestro caso.

En Monterrey, los hogares de estos dos sectores sociales presentan un aumento en lo que se refiere a la utilización total de mano de obra femenina adulta (mayor de 18 años), pero aun cuando en los populares fue más importante, los medios estuvieron mejor representados durante todo el periodo (es decir, los porcentajes respectivos son más altos). Esto podría deberse a que las mujeres que se ubican en los sectores medios cuentan con más escolaridad y capacitación, por eso tendrían más “oportunidades” para trabajar en ocupaciones aptas para ellas. El hecho de que sea más sensible el incremento de hogares con mano de obra femenina adulta en los sectores populares indicaría, a su vez, que las carencias en los hogares de este sector de la población más pobre se acrecentaron con el paso de los años que observamos, y que han sido las mujeres adultas las que cargan con gran parte de la responsabilidad económica.

Nuestros datos sobre la participación masculina en los hogares reflejan -al igual que el análisis individual- el estancamiento en el ritmo de incorporación de los varones al mercado de trabajo. La proporción de hogares con jefes hombres y mujeres que utilizó toda la mano

de obra masculina disponible se mantuvo en la misma posición al inicio y al final del periodo. Hay que añadir que bajó un poco la proporción de las unidades domésticas que utilizaban parcialmente la mano de obra masculina adulta, esto puede deberse al prolongamiento de la permanencia en la escuela de los hijos varones, o bien podría tratarse de la que se considera comúnmente como “fuerza de trabajo secundaria”. En su investigación sobre la ciudad de México para el periodo 1970-1995 con datos de la ENEU, García y Pacheco (2001) también observaron un descenso en los niveles de participación de los parientes hombres de los jefes de hogares varones (hermanos, tíos, primos y padres) y dan algunas razones de este acontecimiento como la mayor asistencia escolar entre los hombres jóvenes que viven en casa de parientes o que llegan de otras partes del país para aprovechar las facilidades educativas mediante el apoyo de familiares. Otra explicación de estas autoras que podría tener lugar igualmente en Monterrey es que entre los parientes hombres se encuentren muchos trabajadores desalentados que no buscan participar económicamente porque consideran que no existen las oportunidades o porque han sido víctimas de reajustes y despidos.

También el descenso de hogares con participación económica de adolescentes de 12 a 17 años fue importante en los dos tipos de jefaturas y en los dos sectores sociales. Parece ser que pese al estancamiento de los ingresos individuales, en los hogares no ha sido necesario recurrir a la incorporación de los jóvenes al mercado de trabajo para defender tal situación, y en cambio esta responsabilidad ha descansado en las mujeres adultas. Un resultado semejante también se reportó en el estudio de García y Pacheco (2001) recientemente citado, sus hallazgos demuestran un descenso importante en los niveles de participación de los hijos jóvenes, el cual seguramente ha sido acompañado de un aumento en su asistencia escolar. Sin embargo, esa información así como la nuestra, son incompatibles con los hallazgos de estudios previos que indican que en coyunturas específicas, en los hogares de la ciudad de México se ha observado una mayor participación económica de los jóvenes (Tuirán, 1993).

En nuestro caso, también podemos admitir que el énfasis en el logro de mayores niveles de escolaridad para las nuevas generaciones de jóvenes regiomontanos contribuye a explicar esta preferencia de que los jóvenes permanezcan dedicados al estudio y no involucrados en

las actividades remuneradas. Se observó esta tendencia en los hogares con jefes hombres y mujeres y en los dos sectores sociales, al respecto queremos recordar que para otras ciudades se ha documentado que muchas veces en los hogares cuyo sostenimiento depende de una mujer, los y las adolescentes abandonan la escuela o combinan la asistencia escolar con ocupaciones de tiempo parcial que les permitan obtener algún ingreso para solventar sus necesidades o las de sus hogares. Pero en el caso que nos ocupa esto no ocurrió, quizá porque analizamos un tramo de 14 años que ofrece una visión de largo alcance donde operan factores tales como el incremento en la asistencia escolar, además de los factores económicos y sus fluctuaciones coyunturales. Conforme a los hallazgos de los estudios que revisamos en el capítulo V, esperábamos un aumento de hogares con participación económica de mujeres pero también de otros integrantes. Sin embargo, también hay que considerar que la asistencia escolar en el nivel medio se ha incrementado en forma importante entre los jóvenes durante las últimas décadas.

## **La evolución de los ingresos en los hogares**

Las investigaciones realizadas con las encuestas nacionales de ingreso-gasto permiten afirmar que las respuestas de las hogares han permitido contrarrestar la tendencia hacia una mayor polarización del ingreso (Cortés, 1997). Asimismo, se ha mostrado que la mayor participación económica se ha visto reflejada en un mayor ingreso familiar, aunque no necesariamente en un mayor ingreso per cápita (Cortés y Rubalcava, 1994; Tuirán, 1993). Hay que mencionar que en los distintos planteamientos hay cierto cuidado de señalar que se obtienen mejoras dentro de márgenes modestos y se enuncian algunos de los efectos negativos como el abandono de la escuela en el caso de los hijos y la sobrecarga laboral en el caso de las mujeres adultas (García y Pacheco, 2001).

Vista la evolución de las remuneraciones en el nivel de las unidades domésticas regiomontanas, encontramos un incremento real en los ingresos de los jefes de hogares hombres y mujeres, especialmente de estos últimos. También los ingresos de los grupos domésticos y principalmente los per cápita subieron en los hogares con los dos tipos de jefaturas, esto fue posible gracias a que al final del periodo considerado había un mayor número de miembros que participaba en el mercado de trabajo y que seguramente colaboró con una parte de sus ingresos al presupuesto del grupo doméstico. Al analizar el monto de

los ingresos en los hogares con jefes hombres y mujeres es preciso hacer notar los cambios según género. El crecimiento de los ingresos de jefes varones fue escaso, apenas 1.9%, mientras que los de las jefas fue de 43.3% pero siguen estando muy por debajo de los primeros pues son muy pocas. También los ingresos de las unidades domésticas y los ingresos per cápita crecieron más en los hogares dirigidos por mujeres, pero esto ocurrió en un contexto de amplias desigualdades de género en donde las jefas están en desventaja.

Posteriormente, en los hogares con jefatura masculina procedimos a examinar estos tres tipos de ingresos considerando el sector social al que pertenecen las unidades domésticas, y la inserción industrial de al menos uno de los miembros del hogar. En lo que respecta a las diferencias por sectores encontramos que en los medios, los jefes cuyos hogares contaban con alguno de sus miembros ocupado en la industria experimentaron una considerable merma en sus ingresos. Esta tendencia ratifica los resultados del estudio individual de los datos en las ocupaciones más calificadas de la industria, en donde hallamos de igual manera una reducción de los ingresos durante el periodo 1990-2003. Aunque en los sectores medios los más afectados fueron sin lugar a dudas los jefes, los ingresos de los grupos domésticos también mostraron esta evolución aunque en menor medida. Las tendencias demográficas ya señaladas –como la reducción sistemática del tamaño promedio de los hogares y el aumento del número promedio de activos por hogar- valieron para que los ingresos per cápita no se vieran afectados de la misma manera en los sectores medios. En cambio, en lo que corresponde a los sectores populares cuyos hogares tenían al menos uno de sus miembros ocupado en la industria, vimos que los tres tipos de ingresos aumentaron en buena medida a lo largo del periodo, sobretudo los per cápita. Estas tendencias se deben a la creciente participación económica (particularmente femenina) que observamos en los sectores populares e hicimos notar arriba. Es interesante apuntar que –según se esperaba- esto ayudó para que en los sectores populares se lograra un aumento de los tres tipos de ingresos, no sólo en los hogares con miembros ocupados en la industria, sino también en los que no había este tipo de inserción.

## **Reflexión final**

México es un país de grandes contrastes, la diversidad entre regiones y las principales ciudades sugiere que no se han asimilado de la misma manera los cambios económicos

estructurales en los mercados locales. Durante los años comprendidos en nuestro periodo de estudio ocurrieron transformaciones importantes en la transición hacia un nuevo modelo de desarrollo basado en la exportación de manufacturas. En los años de mayor ajuste, crisis económica y apertura comercial (1979-1995) se revirtió la tendencia de rápida expansión del empleo industrial que había iniciado en los años cincuenta. Los cambios en la participación de la fuerza de trabajo, así como en su composición sectorial y la calidad de los empleos fueron verdaderamente importantes en el país, y no menos en la ciudad regiomontana. Con diferentes fuentes de información, en varios estudios se ha mostrado que la industria nacional -con excepción de las maquiladoras- se vio notablemente afectada por las recurrentes crisis y las políticas económicas puestas en marcha en esos años, lo que ha provocado la contracción de la PEA industrial.

Nuestro análisis ha permitido actualizar el conocimiento de un contexto local específico en el periodo 1990-2003. Una de las principales aportaciones de esta tesis ha sido mostrar que, en principio, la absorción de mano de obra industrial se mantuvo en Monterrey, aun cuando en lapsos previos al nuestro se había documentado un descenso en las oportunidades de empleo generadas por esta rama. Ahora sabemos que la estructura del empleo regiomontano presentó muy pocos cambios, pero encontramos un deterioro del ingreso en todos los sectores. Esta tendencia se refleja de igual manera según ocupaciones, pues conforme avanzó el periodo aumentaron los porcentajes en las actividades no manuales pero están siendo cada vez peor remuneradas, mientras que en las de tipo manual los ingresos aumentaron muy poco. La desigualdad entre los ingresos según sectores de actividad y ocupaciones disminuyó notablemente, pero la convergencia del ingreso es hacia los más bajos en la escala económica, lo cual refleja el deterioro del empleo en uno de los principales centros urbanos del país.

Diversos autores y agrupaciones han señalado la necesidad de un proceso de “gobernanza global” en donde políticas conjuntas entre los sectores público y privado, entre otros, hagan frente a las estrategias de las empresas con el fin de generar las condiciones para una mayor dinámica en los mercados internos y medidas para crear sensibilidad, incluso implantar la legislación para la generación de empleo con calidad y detener el proceso de “homologación de salarios hacia abajo”, tal y como ha sucedido desde finales de los

ochenta en México y durante los noventa en Monterrey. La vinculación entre Estado, empresas y trabajadores puede permitir el establecimiento de programas en este sentido mediante la cooperación y la coordinación global con el objeto de no continuar en el corto, mediano y largo plazo con el creciente deterioro del empleo (Dussel Peters, 2004).

En el caso que estudiamos es preocupante que las características individuales y ocupacionales de la mano de obra dejen de garantizar -conforme el paso de los años- un nivel de ingreso esperado según la calificación y la posición en el trabajo. Nuestros datos permiten concluir que el deterioro del ingreso tiene varias dimensiones, una comprensión cabal del fenómeno requiere un análisis minucioso de todos los factores que inciden en él, además de la necesidad de recomendaciones políticas que lo frenen. Por eso consideramos muy importante dar seguimiento a este tipo de investigaciones para que a futuro nos permitan articular una explicación más comprehensiva de estos temas. El caso de Monterrey es muy representativo en el campo de los estudios regionales, ahí la necesidad de profundizar en estas tendencias, particularmente en el comportamiento de los ingresos en los distintos sectores económicos, así como en los hogares y sus diferencias según el tipo de jefatura masculina o femenina, entre otras líneas de investigación.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, Félix (2000), *Jefatura de hogar femenina y bienestar familiar en México*, Tesis de Doctorado en Estudios de Población, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano de El Colegio de México, 335 p.
- Alegría, Tito, Jorge Carrillo y Jorge Alonso Estrada (1997) “Reestructuración productiva y cambio territorial: un segundo eje de industrialización en el norte de México” en CEPAL, Núm. 61, abril, pp. 187-204.
- Aquevedo, Eduardo (2000), “Reestructuración, flexibilidad y trabajo en América Latina”, *Papeles de población*, Nueva Época, Año 6, No. 26, octubre-diciembre, pp. 89-107.
- Ariza, Marina y Orlandina de Oliveira (2002), “Cambios y continuidades en el trabajo, la familia y la condición de las mujeres”, en Elena Urrutia (coord.), *Estudios sobre las mujeres y las relaciones de género en México: aportes desde diversas disciplinas*, PIEM, El Colegio de México, pp. 43-86.

- Arriagada, Irma (2001), "Familias latinoamericanas. Diagnóstico y políticas públicas en los inicios del nuevo siglo", Santiago de Chile, Serie Políticas Sociales, núm. 57.
- Balán, Jorge, Harley L. Browning y Elizabeth Jelín (1977), El hombre en una sociedad en desarrollo, movilidad geográfica y social en Monterrey, México, FCE, 448 p.
- Barba Solano, Carlos E. y Fernando Pozos Ponce (2003), La calidad del empleo regional: ¿un mecanismo para superar la pobreza?, en Papeles de población, Año 9, Núm. 38, octubre-diciembre, pp. 195-212.
- Bongaarts, John (2001), Household Size and Composition in the Developing World, New York, population Council, Policy Research Division Working Papers, núm. 14.
- Cerutti, Mario (1983), Burguesía y capitalismo en Monterrey (1895-1910), México, Claves Latinoamericanas, 214 p.
- (1992), Burguesía, Capitales e Industria en el norte de México, Monterrey y su ámbito regional, Alianza Editorial / Universidad Autónoma de Nuevo León, 382 p.
- (2000), Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México: Monterrey: de 1848 a la globalización, Siglo XXI Ed., 262 p.
- Cerutti, Mario, Isabel Ortega y Lilia Palacios (1999), "Grupos económicos en el norte de México: del estado oligárquico a la globalización" en La globalización en Nuevo León, Esthela Gutiérrez Garza (coord.), UANL, Ed. El Caballito, pp. 51-114.
- Cortés, Fernando (1997), "Determinantes de la pobreza de los hogares en México, 1992", Revista Mexicana de Sociología, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, Vol. 59, Núm. 2, abril-junio, pp. 131-160.
- (1996), "La evolución en la desigualdad del ingreso familiar durante la década de los ochenta" en María de la Paz López (comp.) Hogares, familias: desigualdad, conflicto, redes solidarias y parentales, SOMEDE, pp. 77-85.
- Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava (1991), Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento, La distribución del ingreso familiar en México (1977-1984), Jornadas 120, El Colegio de México, 186 p.
- (1994), El ingreso de los hogares, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), El Colegio de México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, 66 p.

- Coubès, Marie-Laure (2003), “Evolución del empleo fronterizo en los noventa. Efectos del TLCAN y de la devaluación sobre la estructura ocupacional”, en *Frontera Norte*, Vol. 15, Núm. 30, julio-diciembre, pp. 7-32.
- De Barbieri, Teresita y Orlandina de Oliveira (1989), “Reproducción de la fuerza de trabajo en América Latina: algunas hipótesis”, en M. Schteingart (comp.), *Las ciudades latinoamericanas en la crisis*, México, Ed. Trillas.
- De la Garza, Enrique (2002) “Las dimensiones del trabajo en la industria maquiladora de exportación en México” ponencia presentada en el Seminario Situación del Trabajo en México, UAM-Iztapalapa, CIESAS y AFL-CIO, 25-26 de abril de 2002, México.
- Dussel Peters, Enrique (1997), *La economía de la polarización, Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, Editorial Jus, 326 p.
- (2004), *Condiciones y evolución del empleo y los salarios en México*, La Alianza Global Jus Semper, Desarrollo Económico Sustentable, 8 p.
- Dussel Peters, Enrique, Michael Piore y Clemente Ruiz Durán (1997), “Hacia un nuevo paradigma industrial” en Enrique Dussel Peters, Michael Piore y Clemente Ruiz Durán (coords.), *Pensar globalmente y actuar regionalmente, hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, UNAM, Fundación Friedrich Ebert, Ed. Jus, México, pp. 11-23.
- (1997<sup>a</sup>), “El proceso de ajuste y el potencial del autoaprendizaje en la industria de la confección mexicana” en Enrique Dussel Peters, Michael Piore y Clemente Ruiz Durán (coords.), *Pensar globalmente y actuar regionalmente, hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, UNAM, Fundación Friedrich Ebert, Ed. Jus, México, pp. 27-78.
- Estrella Valenzuela, Gabriel y René M. Zenteno (1999), “Integración de la mujer a los mercados laborales urbanos en México: 1988-1994” en *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 14, Núm. 3, septiembre-diciembre, pp. 675-740.
- García, Brígida (1988), *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México, 1950-1980*, El Colegio de México, 212 p.
- (2001), “Reestructuración económica y feminización del mercado de trabajo en México” en *Papeles de población*, UAEM, Año 7 No. 27, enero-marzo de 2001.

- García, Brígida y Edith Pacheco (2000), “Esposas, hijos e hijas en el mercado de trabajo de la Ciudad de México en 1995”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 15, Núm. 1, enero-abril, pp.35-63.
- (2001), “Participación económica familiar en la ciudad de México hacia finales del siglo XX”, en José Gómez de León Cruces y Cecilia Rabell Romero (coords.) *La población de México, tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo XXI*, CONAPO, FCE, pp. 725-758.
- García, Brígida, Mercedes Blanco y Edith Pacheco (1999), “Género y trabajo extradoméstico en México”, en Brígida García (coord.), *Mujer, género y población en México*, El Colegio de México / SOMEDE, pp. 273-316.
- García, Brígida, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira (1982), *Hogares y trabajadores en la ciudad de México*, El Colegio de México/UNAM.
- (1983), *Familia y mercado de trabajo: un estudio de dos ciudades brasileñas*, El Colegio de México, UNAM, 147 p.
- García, Brígida y Olga Rojas (2002), “Los hogares latinoamericanos durante la segunda mitad del siglo XX: una perspectiva sociodemográfica”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 17, Núm. 2, mayo-agosto, pp. 261-288.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (1994), *Trabajo femenino y vida familiar en México*, México, El Colegio de México, 301 p.
- (2003), “Trabajo e ingresos de los miembros de las familias en el México metropolitano” en *La situación del trabajo en México, 2003*, Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional (AFL-CIO), UAM, Instituto de Estudios del Trabajo, Plaza y Valdés, pp. 77-96.
- (2001), “Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998” en *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, Vol. XIX, Núm. 57, septiembre-diciembre 2001, pp.653-689.
- (2001<sup>a</sup>), “Heterogeneidad laboral y calidad de los empleos en las principales áreas urbanas de México” en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*.
- (2005), “Mujeres jefas de hogar y su dinámica familiar” en *Papeles de población*, Año 11, Núm. 43, Centro de Investigación y Estudios Avanzados de la Población, enero marzo.

- García de Soria, Ximena, María Fernanda Rivas, Máximo Rossi y Mariana Tabeada (2002), "Tendencias recientes de la participación femenina en el mercado de trabajo en Uruguay, 1986-2000", en Papeles de población, Centro de Investigación y estudios Avanzados de la Población, UAEM, pp. 165-198.
- Garza, Gustavo (1995), "Crisis industrial, 1980-1988" en Gustavo Garza Villarreal (coord.) ATLAS de Monterrey, Gobierno del Estado de Nuevo León/Universidad Autónoma de Nuevo León/Instituto de Estudios Urbanos de Nuevo León/El Colegio de México, pp.139-145.
- (1999), "Monterrey en el contexto de la globalización económica en México" en La globalización en Nuevo León, Esthela Gutiérrez Garza (coord.), UANL, Ed. El Caballito, pp. 51-114.
- Garza, Gustavo, Pierre Filion y Gary Sands (2003), Políticas urbanas en grandes metrópolis: Detroit, Monterrey y Toronto, El Colegio de México, Programa Interinstitucional de Estudios sobre la Región de América del Norte, 402 p.
- Gómez de León, José y Susan Parker (2000), "Bienestar y jefatura femenina en los hogares mexicanos", en Ma. de la Paz, López y Vania Salles (coompiladoras) Familia, género y pobreza, Grupo Interdisciplinario sobre Mujer, Trabajo y pobreza (GIMTRAP), Miguel A. Porrúa, México, pp. 11-45.
- González de la Rocha, Mercedes (1986), Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos de Guadalajara, Guadalajara, El Colegio de Jalisco, CIESAS, SPP.
- (1995), "Reestructuración social en dos ciudades metropolitanas: un análisis de grupos domésticos en Guadalajara y Monterrey" en Estudios Sociológicos, Vol. XIII, Núm. 38, pp. 261-281.
- González de la Rocha Mercedes y Agustín Escobar (1988), Crisis and adaptation households in Guadalajara, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social del Occidente, CIESAS, 25 p.
- Greene, William H. (1999), Análisis econométrico, 3ª. Edición, Prentice Hall Iberia, Madrid, 913 p.
- Gujarati, Damodar N. (1997), Econometría básica, 3ª. Edición, Mc Graw Hill, Colombia, 824 p.

- Gutiérrez Garza, Esthela (1995), "Tendencias recientes de la industrialización, 1988-1992" en Gustavo Garza Villarreal (coord.) ATLAS de Monterrey, Gobierno del Estado de Nuevo León/UANL/Instituto de Estudios Urbanos de Nuevo León/El Colegio de México, pp. 146-152.
- Hernández Laos, Enrique (2000); "Distribución del ingreso y la pobreza en México" en Graciela Bensusán y Teresa Rendón (coords.), Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo, Porrúa, pp. 93-126.
- Hualde, Alfredo (2003), "Empleo e ingresos en ocupaciones técnicas y administrativas en México. Análisis de la década de los noventa", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.) La situación del trabajo en México, 2003, Instituto de Estudios del Trabajo, UAM, Plaza y Valdés, Solidarity Center, pp. 203-226.
- Jurado Montelongo, Mario (2001), "Flexibilidad y estrategias laborales de los profesionistas en la zona metropolitana de Monterrey", Frontera Norte, Núm. Especial 2, Vol. 13, pp. 47-85.
- Jurado Montelongo (2004), "Ciclo de vida laboral de los trabajadores de alta escolaridad en la Zona Metropolitana de Monterrey (1987-2000), en Papeles de población, Centro de Investigación y Estudios Avanzados de la Población UAEM, Año 10, Núm. 39, enero-marzo.
- Lloyd, Cynthia (1998), "Household Structure and Poverty: Wath are the Connections?", en Massimo Livi-Bacci y Gustavo de Santis, Population and Poverty in the Developing World, Oxfors, Oxford Univeristy Press, pp. 84-102.
- Lomnitz, Larissa (1975), Cómo sobreviven los marginados, México, Siglo XXI.
- Lustig, Nora (1994), México, hacia la reestructuración de una economía, México, El Colegio de México, FCE, 307 p.
- Madrigal Hinojosa, Romeo E. (1995), "Perspectivas futuras de la población del área metropolitana de Monterrey, 1995-2020", en Gustavo Garza Villarreal (coord.) ATLAS de Monterrey, Gobierno del Estado de Nuevo León / Universidad Autónoma de Nuevo León / Instituto de Estudios Urbanos de Nuevo León / El Colegio de México, pp. 473-482.
- Marshall, Adriana (2002), "El comportamiento del mercado de trabajo en los años noventa: ¿nuevas pautas?, en Brígida García (coord.), Población y sociedad al inicio del siglo

- XXI, El Colegio de México, pp. 405-426.
- Meza González, Liliana (2005), “Mercados laborales locales y desigualdad salarial en México”, en *El Trimestre Económico*, Vol. LXXII (1), Núm. 285, enero-marzo, pp. 133-178.
- Mier y Terán, Marta y Cecilia Rabell (2004), “Familia y quehaceres entre los jóvenes” en Marina Ariza y Orlandina de Oliveira (coords.), *Imágenes de la familia en el cambio de siglo*, IIS/UNAM, pp. 135-179.
- Mora Salas, Minor (2001), *La precarización del empleo y el bienestar de los hogares en tiempos de ajuste: el caso de Costa Rica*, Proyecto de tesis del doctorado en Sociología, CES, El Colegio de México.
- Muñoz, Humberto (1985), “Algunas contribuciones empíricas y reflexiones sobre el estudio del sector terciario”, en *Revista Ciencia de la Academia de la Investigación Científica*, Vol. 36, Núm. 1, marzo, pp. 17-28.
- Oliveira, Orlandina de y Brígida García (1997), “Crisis, reestructuración económica y transformación de los mercados de trabajo en México” en *Papeles de población*, Nueva época, año 4, Núm. 15, enero-marzo, pp. 39-72.
- (1996), “Cambios recientes en la fuerza de trabajo industrial mexicana” en *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 11, Núm. 2, mayo-agosto, pp. 229-262.
- Oliveira, Orlandina de, Marcela Eternod y Paz López (1999), “Familia y género en el análisis sociodemográfico”, en Brígida García (coord.), *Mujer, género y población*, México, El Colegio de México, pp. 211-271.
- Oliveira, Orlandina de, Marina Ariza y Marcela Eternod (2001), “La fuerza de trabajo en México: un siglo de cambios”, en José Gómez de León Cruces y Cecilia Rabell Romero (coords.), *La población de México, tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo XXI*, CONAPO, FCE, pp. 873-923.
- Pacheco Gómez-Muñoz, María Edith (1996), “¿Qué tan desiguales son las remuneraciones asalariadas y no asalariadas? El caso de la ciudad de México en 1989”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 11, Núm. 2, mayo-agosto, pp. 319-344.
- (2004), *Heterogeneidad laboral en la ciudad de México a fines de los ochenta*, Tesis para obtener el grado de Doctor en Ciencias Sociales con Especialidad en Estudios

- de Población, El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, 285 p.
- Page Moch, Leslie, Nancy Folbre, Daniel Scott Smith, Laurel Cornell y Louise Tilly (1987), "Family Strategy: a Dialogue", en *Historical Methods*, vol. 20, núm. 3, pp. 113-125.
- Pardo Merino, Antonio y Miguel Ángel Ruiz Díaz (2002), *SPSS 11 Guía para el análisis de datos*, Mc Graw Hill, México, 715 p.
- Pozas, María de los Ángeles (1992), *Reestructuración industrial en Monterrey*, Documentos de Trabajo No. 40, Fundación Friedrich Ebert Stiftung, México, 76 p.
- (1993), "Mecanismos de innovación y transferencia tecnológica y sus efectos sobre la organización del trabajo. Un estudio de caso", en Alejandro Covarrubias y Blanca Lara, comps., *Relaciones industriales y productividad en el norte de México: tendencias y problemas*, México, El Colegio de Sonora/Fundación Friedrich Ebert, pp. 117-150.
- (1994), "Tecnología y organización del trabajo. Cambios recientes en dos empresas regiomontanas" en *Estudios sociológicos*, Vol. XII, Núm. 35, mayo-agosto, pp. 333-356.
- (1998), "Tendencias recientes de la organización de la industria en Monterrey", en Francisco Zapata, comp., *¿Flexibles y productivos? Estudios sobre flexibilidad laboral en México*, México, El Colegio de México, pp. 69-93.
- (2002), *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa*, El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos, 284 p.
- Pozos Ponce, Fernando (1993), "Trabajadores urbanos y sus trabajos: un estudio comparativo de la fuerza laboral de Guadalajara y Monterrey" en *Frontera Norte*, Vol. 5, Núm. 9, enero-junio, pp. 117-138.
- (1996), *Metrópolis en reestructuración. Guadalajara y Monterrey, 1980-1989*. Guadalajara, Jalisco, México: Universidad de Guadalajara.
- Ramones Saldaña, Jesús (1995), "El mercado de trabajo" en Gustavo Garza Villarreal (coord.), *ATLAS de Monterrey. Gobierno del Estado de Nuevo León / Universidad Autónoma de Nuevo León / Instituto de Estudios Urbanos de Nuevo León / El Colegio de México*, pp. 196-205.

- Rendón, Teresa y Carlos Salas (1993), “El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios”, Comercio exterior, Vol. 43, Núm. 8, agosto, pp. 717-730.
- (1996), “Ajuste estructural y empleo: el caso de México”, en Revista latinoamericana de estudios del trabajo, Año 2, Núm. 2, pp. 77-103.
- (2000), “La evolución del empleo” en Graciela Bensusán y Teresa Rendón (coords.) Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo, Porrúa, pp. 25-91.
- Rubalcava, Rosa María (1996), “Hogares con primacía de ingreso femenino” en María de la Paz López (comp.) Hogares, familias: desigualdad, conflicto, redes solidarias y parentales, SOMEDE, pp. 91-98.
- (2001), “Evolución del ingreso monetario de los hogares en el periodo 1977-1994”, en José Gómez de León Cruces y Cecilia Rabell Romero (coords.), La población de México, tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo XXI, CONAPO, FCE, pp. 694-724.
- Salas, Carlos (2003), “El contexto económico de México” en La situación del trabajo en México, 2003, Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional (AFL-CIO), UAM, Instituto de Estudios del Trabajo, Plaza y Valdés, pp. 37-53.
- Salas, Carlos y Eduardo Zepeda (2003), “Empleo y salarios en el México contemporáneo” en La situación del trabajo en México, 2003, Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional (AFL-CIO), UAM, Instituto de Estudios del Trabajo, Plaza y Valdés, pp. 55-75.
- Salles, Vania y Rodolfo Tuirán (1996), “Mitos y creencias sobre la vida familiar”, en Revista Mexicana de Sociología, Núm. 2, abril-junio, pp. 117-144.
- Sobrino, Jaime (2003), Competitividad de la ciudades en México, El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, 619 p.
- Solís, Patricio (2002), Structural Change and Men’s Work Lives: Transformations in Social Stratification and Occupational Mobility in Monterrey, Mexico, University of Texas at Austin, Tesis de doctorado, 254 p.
- Torrado, Susana (1981), “Sobre los conceptos de estrategias familiares de vida y proceso de reproducción de la fuerza de trabajo: Notas teórico metodológicas”, en Demografía y Economía, Vol. XV, Núm. 2 (46), pp. 204-233.

- Tuirán, Rodolfo (1993), "Estrategias familiares de vida en época de crisis: el caso de México", en CEPAL Cambios en el perfil de las familias: la experiencia regional, Santiago de Chile, pp.319-354.
- Velasco Arregui, Edur (1998), "Productividad y empleo en la reestructuración industrial mexicana: 1988-1993" en Francisco Zapata, comp., ¿Flexibles y productivos? Estudios sobre flexibilidad laboral en México, México, El Colegio de México, pp. 21-38.
- Zapata, Francisco (1998), "Presentación", en Francisco Zapata, comp., ¿Flexibles y productivos? Estudios sobre flexibilidad laboral en México, México, El Colegio de México, pp. 9-17.
- Zenteno, René (1999), "Crisis económica y determinantes de la oferta de trabajo femenino en México: 1994-1995" en Estudios demográficos y Urbanos, Vol. 14, Núm. 2, mayo-agosto, pp. 353-381.
- (2002), "Tendencias y perspectivas en los mercados de trabajo local en México: ¿Más de lo mismo?" en Brígida García (coord.) Población y sociedad en el México del siglo XXI, México, El Colegio de México, pp. 283-318.



Indice de cuadros

Cuadro II-1	
POBLACIÓN DEL ESTADO DE NUEVO LEÓN Y AREA METROPOLITANA DE MONTERREY SEGÚN MUNICIPIOS, 1900-1990.....	49
Cuadro II-2	
NUEVO LEÓN Y ÁREA METROPOLITANA DE MONTERREY: TASAS DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN SEGÚN MUNICIPIOS, 1900-1920 A 1980-1990.....	49
Cuadro III-1	
MONTERREY, TASAS DE DESEMPLEO ABIERTO*, 1990-2003.....	76
Cuadro III-2	
MONTERREY, POBLACIÓN TOTAL SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, 1990-2003.....	77
Cuadro III-3	
MONTERREY, POBLACIÓN MASCULINA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, 1990-2003.....	77
Cuadro III-4	
MONTERREY, POBLACIÓN FEMENINA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, 1990-2003.....	78
Cuadro III-5	
MONTERREY, POBLACIÓN TOTAL SEGÚN OCUPACIÓN DESEMPEÑADA, 1990-2003.....	79
Cuadro III-6	
MONTERREY, POBLACIÓN MASCULINA SEGÚN OCUPACIÓN DESEMPEÑADA, 1990-2003.....	79
Cuadro III-7	
MONTERREY, POBLACIÓN FEMENINA SEGÚN OCUPACIÓN DESEMPEÑADA, 1990-2003.....	80
Cuadro III-8	
MONTERREY, PARTICIPACIÓN TOTAL NO MANUAL EN LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD, 1990-2003.....	81
Cuadro III-9	
MONTERREY, PARTICIPACIÓN MASCULINA NO MANUAL EN LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD, 1990-2003.....	81
Cuadro III-10	
MONTERREY, PARTICIPACIÓN FEMENINA NO MANUAL EN LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD, 1990-2003.....	82
Cuadro III-11	
MONTERREY, HETEROGENEIDAD LABORAL EN LA POBLACIÓN TOTAL, 1990-2003.....	83
Cuadro III-12	
MONTERREY, HETEROGENEIDAD LABORAL EN LA POBLACIÓN MASCULINA, 1990-2003.....	83
Cuadro III-13	
MONTERREY, HETEROGENEIDAD LABORAL EN LA POBLACIÓN FEMENINA, 1990-2003.....	84
Cuadro III-14	
MONTERREY, PARTICIPACIÓN TOTAL ASALARIADA SEGÚN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO, 1990-2003.....	85
Cuadro III-15	
MONTERREY, PARTICIPACIÓN MASCULINA ASALARIADA SEGÚN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO, 1990-2003.....	85
Cuadro III-16	
MONTERREY, PARTICIPACIÓN FEMENINA ASALARIADA SEGÚN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO, 1990-2003.....	86
Cuadro IV-1	
MONTERREY, COEFICIENTES DE LA REGRESIÓN SOBRE EL LOGARITMO NATURAL DEL LOGARITMO DEL INGRESO POR HORA (VARIABLES SELECCIONADAS), 1990-2003.....	110
Cuadro IV-1A	
DIAGNÓSTICO DE COLINEALIDAD.....	111
Cuadro IV-2A	
PRUEBA DE CHOW.....	111
Cuadro VI-1	
MONTERREY, NÚMERO MEDIO DE MIEMBROS POR HOGAR SEGÚN TIPO DE JEFATURA, 1990-2003.....	156
Cuadro VI-2	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LAS UNIDADES DOMÉSTICAS SEGÚN SU COMPOSICIÓN DE PARENTESCO, 1990-2003.....	156

Cuadro VI-3	
MONTERREY, DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS JEFES DE HOGAR DECLARADOS POR EDAD Y SEXO, 1990-2003	156
Cuadro VI-4	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE SEGÚN GRUPOS DE EDAD Y SEXO, 1990-2003	157
Cuadro VI-5	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA FEMENINA POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE SEGÚN GRUPOS DE EDAD Y SEXO, 1990-2003	157
Cuadro VI-6	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA POR NÚMERO DE ACTIVOS SEGÚN GRUPOS DE EDAD Y SEXO, 1990-2003	158
Cuadro VI-7	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA FEMENINA POR NÚMERO DE ACTIVOS SEGÚN GRUPOS DE EDAD Y SEXO, 1990-2003	158
Cuadro VI-8	
MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS DE LOS HOGARES SEGÚN TIPO DE JEFATURA, 1990-2003	159
Cuadro VI-9	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES MEDIOS POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE, 1990-2003	160
Cuadro VI-10	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES POPULARES POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE, 1990-2003	160
Cuadro VI-11	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES MEDIOS POR NÚMERO DE MIEMBROS ACTIVOS, 1990-2003	161
Cuadro VI-12	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES POPULARES POR NÚMERO DE MIEMBROS ACTIVOS, 1990-2003	161
Cuadro VI-13	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES MEDIOS POR NÚMERO DE OCUPADOS EN LA INDUSTRIA, 1990-2003	162
Cuadro VI-14	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON JEFATURA MASCULINA EN SECTORES POPULARES POR NÚMERO DE OCUPADOS EN LA INDUSTRIA, 1990-2003	162
Cuadro VI-15	
MONTERREY, NÚMERO MEDIO DE MIEMBROS EN HOGARES JEFATURA MASCULINA SEGÚN SECTOR SOCIAL E INSERCIÓN LABORAL DE LOS MIEMBROS, 1990-2003	163
Cuadro VI-16	
MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS MENSUALES EN HOGARES CON JEFATURA MASCULINA SEGÚN SECTOR SOCIAL E INSERCIÓN LABORAL DE LOS MIEMBROS, 1990-2003	164
Cuadro VI-1A	
MONTERREY, HOGARES OBSERVADOS SEGÚN TIPO DE JEFATURA, 1990-2003	165
Cuadro VI-2A	
MONTERREY, HOGARES OBSERVADOS SEGÚN SU COMPOSICIÓN DE PARENTESCO, 1990-2003	165
Cuadro VI-4A	
MONTERREY, HOGARES OBSERVADOS CON JEFATURA MASCULINA POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE SEGÚN GRUPOS DE EDAD, 1990-2003	166
Cuadro VI-5A	
MONTERREY, HOGARES OBSERVADOS CON JEFATURA FEMENINA POR UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DISPONIBLE SEGÚN GRUPOS DE EDAD, 1990-2003	167
Cuadro VI-8A	
MONTERREY, HOGARES OBSERVADOS SEGÚN TIPO DE INGRESOS POR TIPO DE JEFATURA, 1990-2003	168

## Índice de gráficas

Gráfica III-1	
MONTERREY, TASAS DE PARTICIPACIÓN ECONÓMICA DE LA POBLACIÓN DE 12 AÑOS Y MÁS, 1990-2003....	87
Gráfica III-2	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE HOMBRES Y MUJERES CON PRESTACIONES SOCIALES, 1990-2003.....	88
Gráfica III-3	
MONTERREY, DISTRIBUCIÓN DE HOMBRES Y MUJERES CON CONTRATO PERMANENTE, 1995-2003.....	88
Gráfica III-4	
MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS POR HORA SEGÚN SEXO, 1990-2003.....	89
Gráfica IV-1	
MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS POR HORA SEGÚN RAMA Y TOTAL, 1990-2003.....	106
Gráfica IV-2	
MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS POR HORA MASCULINOS SEGÚN RAMA Y TOTAL, 1990-2003.....	106
Gráfica IV-3	
MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS POR HORA FEMENINOS SEGÚN RAMA Y TOTAL, 1990-2003.....	107
Gráfica IV-4	
MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS MENSUALES TOTALES SEGÚN TIPO DE OCUPACIÓN EN LA INDUSTRIA, 1990-2003.....	108
Gráfica IV-5	
MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS MENSUALES MASCULINOS SEGÚN TIPO DE OCUPACIÓN EN LA INDUSTRIA, 1990-2003.....	108
Gráfica IV-6	
MONTERREY, MEDIANA DE LOS INGRESOS MENSUALES FEMENINOS SEGÚN TIPO DE OCUPACIÓN EN LA INDUSTRIA, 1990-2003.....	109
Gráfica IV-1A	
CURVA DE PROBABILIDAD NORMAL (1990).....	112
Gráfica IV-2A	
CURVA DE PROBABILIDAD NORMAL (2003).....	112