



**CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS,  
URBANOS Y AMBIENTALES**

**PRECARIZACIÓN Y POLARIZACIÓN LABORAL: EL CASO DE  
LOS TRABAJADORES ASALARIADOS HOMBRES DEL SECTOR  
TERCIARIO EN LAS PRINCIPALES CIUDADES DE INDIA Y  
MÉXICO EN EL AÑO 2005**

Tesis presentada por:

**SERGIO CUAUHTÉMOC GAXIOLA ROBLES LINARES**

Para optar por el grado de:

**DOCTOR EN ESTUDIOS DE POBLACIÓN**

Directoras de tesis:

**DRA. MARÍA EDITH PACHECO GÓMEZ MUÑOZ**

**DRA. MERCEDES PEDRERO NIETO**

México, D.F.

Septiembre 2012





**CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS,  
URBANOS Y AMBIENTALES**

**Constancia de Aprobación**

Directoras de tesis: DRA. MARÍA EDITH PACHECO GÓMEZ MUÑOZ

DRA. MERCEDES PEDRERO NIETO

Aprobada por el Jurado Examinador:

1. DRA. MARÍA EDITH PACHECO GÓMEZ MUÑOZ \_\_\_\_\_
2. DRA. MERCEDES PEDRERO NIETO \_\_\_\_\_
3. DR. CARLOS JOSÉ ALBA VEGA \_\_\_\_\_
4. DR. JUAN GUILLERMO FIGUEROA PEREA \_\_\_\_\_

México, D.F.

Septiembre 2012



*“...Y al fin y al cabo, actuar sobre la realidad y cambiarla,  
aunque sea un poquito, es la única manera de probar  
que la realidad es transformable”.*

*Eduardo Galeano*



## **AGRADECIMIENTOS**

Alida y Varinia: por ser mis compañeras  
de lucha en momentos de grandes adversidades.

A mi madre y mi hermana: por acompañarme  
en este camino.

Edith, Mercedes y Carlos: por haberme orientado  
en la realización de esta tesis durante cuatro años.





## **Resumen**

En la actualidad, una serie de transformaciones del mercado de trabajo han impactado en las condiciones laborales de los trabajadores, por lo que esta investigación se centró en dos factores que se consideran relevantes: la precarización y la polarización laboral.

En este contexto, la presente tesis realizó un análisis comparativo de la precarización y la polarización de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México en el año 2005. Así, el objetivo general de esta investigación se asocia con la comparación de las diversas modalidades que adquieren la precarización y la polarización laboral en la población de estudio.

En particular, el análisis empírico de la precarización se realizó a través de dos herramientas estadísticas: un índice de componentes principales que permitió sintetizar el carácter multidimensional de la precariedad y un análisis por conglomerados que agrupó a la precariedad en distintos niveles (precario alto, precario medio y no precario). En lo que concierne a la polarización se estratificó a los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las principales urbes de India y México en cinco grupos ocupacionales: empleados de élite, empleados no manuales especializados, trabajadores no manuales sin especialización, trabajadores manuales especializados y trabajadores manuales sin especialización.

En las conclusiones, se enumeran los principales hallazgos y aportes de la investigación entre los que destacan, la existencia de la precarización laboral en las ciudades de India y México, acentuándose mayormente en el país asiático. Además, la precarización se presenta como un elemento inherente en los mercados laborales, debido a

que atraviesa a todas las capas ocupacionales estudiadas. En lo que se refiere a la comparación entre los dos países seleccionados se comprobó la existencia de mercados laborales polarizados; sin embargo, en México se encontró que esta polarización se difumina debido a la heterogeneidad de la población analizada.

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	13
CAPÍTULO I.....	19
1. Polarización y precarización laboral a debate .....	19
1.1 Precariedad laboral .....	21
1.2 Desigualdad y polarización laboral .....	27
1.2.1 Algunas notas teóricas sobre la desigualdad social y laboral .....	28
1.3. Polarización laboral .....	33
CAPÍTULO II.....	41
2. Planteamiento de la investigación .....	41
2.1. Planteamiento del problema .....	41
2.1.1 Antecedentes.....	41
2.1.2 Definición del problema .....	44
2.1.3 Objetivos específicos .....	44
2.1.4. Preguntas de investigación.....	45
2.1.5. Hipótesis .....	45
2.2. Breve contexto económico de la India y México .....	46
2.3. Caracterización del sector terciario .....	51
2.3.1 Trabajo precario.....	53
2.3.2 Polarización laboral .....	56
2.4. Precariedad y polarización laboral: una presentación conceptual .....	59
2.4.1. La precariedad laboral .....	59
2.4.2. La polarización laboral .....	60
2.5. Metodología.....	61
2.5.1 Precariedad laboral .....	62
2.5.2 Polarización laboral .....	63

2.5.3. Precarización y polarización laboral.....	64
2.5.4. Población objetivo .....	65
2.5.5. Fuentes de información.....	65
CAPÍTULO III .....	71
3. El contexto económico de la India .....	71
3.1. Los años posteriores a la independencia de India.....	72
3.2. La economía planificada (1947 – 1964).....	72
3.3. El periodo de estancamiento económico (1965 – 1979).....	76
3.4. El periodo de transición (1980 – 1990) .....	80
3.5. La implementación de las reformas estructurales.....	81
3.6. Impactos de las reformas de 1991 en India .....	87
3.7. El ¿auge? del sector terciario en India.....	92
CAPÍTULO IV .....	97
4. México: de la posguerra a la época neoliberal. ....	97
4.1 La primera fase de la industrialización por sustitución de importaciones mexicana (1940 – 1955).....	97
4.2 La segunda fase de la industrialización por sustitución de importaciones (1955 – 1970). .....	101
4.3. Las reformas estructurales en México .....	107
4.4. La consolidación del modelo neoliberal.....	110
4.5. Los impactos de las reformas estructurales .....	115
4.5.1. Desigualdad .....	116
4.5.2. Empleo.....	117
4.6 La terciarización del mercado de trabajo en México.....	120
CAPÍTULO V .....	125
5. Precarización y polarización laboral: ¿fenómenos globales? .....	125

5.1. El contexto económico de la India y México. ....	126
5.2. Análisis sociodemográfico .....	130
5.3. La configuración laboral de las ciudades de la India y México .....	137
5.3.1. Distribución por grandes sectores económicos y ramas de actividad.....	139
5.4. La precarización laboral: un fenómeno internacional .....	143
5.4.1. Pinceladas de la precariedad laboral .....	144
5.4.2. La precarización laboral: un reto multidimensional .....	145
5.4.3. Análisis por conglomerados: una clasificación de la precariedad .....	148
5.4.4. Ramas de actividad económica y nivel de precariedad: un vínculo segmentado ...	150
5.5 La polarización laboral ¿un elemento común entre las ciudades de India y México?....	154
5.5.1. Pinceladas de la polarización laboral .....	155
5.5.2. Grupos ocupacionales .....	156
5.6. La encrucijada laboral: entre la precarización y la polarización ocupacional .....	160
Conclusiones finales .....	169
Precarización laboral .....	170
Polarización laboral .....	172
Principales hallazgos de la precarización y la polarización laboral .....	175
BIBLIOGRAFÍA .....	177
ANEXOS .....	191
1. Comparabilidad ENOE – NSS .....	191
2. Construcción de variables.....	198
3. Análisis de Componentes Principales (ACP) y Análisis por conglomerados (AC). .....	209



## ÍNDICE DE CUADROS

1.1. Tres propuestas sobre la estratificación de los mercados de trabajo .....	38
2.1. Preguntas seleccionadas para medir a los trabajadores precarios, India – México, 2005 .....	68
2.2. Preguntas seleccionadas para medir a los trabajadores polarizados según ocupación, India – México, 2005.....	69
3.1. Tasas de crecimiento del PIB por grandes sectores, India, 1951 - 1970 .....	76
3.2. Tasas de crecimiento en el sector manufacturero de India, 1951–1952 a 1969-1970.....	78
3.3. Reformas económicas implementadas en India y las recomendaciones de política económica del FMI y BM.....	86
3.4. Distribución porcentual de la fuerza de trabajo por sector económico, India, 1977 - 2004 .....	93
4.1 Distribución porcentual de la población económicamente activa por grandes sectores económicos, México, 1940 – 1960.....	101
4.2 Distribución porcentual de la población económicamente activa por grandes sectores económicos, México, 1991 - 2006.....	115
4.3 Distribución porcentual de la población económicamente activa por grandes sectores económicos, México, 1979 - 2009.....	123
5.1. Las reformas económicas implementadas en India y México y recomendaciones de política económica del FMI y BM.....	128
5.2. Número de habitantes a nivel nacional y en las principales ciudades de la India y México, 2005 .....	131
5.3. Distribución porcentual por sexo en las principales ciudades de la India y México, 2005 .....	132
5.4. Diversos indicadores laborales por sexo en las principales ciudades de la India y México, 2005 .....	138
5.5 Distribución porcentual de trabajadores por grandes sectores económicos y ramas de actividad en las principales ciudades de India y México, 2005.....	141

5.6. Dimensiones de la precariedad laboral.....	146
5.7. Variables elegidas para captar las condiciones laborales de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario, principales ciudades de India y México.....	147
5.8. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario por nivel de precariedad en las principales ciudades de India y México.....	149
5.9. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario por rama de actividad económica y nivel de precariedad en las principales ciudades de India y México, 2005.....	151
5.10. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados del sector terciario por grupos ocupacionales en las principales ciudades de India y México.....	158
5.11. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario por grupos ocupacionales y nivel de precariedad en las principales ciudades de India y México, 2005.....	162
5.12. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres en el sector terciario por grupos ocupacionales y nivel de precariedad en las principales ciudades de India y México, 2005.....	164

## ÍNDICE DE GRÁFICAS Y ESQUEMAS

Gráfica 2.1: Participación (porcentaje) de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB, India y México, 1980 - 2000 .....	49
Gráfica 2.2: Participación (porcentaje) de las importaciones de bienes y servicios en el PIB, India y México, 1980 - 2000 .....	50
Gráfica 2.3. Porcentaje de la balanza comercial de bienes y servicios en el PIB, India y México, 1980 - 2000.....	50
Gráfica 2.4. Participación (porcentaje) del sector terciario en el PIB, India y México, 1980 - 2003 .....	53
Esquema 2.1: Población objetivo .....	65



Gráfica 3.1: Número de empresas del sector público en el gobierno central de India, 1951 - 1969 .....	75
Gráfica 3.2: Deuda externa en India (billones de rupias), 1985 - 1991 .....	83
Gráfica 3.3. Tasas de crecimiento del empleo en el sector público, India, 1978 - 1994 .....	91
Gráfica 4.1. Tasas de crecimiento del PIB, México, 1950 - 1965 .....	102
Gráfica 4.2. Distribución porcentual de trabajadores por grandes sectores económicos, México, 1960 - 1979 .....	106
Gráfica 4.3. Porcentaje de la población económicamente activa en el sector terciario, México, 1940 - 1979 .....	121
Gráfica 5.1. Pirámide poblacional por grupos de edad en las principales ciudades de India, 2005 .....	134
Gráfica 5.2. Pirámide poblacional por grupos de edad en las principales ciudades de México, 2005 .....	135



## SIGLAS Y ACRÓNIMOS

AC	Análisis por Conglomerados
ACP	Análisis de Componentes Principales
BM	Banco Mundial
CEFP	Centro de Estudios de las Finanzas Públicas
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CMO	Clasificación Mexicana de Ocupación
ENE	Encuesta Nacional de Empleo
ENOE	Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo
ENEU	Encuesta Nacional de Empleo Urbano
EUA	Estados Unidos de América
FMI	Fondo Monetario Internacional
<i>GATT</i>	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
IED	Inversión Extranjera Directa
<i>IIE</i>	<i>Institute for International Economics</i>
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INC	Instituto Nacional de Cardiología
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
ISI	Industrialización por Sustitución de Importaciones
KMO	Kaiser – Meyer – Olkin
<i>NCEUS</i>	<i>National Commission for Enterprises in the Unorganised Sector</i>
<i>NCO</i>	<i>National Classification of Occupations</i>
<i>NSS</i>	<i>National Sample Survey</i>
OIT	Organización Internacional del trabajo

PECE	Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico
PEA	Población Económicamente Activa
PIB	Producto Interno Bruto
<i>PIRE</i>	Programa Inmediato de Reordenación Económica
PNEA	Población No Económicamente Activa
PSE	Pacto de Solidaridad Económica
PREALC	Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe
RAE	Real Academia Española
<i>RBI</i>	<i>Reserve Bank of India</i>
TLCAN	Tratado de Libre Comercio con América del Norte
URSS	Unión de Repúblicas Socialistas Soviética
<i>WDI</i>	<i>World Development Indicator</i>

## INTRODUCCIÓN

*¡La riqueza, riendo desde lo alto de sus salones relucientes,  
riendo con una indiferencia brutal muy cerca  
de las heridas ignoradas de la indigencia!  
Federico Engels*

Desde la segunda mitad del siglo XX, el trabajo a nivel internacional constituyó un elemento generador de cohesión social debido a que los beneficios que aportaba a los trabajadores les permitían gozar de cierta movilidad.<sup>1</sup> Sin embargo, las transformaciones ocurridas a lo largo de las últimas décadas impactaron fuertemente los mercados laborales, dando origen a fenómenos como la precarización, la polarización, la flexibilización, la desregulación y la informalización del empleo (entre otros). Aunque la presencia de estos fenómenos no es reciente, lo cierto es que a partir de los años ochenta han tendido a agudizarse.

Todos estos cambios resultaron en la pérdida del carácter cohesionador que tradicionalmente se adjudicaba al trabajo y que facilitaba la integración entre las diversas capas sociales.

Situada en este difícil contexto de los mercados laborales mundiales, esta investigación se concentra en el estudio de dos de los fenómenos que se consideran relevantes: la precarización y la polarización laboral.

Ambos aspectos han sido seleccionados como ejes temáticos de esta investigación debido a que permiten desentrañar (en cierta medida) las alteraciones sobre las relaciones y la configuración de los mercados de trabajo. Así, mientras la precarización permitirá explorar las condiciones laborales, la polarización aportará información respecto a la estructura ocupacional.

Para lograrlo, la presente investigación realizó un análisis comparativo de la precarización y la polarización de los trabajadores asalariados hombres en las principales

---

<sup>1</sup> Es importante mencionar que este proceso se dio de manera diferenciada en el mundo. En particular, en los países “en desarrollo” coexistían trabajadores vinculados a diversas prestaciones laborales con una masa de población marginada que era ajena a esta fase cohesionadora.

ciudades de India y México en el año 2005,<sup>2</sup> con la finalidad de explorar las distintas modalidades que adquieren ambos fenómenos en los países seleccionados. Es importante mencionar que este estudio es uno de los precursores en el análisis comparativo entre India y México desde una perspectiva del mercado laboral, lo que permite profundizar los estudios sobre la precarización y la polarización laboral.

El propósito de esta comparación es exponer los efectos de la aplicación del modelo económico neoliberal en el mercado laboral<sup>3</sup> de las principales ciudades de dos países fuertemente diferenciados por múltiples dimensiones: religiosas, sociales, económicas, culturales y políticas. Lo anterior se circunscribe en un contexto de una economía globalizada en el que ambos países tienen fuerte presencia regional.

En particular, la elección de India se debe (entre otras cosas) a que este país se ha convertido en un paradigma económico a nivel mundial de diversos organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). En particular, el Banco Mundial (2006: x) plantea que:

“el crecimiento económico de la India desde 1980 ha sido de los más rápidos... Mientras muchos temían que la exposición de la economía de India a la competencia global podría revelar la debilidad económica de la India, ésta se ha mostrado una economía más fuerte... India está tomando cada vez más su lugar en el escenario global y en foros internacionales como una superpotencia del siglo XXI”.

En lo que respecta a México su elección se basa en que su comportamiento económico contrasta con la nación asiática, debido a que en las últimas dos décadas este país ha sufrido un estancamiento económico relevante, por lo que esta comparación permite examinar el impacto en los mercados laborales de dos países con resultados macroeconómicos diferenciados. Además, sobre este país latinoamericano se tiene un

---

<sup>2</sup> La selección de la población masculina se debe a que diversos estudios en el país asiático han mostrado que la encuesta *National Sample Survey* (utilizada en esta investigación) expone problemas de subestimación de las trabajadoras indias. Para conocer con mayor detalle la selección de la población en estudio se puede revisar la página 43.

<sup>3</sup> Las consecuencias de este modelo en los mercados laborales se han manifestado en la agudización de fenómenos como la informalidad, la flexibilización y la precariedad (entre otros).

mayor conocimiento y acceso a la información en los ejes analíticos planteados, lo que favorece la presente investigación.

En este contexto, una de las principales ventajas de optar por una estrategia comparativa se centra en que ésta permite analizar los fenómenos en estudio desde por lo menos dos perspectivas, coadyuvando en el análisis de las múltiples dinámicas que se interrelacionan en las naciones estudiadas. Sin embargo, las investigaciones de corte comparativo presentan una serie de limitaciones relacionadas con aspectos teóricos y empíricos que se ven afectados por la comparabilidad en diversos aspectos: conceptos teóricos, unidad de análisis, variables en estudio y periodo de análisis. En este sentido, el presente trabajo realizó una serie de medidas para garantizar la comparación en estos dos países, por lo que resulta útil desde una perspectiva metodológica.

Un elemento relevante de esta investigación fue la realización de trabajo de campo en la India que consistió en la recopilación de bibliografía especializada en los mercados laborales indios, así como una serie de entrevistas (informales) a académicos expertos que ayudaron a comprender en mayor medida las dinámicas del mercado de trabajo de India. Lo anterior se efectuó con el apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y El Colegio de México, por lo que se agradece toda la ayuda proporcionada por dichas instituciones.

Uno de los principales retos de la presente investigación se centró en la comparabilidad teórica y empírica de los dos países en estudio. En el aspecto teórico se optó por elegir los conceptos globales precarización y polarización del mercado de trabajo que permitieron realizar la investigación sin contratiempos relevantes. Es importante mencionar que estas perspectivas teóricas fueron captadas empíricamente mediante encuestas nacionales de ambos países. En lo que respecta a las cuestiones empíricas, la población en estudio fue una de las mayores limitantes, debido a que la comparabilidad entre los dos países complejizó la elección de dicha población. En principio se había considerado analizar las zonas urbanas de India y México. Sin embargo, la definición de estas zonas en los países estudiados difiere, por lo que se optó por analizar a los

trabajadores asalariados hombres del sector terciario<sup>4</sup> en las principales ciudades de India y México<sup>5</sup> en el año 2005.

A grandes rasgos, esta investigación se ha propuesto exponer los matices que adoptan la polarización y la precarización laboral en contextos diferenciados a fin de caracterizarlos y conocer sus principales elementos. Una vez expuesta la problemática central del proyecto, sus ejes analíticos y la población en estudio, las próximas líneas se dedicarán a describir los cinco capítulos y las conclusiones finales que integran esta tesis.

En el primer capítulo se aborda el debate teórico relativo a los conceptos comúnmente utilizados para cuantificar la precarización y la polarización laboral. En lo que respecta al primero de estos fenómenos, el argumento se centra en tres conceptos fundamentales: inseguridad, inestabilidad y prestaciones extralaborales. En lo que concierne al segundo eje temático, la polarización, a lo largo de esta sección se destaca el estrecho vínculo de este fenómeno con la desigualdad debido, entre otras cosas, a que la polarización se cataloga como una variante particular de la desigualdad; desde esta óptica, la polarización es definida por la existencia de dos grupos fuertemente diferenciados entre sí, al interior de un mismo espacio social. La reflexión teórica presentada en este capítulo tiene como propósito sustentar la metodología implementada en los apartados siguientes.

El segundo capítulo presenta el planteamiento del problema en el que se exponen de manera general las problemáticas al interior de los mercados laborales que constituyeron la motivación fundamental de este trabajo. Además, se describen las preguntas, los objetivos y las hipótesis que guiaron la investigación. También se incluye un breve resumen teórico y empírico sobre los ejes analíticos elegidos. En la sección final de este apartado se realiza un análisis detallado sobre la metodología que se va utilizar; todo lo anterior tiene como propósito evidenciar la viabilidad y la trascendencia del proyecto.

---

<sup>4</sup> Para esta investigación nos referimos al sector terciario como aquel que contiene las siguientes ramas de actividad: comercio, restaurantes y servicios de alojamiento, transportes, comunicaciones, correos, almacenamientos, servicios profesionales, servicios personales, servicios financieros e inmobiliarios, servicios sociales, servicios diversos, gobierno y organismos internacionales y servicios de recreación.

<sup>5</sup> En el caso de India se eligieron 27 ciudades entre las que destacan Nueva Delhi, Mumbai, Calcuta. Para el caso de México se seleccionaron 32 ciudades que incluyen Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. En el anexo uno se presenta la lista completa de las urbes de ambas naciones.



Por su parte, en el tercer y cuarto capítulos se realiza una descripción histórica – económica de la India y México respectivamente, con la finalidad de exponer el contexto económico de ambas naciones.

En el caso de la India, la exposición se inicia con el periodo independentista y concluye con la implementación de las reformas estructurales y sus efectos (1947 – 2010). El cuarto capítulo dedicado al caso mexicano, comienza con el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones y concluye con las reformas económicas implementadas a partir de la adopción del neoliberalismo en la década de los ochenta; el periodo de estudio para México fue de 1940 – 2010.

En suma, la descripción presentada a lo largo de estos dos capítulos permite identificar las diferencias y las similitudes que han existido entre la política económica de ambos países. Así, es posible señalar dos etapas: una etapa inicial, en la que se aprecian los matices diferenciadores que adquirió en cada país el modelo de industrialización; una segunda etapa en la que se muestran la coincidencias en la aplicación de las reformas estructurales asociadas al esquema neoliberal y sus diversos resultados en cada nación.

El quinto capítulo se dedicó al análisis empírico de los dos fenómenos de estudio. En primer lugar se realizó una descripción sociodemográfica y laboral de las principales ciudades indias y mexicanas con las que se trabajó. En segundo lugar, se midió la precarización a través de dos herramientas estadísticas: un índice de componentes principales que permitió sintetizar el carácter multidimensional de la precariedad (condición de seguridad social, tipo de contrato, tamaño de la empresa<sup>6</sup> y vacaciones pagadas) y un análisis por conglomerados que hizo posible clasificar la precariedad en distintos niveles (precario alto, precario medio y no precario).

En lo que concierne a la polarización, con base en Valdivia y Pedrero (2011) y Standing (1999) se estratificó a la población de estudio en cinco grupos ocupacionales: empleados de élite, empleados no manuales especializados, trabajadores no manuales sin especialización, trabajadores manuales especializados y trabajadores manuales sin

---

<sup>6</sup> Para esta tesis la variable de tamaño de empresa también puede ser entendida como tamaño de la unidad económica o del establecimiento donde laboran los trabajadores.

especialización. Por último se realizó una matriz que hizo posible relacionar ambos ejes temáticos de la investigación.

Finalmente, en las conclusiones finales, se enumeran los principales hallazgos en tres grandes ejes. En primer lugar, la presente investigación mostró que los mercados de trabajo de India y México se encontraban fuertemente precarizados. En particular, los trabajadores indios analizados exponen un mayor nivel de precarización (en comparación con los mexicanos). En segundo lugar, la polarización laboral se muestra fuertemente arraigada en India con un alto porcentaje de trabajadores en los grupos ocupacionales extremos. En México, este fenómeno presenta una diferente modalidad debido a una mayor distribución de trabajadores entre los grupos ocupacionales, lo que matiza a la polarización laboral. Por último, se observa una generalización de la precariedad laboral a todos los grupos ocupacionales (inclusive los más privilegiados), lo que conlleva a afirmar que este fenómeno se presenta como un elemento inherente de los mercados laborales en el actual modelo neoliberal.

Los resultados a los que pudo arribar la presente investigación evidencian uno de los aspectos críticos del mundo laboral actual: la producción de trabajo precario que inunda todas las capas ocupacionales. Esta generalización del trabajo precario deriva en la extensión de condiciones de vida precarias para gran parte de los trabajadores, por lo que su estudio no puede ser postergado ya que reviste particular importancia dado que representa una de las encrucijadas del siglo XXI, frente a la cual esta tesis intenta hacer una modesta contribución.

## CAPÍTULO I

*“El trabajo es la principal actividad de nuestra vida. Nos preparamos para él desde pequeños. Nuestra escolarización está vinculada a él. Pasamos toda nuestra vida activa implicada en él. Sobre el trabajo reposa toda la sociedad. Sin él no habría comida, ni ropas, ni un techo, ni escuelas, ni cultura, ni arte ni ciencia. Realmente el trabajo es vida. Negar a alguien el derecho al trabajo no es sólo negarle el derecho a un mínimo nivel de vida; es privarle de la dignidad humana, separarle de la sociedad civilizada, hacerle su vida inútil y sin sentido”.*  
*Ted Grant y Alan Woods*

### **1. Polarización y precarización laboral a debate**

El trabajo es un elemento central que ha permitido el desarrollo del ser humano en múltiples dimensiones: sociales, económicas, políticas y culturales; todas ellas fundamentales para su existencia y su sobrevivencia. De acuerdo con Marx, el trabajo es una parte esencial del hombre pues señala que “al producir los medios de vida, el hombre produce indirectamente su propia vida material” (Marx, 1991:47). En la actualidad, el estudio del mercado laboral es una herramienta que permite comprender una parte esencial de la dinámica del proceso social. Esta investigación se aboca a un estudio de dos fenómenos presentes en los mercados de trabajo mundiales: la precarización y la polarización laboral.

A partir de los años setenta, la presencia de estos dos fenómenos dentro de los mercados de trabajo se debe a una serie de transformaciones en las dinámicas laborales, que se han visto reflejadas en una reorganización empresarial orientada a cambiar los procesos de trabajo que han permitido la creación de nuevas ocupaciones (principalmente en el sector terciario), así como una restructuración productiva, generando una relocalización parcial de los procesos productivos a nivel mundial y local (Frobel, Heinrichs y Kreye, 1981; Gereffi, 2006).

En particular, estos procesos (reorganización empresarial, relocalización internacional de los procesos productivos, restructuración productiva) que se desarrollan

para la producción afectan al interior de los mercados de trabajo e impactan en la situación laboral de la clase trabajadora desde numerosos frentes. Por un lado, se presenta un creciente deterioro de las condiciones laborales que se reflejan en el incremento y la extensión de la precarización del empleo (Rodgers, 1989; Mora y Oliveira, 2009). Por el otro, se observan grupos de trabajadores fuertemente diferenciados que coexisten al interior de los mercados de trabajo, lo que conlleva a la polarización. Para Wacquant (2008: 110) “la modernización post-industrial se traduce en primera instancia, en la multiplicación de posiciones altamente calificadas... En segundo lugar, en la eliminación de millones de empleos así como la creación de empleos casuales para trabajadores de baja calificación”. Así, la presencia de estos dos fenómenos (precarización y polarización) en los mercados de trabajo mundiales se expresa a través de la precariedad en empleos fuertemente diferenciados por múltiples dimensiones como el salario, el tipo de ocupación (que comprende a ocupaciones con diferentes grados de sofisticación) y la rama de actividad económica donde se labora (entre otras).

En este contexto, en el primer capítulo de esta tesis se presenta el marco teórico de los dos ejes analíticos que orientan esta investigación: la precarización y la polarización laboral.

El debate/revisión teórico sobre la precariedad laboral se desarrolló a partir de la década de los ochenta, a consecuencia de la adopción del modelo neoliberal como nuevo paradigma económico y los múltiples cambios experimentados en los mercados laborales. En la actualidad, la precarización ha destacado como uno de los conceptos que ha permitido captar la complejidad de las relaciones laborales en los mercados de trabajo mundiales, debido, entre otras cosas, a su enfoque multidimensional que permite aprehender las nuevas dinámicas laborales. En lo que respecta a la polarización laboral, este fenómeno ha sido abordado como un elemento fuertemente vinculado con la desigualdad, en tanto se manifiesta mediante la presencia de al menos dos grupos disímiles (en posiciones opuestas) en un mismo espacio social.

## 1.1 Precariedad laboral

En el periodo de 1950 -1970 se adoptó el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) dentro del cual los mercados de trabajo mundiales se caracterizaron por un predominio de relaciones laborales rígidas y empleos protegidos con altos niveles de estabilidad. Según Carnoy (2001: 89), “en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial las sociedades industriales construyeron el ideal de un puesto de trabajo con jornada laboral completa en el que se trabajaba durante treinta años para una única empresa con salarios reales continuamente crecientes”.<sup>7</sup> Sin embargo, a partir de los años setenta el modelo ISI se debilita debido a la dificultad de sustituir importaciones vinculadas con avanzada tecnología (entre otras cosas), por lo que se presenta un nuevo paradigma económico que se implanta en la mayoría de las economías mundiales.

La adopción del modelo neoliberal en la década de los ochenta trajo consigo transformaciones en los mercados laborales que afectaron la estructura, las relaciones, las condiciones y las dinámicas laborales que se venían desarrollando hasta ese momento. Dentro de estos cambios, destaca el creciente proceso de flexibilización, caracterizado principalmente por la desregulación de los procesos laborales, uno de los propósitos de este fenómeno es reducir los costos al interior de las empresas. Para Carnoy (2001: 79) la flexibilidad del empleo se entiende como el proceso en el cual “los cometidos laborales y el tiempo de trabajo pueden adaptarse constantemente a productos, procesos y mercados cambiantes”.<sup>8</sup>

Las modificaciones que se presentaron en los mercados de trabajo deterioraron las condiciones laborales de los trabajadores, como ya lo preveían Frobels et al (1981) y

---

<sup>7</sup> Es importante señalar que durante el periodo mencionado, en diversos países (principalmente de los llamados “en desarrollo”) coexistieron dos grupos de trabajadores con fuertes diferencias. Por un lado, un conjunto vinculado al sector “moderno” que se caracterizaba por contar con empleos con mayor estabilidad, certidumbre y seguridad laboral. Por el otro, una masa de trabajadores marginados que se caracterizaba por empleos inestables, con bajos salarios y sin seguridad social (Pinto, 1976; Nun, 1969).

<sup>8</sup> Estos productos, procesos y mercados cambiantes responden a una nueva forma de organización de la producción llamada toyotismo. Según Sotelo (2003: 6) el toyotismo se define “como un conjunto de principios y métodos japoneses de organización empresarial y del trabajo, es decir, un sistema de organización de la producción basado en una respuesta inmediata a las variaciones de la demanda y que exige, por tanto, una organización flexible del trabajo (incluso de los trabajadores) e integrada”.

corroborado más adelante por Agulló, 2001; Choudhury, 2002; Deshpande, 1999; Mora, 2011; Clara, 2006; Rojas y Salas, 2011; Wacquant, 2008 Ratnam, 2005. Lo anterior se evidencia con mayor claridad en el incremento de la heterogeneidad dentro las relaciones laborales que se ha presentado en los mercados de trabajo de diversos países. Para Castillo (2001: 101):

“las tendencias mundiales evidencian la expansión de diversas formas de trabajo precario, diferenciadas de las formas tradicionales de empleo a tiempo completo, con contrato definido, con empleador único y lugar fijo de trabajo, generando formas atípicas, “anormales” de empleo asalariado y no asalariado a todos los niveles y en distintos sectores de las ocupaciones”.

Varios autores indican que la precarización laboral es un proceso global que ha permeado en todo el mundo (Agulló, 2001; Carnoy, 2001; Shariff y Gumber, 1999; Nachane, 2007; Wacquant, 2008). En la fase actual del modelo neoliberal este fenómeno expone la pérdida del empleo como un elemento que otorga certidumbre, estabilidad, seguridad e incluso identidad a los trabajadores. Según Agulló (2001: 91) es “un modelo laboral que ya no garantiza hoy por hoy la integración social de todos los ciudadanos”.

Así, el progresivo deterioro de las condiciones laborales en los mercados de trabajo, experimentado desde los inicios de la década de los ochenta, motivó la búsqueda de nuevos conceptos que captaran los cambios que se habían presentado en las relaciones del trabajo generadas por una multiplicidad de factores, entre los que sobresale la “flexibilización” de las relaciones laborales principalmente en empleos que se distinguían antes por su rigidez laboral (por ejemplo sector público o algunas industrias).

En este sentido, el concepto de empleo precario se introdujo paulatinamente dentro de las discusiones sobre las condiciones de los trabajadores.<sup>9</sup> Uno de los precursores en el estudio de este concepto fue Gerry Rodgers quién vinculó el empleo precario con las formas de trabajo que caracterizaban a los trabajos inseguros e inestables.

---

<sup>9</sup> Anteriormente predominaban las discusiones en torno a los conceptos de marginalidad e informalidad. Ya en la última década del siglo pasado, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) acuña el concepto de “Trabajo Decente” que no ayuda mayormente para comprender a los mercados de trabajo, además dicho término se presta a juicios subjetivos.

De esta manera, las condiciones laborales que tradicionalmente se asociaban a las formas de trabajo no asalariado se expandieron hacia los asalariados, afectando a un número importante de trabajadores que normalmente contaban con empleos estables y seguros. Es decir, las nuevas formas de trabajo comienzan a manifestarse en los empleos del núcleo articulador moderno (asalariado, protegido, estable, seguro). Además, el crecimiento del trabajo atípico - empleos parciales, temporales, pluriempleo y autoempleo (Rodgers, 1989) - entre los trabajadores asalariados originó interés en el uso del concepto de empleo precario como una herramienta capaz de explicar las “nuevas o renovadas” dinámicas laborales. Sin embargo, debido a las similitudes entre ambos conceptos (empleo precario y trabajo atípico), conviene enfatizar sus diferencias con el objeto de evitar las posibles confusiones que pudieran derivarse de la amplitud del concepto de empleo precario. En este sentido, Reygadas (2011) y García (2011) hacen distinción entre estas dos nociones, mencionando que los trabajos atípicos no necesariamente son precarios.<sup>10</sup>

Además, es posible señalar que el empleo precario engloba las diversas expresiones del trabajo atípico. De acuerdo con Rodgers (1989), el trabajo precario se manifiesta en aquellos empleos que presentan las siguientes peculiaridades: inestabilidad (falta de continuidad laboral), desprotección (debilitamiento de las negociaciones colectivas), inseguridad (falta de acceso a seguridad social), vulnerabilidad social y económica (bajos ingresos). Para Rodgers, la presencia de estas características en los mercados de trabajo produce la precariedad laboral y conduce a la desaparición del empleo como elemento de cohesión social. De esta manera, Agulló (2001:90) plantea a la precariedad laboral como:

“un proceso central y decisivo, multidimensional y con una variedad nada despreciable de concomitancias (de efectos colaterales, eufemísticamente hablando) fruto de las nuevas exigencias del último capitalismo (tecnológico, universalizante) de la nueva dinámica de la economía (global, financiera, desregulada), del nuevo mercado de trabajo (segmentado, dualizador, excluyente)”.

---

<sup>10</sup> Reygadas (2011), vincula el trabajo atípico con empleos como el tele – trabajo, los *calls centers* y los diversos servicios personales. En lo que respecta a la precariedad, este autor lo relaciona con trabajos inestables, inseguros, y sin contrato.

La importancia del estudio de la precariedad laboral radica en la pérdida del trabajo estable como elemento integrador de la sociedad; pérdida que motiva la desarticulación de los derechos básicos que generaban una mayor estabilidad y seguridad social, promoviendo una distribución más equitativa de la riqueza (Sotelo, 1999). Así, una de las principales preocupaciones en torno al estudio del empleo precario radica en el carácter expansivo que ha adquirido este fenómeno y que ha derivado en una profunda desestabilización y segmentación del trabajo. Según Agulló (2001), la precariedad es un proceso multidimensional que transforma las relaciones laborales y se presenta en dos sentidos. Por un lado, la precariedad de la situación social que se refiere aquellos trabajadores que tienen un empleo a tiempo parcial involuntariamente, autoempleados. Por otro, la precariedad de subsistencia, que corresponde a aquellos empleados que se encuentran por debajo de los mínimos estándares de protección social. Es importante señalar que ambas facetas no son excluyentes entre sí, sino que suelen manifestarse de manera conjunta.

Una de las críticas más comunes al concepto de empleo precario menciona que las múltiples dimensiones que abarca este término generan confusión y ambigüedad en su uso, razón por la cual diversos estudios han acotado teóricamente esta noción, limitando su población en estudio a los trabajadores asalariados. Uno de los argumentos a favor de esta perspectiva señala que la delimitación se debe a que este concepto aprehende los cambios ocurridos (principalmente) en el trabajo asalariado. Así, algunos autores plantean la conceptualización de la precariedad laboral desde un enfoque más restringido. Por ejemplo, Guerra (1994) señala que uno de los factores centrales en el estudio del trabajo precario es el tipo de contrato que predomina en la relación laboral, por lo que propone definir la precariedad del trabajo a través de tres elementos: la inseguridad, la inestabilidad y los bajos salarios. Con estos factores, el autor intenta mostrar el gradual debilitamiento de los derechos elementales de los trabajadores asalariados. Mora (2006: 33) coincide con lo planteado anteriormente al señalar que:

“el concepto de empleo precario busca mostrar como la dimensión de la ciudadanía social es erosionada cuando el trabajo es conceptualizado básicamente como una mercancía y el empleo es sujeto a procesos de desregulación que impiden a los trabajadores ejercer sus derechos básicos.



Así, mediante el uso de este concepto se podrían observar rupturas entre procesos de crecimiento económico, reestructuración productiva e integración social”.

Consecuentemente, Mora (2006) define la noción de precariedad laboral a través de los siguientes elementos:

- Las relaciones laborales regidas por criterios de incertidumbre, donde predominan la inseguridad y la inestabilidad laboral.
- La adopción de políticas de remuneración de la fuerza laboral regidas por criterios de minimización de costos.
- El desarrollo de estrategias de contratación que cumplen parcialmente o evaden los sistemas de seguridad social y derechos laborales.
- La definición unilateral del tiempo de trabajo en afinidad con los requerimientos productivos del sector empresarial.

En las líneas anteriores se presentaron algunos planteamientos sobre el concepto de empleo precario, destacando la falta de consenso pleno en la definición del mismo, así como en sus elementos teóricos. Sin embargo, la revisión de la bibliografía muestra suficiente evidencia para señalar algunos factores comunes (inseguridad e inestabilidad) que exponen la importancia del estudio del empleo precario en la actualidad.<sup>11</sup>

Aunado a lo anterior, la conceptualización del trabajo precario se ha desarrollado a partir de dos vertientes. En primer lugar, se presenta una noción de precariedad laboral que se limita al estudio de los asalariados. Una segunda perspectiva, es el empleo precario que analiza a los trabajadores asalariados y no asalariados.<sup>12</sup> Para los fines particulares de este trabajo se ha optado por retomar la primera de estas vertientes, debido a que el concepto de la precariedad laboral responde a los cambios ocurridos en las relaciones laborales

---

<sup>11</sup> En una revisión del concepto de precariedad que realiza García (2011: 87) menciona que además de considerar a la inestabilidad y la inseguridad como elementos de este fenómeno, este concepto contiene otros factores como la falta de protección social y la vulnerabilidad social y económica.

<sup>12</sup> Mora (2006) señala que la noción de empleo precario que toma en cuenta a los trabajadores asalariados y no asalariados suele confundirse con las nociones de informalidad.

(seguridad, certidumbre, estabilidad) que se manifiestan (principalmente) en los trabajadores asalariados. En palabras de Mora (2006: 28):

“el núcleo teórico central de este concepto se estructura en torno a los vínculos existentes entre capital y fuerza laboral en el nuevo contexto del desarrollo capitalista. Lo que el concepto de empleo precario intenta aprehender es el cambio en la relación social acontecido en el mundo del trabajo asalariado como resultado del inicio de una nueva fase de desarrollo capitalista”.

De esta manera, la presente investigación retoma diversos elementos que se vinculan con el concepto del empleo precario en los trabajadores asalariados, y el análisis se refiere justamente solo a trabajadores asalariados. Así, la precariedad laboral es definida a través de tres dimensiones que se consideran esenciales en las relaciones laborales actuales. En primer lugar, Rodgers (1989) plantea que la inseguridad es uno de los factores relevantes dentro de la precariedad laboral. En segundo lugar, la propuesta de Guerra (1994) que muestra la importancia de la inestabilidad. Por último, Mora (2006) expone que el uso flexible de la fuerza laboral es un componente de las nuevas relaciones en los mercados de trabajo, en un contexto en el cual los Estados son incapaces de regular las relaciones laborales. En esta investigación la propuesta de Mora (2006) se aborda mediante la dimensión de prestaciones extralaborales.

Para este trabajo se construye un concepto propio derivado de los autores antes citados; definiendo a la precariedad laboral a través de tres dimensiones: inseguridad, inestabilidad y prestaciones extralaborales. Esta definición presenta a la precarización como un fenómeno multidimensional que tiene una fuerte presencia en los mercados laborales y genera una diversidad de fenómenos desintegradores de la sociedad debido a la imposición de nuevas o renovadas formas de trabajo que multiplican las desigualdades históricas.

## **1.2 Desigualdad y polarización laboral**

Las transformaciones en los mercados de trabajo y el proceso de precarización laboral ocurridos en numerosos países a lo largo de las últimas décadas, han estado acompañados por un incremento en la desigualdad y la polarización social (Pal y Ghosh, 2007); de acuerdo con Agulló (2001: 91) “el proceso de precariedad laboral constituye un fenómeno complejo que acaba generando y/o potenciando desigualdad, desestabilización, desestructuración, dualización y exclusión social”. Razón por la cual, en años recientes han surgido una serie de investigaciones destinadas a profundizar en el estudio de la desigualdad y la polarización social (Duclos, Esteban, y Ray ,2002; Gasparini, Haimovich, y Olivieri, 2007; Kuhn, 1995; Wolfson, 1994).

En este sentido, la desigualdad y la polarización emergen como dos elementos característicos de los mercados de trabajo, que permiten comprender las nuevas estructuras laborales que se distinguen por concentrar grupos de trabajadores fuertemente diferenciados entre sí (Canales, 2003; Weller 2004; Noorbakhsh, 2005).

En el presente apartado se expone una breve revisión teórica de los conceptos de desigualdad y de polarización, con el objeto de clarificar el punto de partida de esta investigación que reconoce que la desigualdad laboral es un fenómeno “extenso” que incluye procesos de polarización en diferentes ámbitos, uno de ellos es el mercado de trabajo; campo de interés en esta tesis. Para tales fines, el apartado ha sido dividido en dos secciones: la primera de ellas presenta una breve revisión teórica de la desigualdad, tanto social como laboral, entendida como un fenómeno que apunta a la existencia de grupos laborales fuertemente diferenciados entre sí. Por su parte, la segunda sección conceptualiza la polarización como un fenómeno que muestra la presencia de polos extremos de conjuntos ocupacionales dentro de los mercados laborales.

### 1.2.1 Algunas notas teóricas sobre la desigualdad social y laboral

La desigualdad ha sido un elemento constante a lo largo de la historia de la humanidad, consecuentemente su estudio ha permanecido vigente a través del tiempo. En el siglo XVIII, Rousseau (edición de 1999, originalmente la obra data de 1754) analizó este fenómeno señalando la existencia de dos tipos de desigualdades: las desigualdades sociales o sustantivas que se construyen en función de las clases dominantes, y las desigualdades naturales o irrelevantes, que se relacionan con aspectos biológicos como el sexo y la edad. Sin embargo, la dicotomía planteada por el autor se ha hecho acreedora de diversas críticas. Por ejemplo, Béteille (1983) señala que la existencia de vínculos entre estas desigualdades mediante ciertas habilidades naturales<sup>13</sup> genera diferencias sociales, por lo que se dificulta la posibilidad de establecer una clara separación entre ambas.

En los años recientes, la discusión sobre el concepto de desigualdad se ha desarrollado a partir de dos enfoques. Entre 1960 y 1970 distintos investigadores centraron su análisis en la desigualdad por clases, grupos o categorías sociales, uno de los más representativos fue Charles Tilly. Sin embargo, en las postrimerías del siglo pasado cobró mayor fuerza una perspectiva alternativa, que en contraposición con la anterior, se concentraba en las desigualdades entre individuos. Así, una importante proporción de los investigadores se dedicaron a analizar las diferencias individuales (Kingsley y Wilbert, 1974; Sen, 1992), argumentando que el incremento de la heterogeneidad en la sociedad (en particular en los mercados de trabajo) contribuyó a desvanecer la agrupación de la población en categorías claramente identificables. Esta última vertiente continúa predominando en los estudios sobre la desigualdad realizados hoy en día.

Un ejemplo de lo anterior fue la teoría funcionalista que planteó la desigualdad como un fenómeno que ha existido históricamente en las sociedades y que dependía exclusivamente de los atributos que posee cada individuo. Este enfoque señala el carácter “funcional” de la desigualdad al contribuir a la reproducción de la sociedad promoviendo

---

<sup>13</sup> A esto habría que incorporar un gran arsenal de literatura de los estudios de género donde se cuestionan las asignaciones de roles a las mujeres supuestamente debidas a “causas naturales”.

dos elementos fundamentales: la motivación y la recompensa. Kingsley y Wilbert (1974), mencionaban que ambos elementos legitimaban las desigualdades internas de la sociedad a través del sistema institucionalizado de recompensas diferenciadas que facilitaba la construcción del orden social.

Siguiendo este planteamiento, el mercado laboral aparece como una institución que instrumenta el sistema de recompensas diferenciadas al imponer estándares de calificación a los trabajadores, contribuyendo así a la producción y la reproducción de las desigualdades sociales. De acuerdo con Kingsley y Wilbert (1974: 96 - 97) “la principal necesidad funcional que explica la presencia universal de la estratificación, es precisamente, la exigencia sentida por toda la sociedad de colocar y motivar a los individuos en la estructura social”. Es importante mencionar que estas recompensas pueden variar en su forma, aunque en su naturaleza continuarán siendo desigualdades sociales institucionalizadas.

Sin embargo, la teoría funcionalista de la desigualdad ha propiciado fuertes cuestionamientos. Una de las críticas más recurrentes a esta corriente ha sido su tendencia a estudiar la desigualdad al margen de las relaciones de poder que lleva implícitas. Ya desde inicio de los setenta, Tumin (1974: 116) argumentaba que la presencia histórica de la desigualdad en las diferentes sociedades no es, necesariamente, un elemento indispensable para garantizar su funcionalidad. En palabras del autor, “la omnipresencia y la antigüedad de dicha desigualdad ha dado lugar a la suposición de que tal arreglo social debe ser inevitable y funcionalmente positivo”.

Por otro lado, algunos estudios centrados en las diferencias por individuo (que no se circunscriben en la teoría funcionalista) han intentado caracterizar las igualdades - desigualdades que se presentan entre las personas. Por ejemplo, Turner (1986: 34) plantea cuatro tipos de igualdades:

1) Igualdad ontológica. Este tipo de igualdades se vincula con aspectos morales y religiosos.

2) Igualdad de oportunidades. Se refiere al acceso igualitario (que no existe) a diversas instituciones sociales (educación, trabajo, salud), además estas igualdades se asocian a las recompensas y las motivaciones en la estructura social.

3) Igualdad de condiciones. En este caso, las igualdades se identifican con aspectos que permitan o generen idénticas condiciones de vida en toda la población.

4) Igualdad de resultados. Esta noción se vincula con que independientemente de las condiciones o resultados, la población debe tener igualdad.

Complementando este análisis, Sen (1995) ha aportado elementos esenciales al estudio de las desigualdades individuales. A partir de la interrogante ¿desigualdad de qué?, el autor reconoce la existencia de una diversidad de características entre los individuos y plantea la importancia que éstas tienen dentro la reproducción de la desigualdad. Así, Sen concluye que un elemento de considerable importancia dentro de las desigualdades individuales es la libertad, en palabras del autor “la libertad se encuentra entre los posibles campos de aplicación de la igualdad y la igualdad entre los posibles patrones de distribución de libertad” (Sen, 1995: 35).

Como se mencionó en un inicio, en contraposición a las teorías que analizan la desigualdad social y laboral enfocándose en las diferencias individuales, se encuentran aquellas investigaciones que estudian la desigualdad centrándose en la existencia de grupos, clases o categorías sociales que han condicionado y perpetuado las desigualdades a lo largo de la historia. A este grupo de autores pertenece Tilly (2000: 21), de acuerdo con el cual “las grandes y significativas desigualdades en las ventajas de que gozan los seres humanos corresponden principalmente a diferencias categoriales... más que a diferencias individuales en atributos, inclinaciones o desempeños”.

Desde esta óptica, las diferencias categoriales constituyen desigualdades sistemáticas y duraderas, desigualdades que permanecen durante toda una vida y se reproducen generacionalmente. Estas desigualdades persistentes, se generan a través de dos mecanismos: la explotación y el acaparamiento de oportunidades. Según Tilly (2000: 23), el primero de estos mecanismos “actúa cuando personas poderosas y relacionadas disponen de recursos de los que extraen utilidades significativamente incrementadas mediante la coordinación del esfuerzo de personas ajenas a las que excluyen de todo el valor agregado por ese esfuerzo”, mientras el segundo mecanismo “actúa cuando los miembros de una red categorialmente circunscripta ganan acceso a un recurso que es valioso, renovable, está

sujeto a monopolio, respalda las actividades de la red y se fortalece con el *modus operandi* de ésta”.

Aunado a lo anterior, esta vertiente muestra que las instituciones se conforman como un elemento central dentro de la reproducción e intensificación de las desigualdades, en la medida en que logran establecer un determinado orden social que perpetúa las diferencias existentes entre los diversos grupos o clases sociales. Tilly (2000: 21) menciona que “las desigualdades persistentes entre las categorías surgen porque las personas que controlan el acceso a recursos productores de valor resuelven problemas organizacionales acuciantes por medio de distinciones categoriales”. En esta lógica, el mercado de trabajo representa una institución que genera desigualdades trascendentales que repercuten al interior de la sociedad.

Así, la desigualdad es un fenómeno complejo que se agudiza con la presencia de grupos sociales que dominan los aspectos culturales, económicos y políticos. Un ejemplo de la producción y la reproducción de la desigualdad mediante grupos es la India que expone una fuerte presencia histórica de este fenómeno, debido al sistema de castas existente en este país desde el año 1500 antes de Cristo, lo que genera un sistema social jerarquizado que acentúa y legitima las desigualdades al interior de la sociedad india.<sup>14</sup>

No obstante, en el último siglo, la India ha sufrido una serie de cambios que han debilitado el sistema de castas, modificando las dinámicas sociales que predominaban entre la población. En este sentido, Gupta (2004) menciona que el sistema de castas que caracterizaba a la India durante miles de años ha perdido fuerza en todo el territorio, limitándose en la actualidad a determinadas zonas rurales fuertemente empobrecidas.

De esta manera, una serie de procesos (urbanización, industrialización, apertura económica, globalización, flexibilización) que coincidieron en la época de la post

---

<sup>14</sup> El sistema de castas es una práctica que genera la estratificación social de los hindús (aproximadamente 80 por ciento de la población india pertenecen a la religión hindú), la cual se inició a través de una creencia religiosa que menciona que los seres humanos fueron creados de las diferentes partes del cuerpo de una divinidad llamada Brahma. En este sistema coexisten cuatro grupos sociales que determinan las múltiples relaciones (verticales) de sus integrantes, imponiendo un sistema social jerarquizado que se vincula con la división del trabajo (Thorat y Deshpande, 1999). Según Gupta (2004), los grupos se clasifican en Brahmanes (curas, maestros, jueces), Kshatriyas (guerreros, políticos), Vaihyas (comerciante, artesanos, agricultores) y Shudras (obreros y siervos).

independencia<sup>15</sup> profundizaron el debilitamiento del sistema de castas entre los hindús, generando nuevas relaciones de desigualdad (Béteille, 2001). Según Sethi (1994: 207), en el periodo de 1950 – 1990 “el modelo de desarrollo indio ha creado una economía dual. Por un lado, un enclave de grandes industrias urbanas basadas en tecnología moderna en los sectores públicos y privados. Por el otro, el resto de la economía de los pobres que fueron abandonados a su suerte”.

Además del país asiático, una zona que se caracteriza por tener sociedades con grandes desigualdades es América Latina. En esta región, durante las décadas de 1960 y 1970 se desarrolló un profundo debate sobre la estratificación de la sociedad sustentada en los postulados de la teoría marxista. Una de las principales contribuciones fue realizada por Aníbal Pinto (1998: 105 - 106), quien descifró las problemáticas que caracterizaban la estructura productiva de la región, al señalar que:

“a la luz de los cambios acarreados por la industrialización puede descomponerse la estructura productiva de la América Latina en tres grandes estratos. Por un lado, el “primitivo” cuyos niveles de productividad e ingreso por habitante probablemente son semejantes (y a veces inferiores) a los que primaban en la economía colonial y, en ciertos casos, en la precolombina. En el otro extremo, un “polo moderno”, compuesto por las actividades de exportación, industriales y de servicios que funcionan a niveles de productividad semejante a los promedios de las economías desarrolladas, y, finalmente el “intermedio”, que, de cierta manera, corresponde más cercanamente a la productividad media del sistema nacional”.

En este sentido, la presente investigación optó por estudiar la desigualdad desde la perspectiva de grupos que plantea Tilly expuesta en las líneas anteriores, debido a que posee tres grandes atributos. En primer lugar, hace posible redimensionar la importancia de los factores estructurales<sup>16</sup> de la desigualdad, elementos que en los enfoques individualistas

---

<sup>15</sup> Después de años de turbulencias y agitaciones liderados por Mahatma Gandhi, la India declara su independencia de Inglaterra el 15 de agosto de 1947, iniciando así, un nuevo periodo económico, social, cultural y político.

<sup>16</sup> Los factores estructurales se definen como aquellos elementos que producen las desigualdades sociales. Estos factores, determinan la conformación de clases sociales antagónicas, y es a través de estas clases que se



suelen quedar al margen. En segundo lugar, este tipo de desigualdades (grupales) es la que históricamente ha prevalecido en los países de estudio, ya que son las desigualdades sistemáticas y se reproducen por generaciones. En tercer lugar, la definición del fenómeno de la polarización que se expone en el próximo apartado se asocia con grupos o estratos ocupacionales, que en esta tesis se abordan desde una perspectiva estadística, por lo que empíricamente es conveniente el análisis de la desigualdad por grupos. Por estos motivos, en el presente trabajo se ha optado por retomar el enfoque planteado por Tilly, en tanto permite analizar en forma más concreta, el fenómeno de la polarización a través de la existencia de grupos o estratos ocupacionales fuertemente diferenciados entre sí, característica relevante de los mercados laborales de nuestros días. Es importante señalar que en esta tesis se dificultó construir grupos sociales en los mercados de trabajo de India y México, debido a que éstos se caracterizan por ser fuertemente heterogéneos.

### **1.3. Polarización laboral**

En el periodo de 1950 a 1970, el interés por el estudio de la polarización laboral disminuyó a nivel mundial, debido a que en esos años se otorgaron diversos beneficios (seguridad social, certidumbre, estabilidad, sindicalización) a la clase trabajadora que permitieron reducir las desigualdades existentes en las sociedades (Wacquant, 2008). Sin embargo, a partir de la década de los ochenta se han presentado una multiplicidad de cambios en los mercados laborales que han generado un distanciamiento entre los diversos grupos de la sociedad. En este sentido, Wacquant (2008:108) señala que diversos factores como:

“la restructuración global del capitalismo, la cristalización de una nueva división internacional del trabajo (fomentada por la frenética velocidad de los flujos financieros y la mayor movilidad de los trabajadores a través de

---

expresan y reproducen las desigualdades sociales (y por lo tanto las laborales). A grandes rasgos, las clases sociales se definen de acuerdo con la relación de propiedad de un grupo respecto a los medios de producción, la función de éste dentro de la estructura productiva de una sociedad determinada y las relaciones sociales de producción que se entablan dentro de ella. (Poulantzas, 1997).

las porosas fronteras nacionales)... generan la llamada modernización de la miseria que consiste en el incremento de un nuevo régimen de desigualdad urbana que contrasta con lo que prevalecía durante las tres décadas de la posguerra”.

En los últimos años, los estudios sobre la polarización laboral han incrementado en diversos países (Duclos, Estebann y Ray, 2002; Esteban, Ray y Gradín, 1999; Gasparini, Horenstein y Olivieri, 2006; Kuhn, 1995; Noorbakhsh 2005; Wacquant, 2000; Garr, 2009). Según Wacquant (2008:109) esto se debe a los cambios en la esfera de trabajo que se manifiestan en dos aspectos. En primer lugar, la cuantitativa que consiste en “la eliminación de millones de trabajadores de baja calificación bajo la presión combinada de la automatización y la competencia de mano de obra extranjera”. En segundo lugar, la cualitativa que es “la degradación y la dispersión de condiciones básicas de empleo, remuneración y seguro social para los trabajadores. La combinación de estos dos factores ha acelerado el proceso de polarización”.

De esta manera, Sassen (1999) plantea que “la polarización sucede cuando aumenta el tamaño de las clases altas y bajas, al tiempo que la media se reduce, además la brecha entre la alta y la baja aumenta, es decir, la población se agrupa en torno a polos distantes”

En la actualidad, según Gradín (2000), el debate de la polarización se ha concentrado en dos vertientes. Por un lado, la postura que se encuentra mayormente relacionada con el concepto de desigualdad, concibiendo la polarización como una forma peculiar de disimilitud, debido a que el debilitamiento de la clase media permite un importante crecimiento de los polos extremos. Por otro, la posición que alude a la configuración de pocos grupos con fuertes similitudes a su interior y grandes diferencias entre ellos. Es decir, en la primera vertiente se entiende a la polarización como la consolidación de dos grupos extremos. En el segundo caso, la polarización se define como un fenómeno que se expresa mediante las disimilitudes entre varios grupos (no necesariamente dos), los cuales exponen rasgos de identidad al interior de estos conjuntos.

En lo que respecta a la primera vertiente, uno de los principales autores es Wolfson (1994) que plantea el concepto de polarización como una bimodalidad dentro de la

población,<sup>17</sup> en la cual tiende a desaparecer el sector intermedio de la sociedad. Algunos estudios han criticado esta postura debido a que limita un concepto amplio como el de la polarización únicamente a la consolidación de dos grupos poblacionales extremos sin considerar una mayor complejidad al respecto (Gradín, 2000).

La segunda perspectiva plantea que la polarización ha sido enriquecida a través del tiempo por diversos autores, con la finalidad de ampliar el planteamiento teórico de este fenómeno, y así, comprender en mayor medida la evolución del mismo dentro de la sociedad. Según Duclos, Esteban y Ray (2002: 1738), el concepto de polarización se relaciona con “las organizaciones, los disturbios a gran escala, las huelgas, las manifestaciones, la violencia generalizada, y la revuelta o rebelión. Estos fenómenos crecen en las diferencias. Pero no pueden existir sin las nociones de identidad de grupo”. Es decir, para esta perspectiva un elemento central de la polarización es la estructura de identificación al interior de los grupos y la alienación entre grupos, esto permite que el fenómeno de la polarización se pueda expresar mediante las diferencias entre diversos grupos (no necesariamente los extremos).

En este sentido, los autores intentan conceptualizar el fenómeno de la polarización con cierta distancia al de la desigualdad, sin negar el estrecho vínculo que existe entre estos dos fenómenos.

Para la presente investigación las dos posturas expuestas no necesariamente se contraponen, debido a que ambas perspectivas coinciden en que el fenómeno de la polarización se debe abordar mediante el contraste de grupos poblacionales que se encuentren diferenciados entre sí.

En este contexto, esta tesis optó por abordar a la polarización laboral a través de la vertiente que considera este fenómeno como una forma particular de la desigualdad, es decir, esta postura asocia a la polarización con la consolidación de dos grupos en las posiciones más contrastantes. Una de las ventajas de retomar esta posición es la

---

<sup>17</sup> Es importante mencionar que la discusión sobre la dualidad laboral en América Latina ha sido abordada con gran amplitud desde la época de la posguerra por diversos autores (Pinto, 1998; Nun, 1969; Tokman, 1982).

comparación de los estratos ocupacionales extremos que permite analizar las características que tiene cada grupo en lo que respecta a las condiciones laborales.

Una vez que se define el concepto teórico de la polarización, en las siguientes líneas se expone una breve revisión de algunas propuestas que muestran la estratificación del mercado de trabajo, con la finalidad de abordar el fenómeno de la polarización a través de una agrupación de las ocupaciones laborales que exponga las diferencias entre estos grupos, además la segmentación de los mercados de trabajo permitirá comprender las dinámicas de la estructura laboral actual.

Como se mencionó anteriormente, en la época de la posguerra, los estudios que abordaban la agrupación de ocupaciones se concentraron principalmente en la dualización de la estructura ocupacional (manuales – no manuales, calificados – no calificados), lo que sirvió como herramienta analítica de las dinámicas laborales durante esa época. Sin embargo, a partir de la década de los noventa, los cambios ocurridos en los mercados laborales evidenciaron las limitaciones de los estudios dualistas, por lo que se generaron investigaciones que centraban su análisis en numerosos grupos ocupacionales, con la finalidad de captar con mayor amplitud los cambios en la estructura laboral.

Así, el cuadro 1.1 expone tres investigaciones que analizan la estratificación de las ocupaciones dentro del mercado de trabajo. En primer lugar, Valdivia y Pedrero (2011) plantean la segmentación de las ocupaciones basado en la teoría de la segmentación del mercado laboral de Piore.<sup>18</sup> En segundo lugar, Standing (1999) propone una multiplicidad de grupos ocupacionales que pretenden captar una amplia heterogeneidad del mercado laboral, esta propuesta sugiere un fuerte vínculo con la inseguridad y la incertidumbre laboral como elementos esenciales dentro de los mercados de trabajo actuales. Por último, la propuesta de Solís (2007) expone ocho grupos ocupacionales basados en las teorías de

---

<sup>18</sup> Esta teoría divide el mercado laboral principalmente en dos estratos. Por un lado, el primario que consiste en ocupaciones vinculadas con altos salarios, y trabajadores calificados. Por el otro, el secundario que se relaciona con una masa de trabajadores con empleos manuales y mal remunerados. Sin embargo, en la investigación de Valdivia y Pedrero (2011) realizan diversas subdivisiones de los dos estratos, con la finalidad de exponer con mayor detalle la fragmentación del mercado laboral mexicano.

estructuración y movilidad laboral, con la finalidad de analizar estos fenómenos en la ciudad de Monterrey.

En el cuadro 1.1 se puede observar que las tres propuestas tienen similitudes en la clasificación de las ocupaciones. Por lo que, la presente investigación considera como elemento diferenciador entre estas propuestas, el desarrollo teórico de mayor vínculo con los fenómenos en estudio de este trabajo: precarización y polarización laboral. Es importante señalar que la agrupación por ocupación desde una perspectiva estadística tiene una serie de desventajas entre la que destaca, una posible pérdida de heterogeneidad al interior de las ocupaciones en empresas diferentes. Sin embargo, en esta investigación por cuestiones metodológicas y de disponibilidad de tiempo se decidió utilizar estos estratos de la población.

Cuadro 1.1. Tres propuestas sobre la estratificación de los mercados de trabajo.

Propuesta Valdivia y Pedrero (2011)		Propuesta Standing (1999)		Propuesta Solís (2007)	
Grupos ocupacionales	Ocupaciones	Grupos ocupacionales	Ocupaciones	Grupos ocupacionales	Ocupaciones
Primario superior	Profesionales y directivos.	<i>Elite</i>	Jefes ejecutivos de las grandes trasnacionales.	Profesionistas y gerentes	Profesionistas; gerentes y directivos de alto nivel en los sectores públicos y privados; profesores universitarios.
Primario medio	Jefes oficinistas, técnicos y trabajadores de la educación.	<i>Salariat</i>	Funcionarios y directivos de los sectores público, privado y social.	Empleados especializados	Directivos de nivel medio en el sector público y privado; técnicos; maestros de nivel inferior al universitario; artistas y deportistas.
Primario inferior	Trabajadores administrativos y comerciantes.	<i>Proficians</i>	Profesionistas, jefes de departamento, coordinadores y supervisores.	Empleados de oficina y agentes de ventas	Trabajadores de rutina (archivistas, secretarios, etcétera). Agentes de ventas en seguros o bienes inmuebles.
Secundario superior	Supervisores de procesos industriales, artesanos, obreros, operadores y conductores.	<i>Coreworkers</i>	Trabajadores de la educación, salud, oficinistas, técnicos.	Empleados de ventas y trabajadores de control	Empleados de ventas en negocios establecidos; supervisores en industria.
Secundario inferior	Ayudantes artesanos y obreros, vendedores ambulantes, trabajadores en servicios personales, trabajadores en servicios domésticos.	<i>Flexiworkers</i>	Vendedores ambulantes, trabajadores en servicios personales, trabajadores en servicios domésticos, obreros no especializados, trabajadores en servicios de seguridad, etcétera.	Trabajadores manuales especializados	Operadores de maquinarias; artesanos; choferes y otros conductores de vehículos; obreros especializados.
		<i>Unemployment</i>	Desempleados.	Trabajadores de baja calificación en servicios	Vendedores ambulantes; trabajadores en servicios personales; trabajadores en servicios domésticos; trabajadores en servicios de seguridad.
		<i>Detachment</i>	Lumpenproletariado.	Trabajadores manuales sin especialización	Peones; ayudantes ; aprendices de artesano; obreros no especializados; trabajadores en la construcción.
				Trabajadores agrícolas	Trabajadores en actividades agrícolas.

Fuente: Valdivia y Pedrero (2011), Standing (1999), Solís (2007).

En este sentido, las proposiciones de Standing (1999) y de Valdivia y Pedrero (2011) se asocian mayormente a los ejes analíticos de esta investigación en dos sentidos. Por un lado, la agrupación que propone Standing se vincula mayormente con la precarización laboral, debido a que su planteamiento teórico se basa en fenómenos como la flexibilización, la desregulación y reestructuración productiva. Por el otro lado, la subdivisión en dos conjuntos de ocupaciones (primario y secundario) que plantean Valdivia y Pedrero (2011) agrupa a grandes rasgos conjuntos con diferencias importantes que coinciden con la definición de polarización que se adoptó en esta tesis.

De esta manera, la presente investigación combina las propuestas de Standing (1999) con la de Valdivia y Pedrero (2011) con la finalidad de sugerir cinco grupos ocupacionales que permitan profundizar en el estudio de la precarización y la polarización laboral.

1. **Empleados de élite.** En este grupo se encuentra el eslabón más alto de la estructura laboral conformada por profesionales, funcionarios y directivos de los sectores público, privado y social.<sup>19</sup>

2. **Empleados no manuales especializados.** En este conjunto de trabajadores se entremezclan jefes de departamentos, coordinadores en actividades administrativas y de servicios, técnicos, así como trabajadores de la educación (hasta educación media).

3. **Trabajadores no manuales sin especialización.** Dentro de este grupo laboral se concentran los oficinistas y los comerciantes (por mayor y por menudeo).

4. **Trabajadores manuales especializados.** En este conjunto de ocupaciones se presentan una amplia gama de empleos que exponen la fuerte diversidad de los mercados laborales. Dentro de este grupo se encuentran trabajadores en ventas, hoteles y restaurantes, plomeros, soldadores, zapateros, costureros.

5. **Trabajadores manuales sin especialización.** Este grupo se encuentra en el escalafón más bajo dentro de la estratificación definida para esta investigación, presentando ocupaciones como los vendedores ambulantes, los servicios domésticos, los ayudantes en general y los trabajadores en servicios personales.

---

<sup>19</sup> El sector social se refiere a las ocupaciones relacionadas con el sector salud y educación de alto nivel.

En resumen, este capítulo expuso el marco teórico de la precariedad y la polarización laboral, con la finalidad de presentar algunos elementos que orientan la metodología de esta tesis.

En el caso de la precarización se recabaron diversas posturas sobre la conceptualización de dicho fenómeno, planteando a la precarización como un fenómeno multidimensional que permite abarcar diversos aspectos referentes a las condiciones laborales de los trabajadores. Así, para esta investigación se definió la precariedad laboral con base en tres dimensiones. La primera es **la inseguridad** basada en la postura de Rodgers (1989) que se vincula con la falta de seguridad social. La segunda dimensión es **la inestabilidad** que se retoma del planteamiento de Guerra (1994), la cual se asocia con factores como la incertidumbre en el empleo, los trabajos temporales, los empleos sin contratos, etcétera. Por último, la dimensión que refiere a **las prestaciones extralaborales** cuyo desarrollo teórico se fundamenta en Mora (2006), este autor propone que las nuevas o renovadas formas de las relaciones en el trabajo se presentan mediante la flexibilización del uso de la fuerza laboral.

En lo que respecta a la polarización, el debate teórico se centra en los vínculos de este fenómeno con la desigualdad. En lo general se plantearon dos posturas. Por un lado, la perspectiva de Wolfson (1994) que expone a la polarización como un elemento particular de la desigualdad, reflejándose mediante la consolidación de dos grupos fuertemente diferenciados entre sí. Por el otro, la vertiente impulsada por (Duclos, Esteban y Ray, 2002) que señala a la polarización como un fenómeno complejo con vínculos limitados con la desigualdad, esta postura se expresa mediante una estructura de alienación (entre grupos) y similitud (al interior de cada conjunto). Para esta investigación se optó por la perspectiva que plantea fuertes vínculos con la desigualdad (Wolfson, 1994), debido a que los países en estudio exponen una presencia histórica de este fenómeno. Aunado a lo anterior se definieron cinco grupos ocupacionales que permiten captar la polarización laboral en la población en estudio.



## CAPÍTULO II

*“Cuanto más produce el trabajador, tanto menos tiene para consumir; cuantos más valores crea, tanto más desprovisto de valor, tanto más indigno se torna; cuanto más formado se encuentra su producto, tanto más deforme el trabajador; cuanto más poderoso el trabajo, tanto más impotente el trabajador; cuanto más ingenioso el trabajo, tanto más desprovisto de ingenio el trabajador, tanto más se convierte en siervo de la naturaleza”.*  
Karl Marx

### 2. Planteamiento de la investigación

El presente capítulo tiene por objeto exponer el planteamiento de la investigación titulada **“precarización y polarización laboral: el caso de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México en el año 2005”**, el cual se aborda en cinco secciones. En primer lugar, se define el problema, los objetivos y las preguntas de investigación que orientan los puntos centrales de esta tesis. En segundo lugar, se muestra brevemente el contexto económico de los países estudiados a partir de la segunda mitad del siglo XX. En tercer lugar, se presentan los antecedentes de la precarización y la polarización laboral en las últimas décadas. En cuarto lugar, se expone una breve revisión del marco teórico en que se sustenta el presente trabajo basado en la conceptualización de los fenómenos de estudio. Por último, se señala la metodología que muestra la viabilidad empírica de la investigación.

#### 2.1. Planteamiento del problema

##### 2.1.1 Antecedentes

En las últimas décadas del siglo XX, las transformaciones que ha sufrido el mercado de trabajo en casi todo el mundo se manifiestan en el aumento de la inseguridad laboral, la desarticulación de las organizaciones sindicales, la flexibilización de las relaciones

laborales. Consecuentemente, un fenómeno que se asocia con dichas transformaciones laborales es la precarización del empleo que se ha extendido a sectores que anteriormente se caracterizaban por tener trabajos estables con protección social y jornadas laborales regulares (Mora y Oliveira, 2009). Según García (2009:6):

“desde mediados de los años 1990 consideramos que se fue haciendo cada vez más evidente que los informales o los marginales no estaban solos al enfrentar condiciones desfavorables, y que los empleos que se consideraban protegidos o formales en la industria, el comercio y los servicios también estaban sufriendo transformaciones de diversos tipos”.

Por otro lado, un cambio en la estructura del empleo evidenció la presencia de grupos laborales con grandes desigualdades (económicas y laborales). Canales (2003) menciona que en la actualidad un elemento central en la dinámica laboral es la fuerte disimilitud de la estructura de las ocupaciones, por lo que su estudio resulta esencial para comprender la configuración de los mercados de trabajo. En este sentido, la reorganización del empleo contribuyó a diversificar las tareas de los trabajadores, generando una polarización de la estructura ocupacional (Weller, 2001; Castells, 2005).

Uno de los elementos que han emergido en los mercados de trabajo es la polarización laboral que se refleja a través del fortalecimiento de grupos ocupacionales fuertemente diferenciados entre sí. En palabras de Carnoy (2001:98), en la actualidad, “el trabajo se individualizó. La sociedad se diferenció, como había ocurrido durante la mayor parte de la historia humana, entre ganadores y perdedores en un proceso de infinita desigualdad”.

En las líneas anteriores se han descrito a grandes rasgos dos fenómenos que se encuentran en los mercados de trabajo. Por un lado, la presencia de la precarización del empleo que en este documento se expresa a través del deterioro de condiciones laborales (inestabilidad, inseguridad e incertidumbre) y la generalización de éstas en empleos en los que antes no eran comunes, como son los vinculados con el sector público, financiero, seguros, bienes y raíces, bancos, etcétera. Por otro, se presenta la polarización del mercado laboral que segmenta a los trabajadores, agudizando las desigualdades tradicionales.

Es importante mencionar que el análisis de estos dos fenómenos se limitará a los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México en el año 2005.<sup>20</sup> En el marco teórico de esta tesis se mostró que la acotación de los trabajadores asalariados se vincula a la naturaleza del fenómeno de la precarización que intenta aprehender los múltiples cambios que han ocurrido en las relaciones laborales que en su mayoría se concentran en los trabajos asalariados (Mora, 2006), en general, la precarización ya formaba parte de las otras categorías (no asalariados) y se pensaba que los asalariados podrían mantenerse en una situación privilegiada. En lo que respecta a la delimitación de la población masculina, se debe a las fuertes diferencias en las tasas de participación laboral femenina en zonas urbanas entre la India (11 por ciento) y México (37 por ciento),<sup>21</sup> lo que dificulta la comparación de esta población. Esto quizás se explica por lo que muestran diversas investigaciones que en la India existen severos problemas de captación del trabajo femenino (Kingdon y Unni, 2001; Pal y Ghosh, 2007). La elección del sector terciario se basa principalmente en el hecho de que en las últimas décadas, el transporte, el comercio, los servicios sociales, educativos, personales, financieros, inmobiliarios, profesionales y recreativos han sido los que han generado la mayor parte del empleo urbano. Además este sector se asocia con la precarización y la polarización del trabajo, debido a la heterogeneidad del empleo que se origina al interior de éste, lo cual permite hacer un análisis más amplio de los fenómenos de estudio de la presente investigación.

Como se mencionó anteriormente, la decisión de hacer el estudio sobre la India para compararlo con México se debe principalmente a dos aspectos. En primer lugar, la India es uno de los paradigmas del actual modelo económico, según el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, entre otros actores, por lo que su comparación con

---

<sup>20</sup> La elección de las principales ciudades de India y México se debe a tres razones. En primer lugar, la precarización y la polarización de los trabajadores asalariados emergen esencialmente en las grandes ciudades, debido a que este tipo de relaciones laborales (asalariadas) se concentran en estos centros urbanos. En segundo lugar, una parte importante (más de 50 por ciento) de las actividades del sector terciario se realizan en zonas urbanas. En particular, en la India 60 por ciento de los empleos urbanos se concentran en el sector terciario (Sharma, 2005). En el caso de México, más de 70 por ciento de los empleos en el sector terciario se encuentran en las zonas urbanas. Por último, el marco muestral de las encuestas de India y México utilizadas en esta investigación solo permite la comparabilidad de los fenómenos de estudio en las principales ciudades de ambos países, debido a que la definición de zonas urbanas es diferenciado entre India y México. En lo que respecta al año 2005, se optó por esta fecha, debido a que fue el año más reciente en que las fuentes de información elegidas convergían para realizar el trabajo empírico.

<sup>21</sup> Cálculos propios con base en NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

México permite exponer los impactos de dicho modelo en dos países con trayectorias económicas diferenciadas.<sup>22</sup> En segundo lugar, el país asiático tiene una importancia trascendental en el sector terciario internacional. Según Greene (2006), la India exporta 65 por ciento de los servicios de *Business Process Outsourcing (BPO)*<sup>23</sup> y 45 por ciento de los servicios de *Information & Communication Technologies (ICT)*<sup>24</sup> a nivel mundial. En lo que respecta a México, la elección de este país se debe a que ha vivido un estancamiento económico en las últimas dos décadas que contrastan con el crecimiento indio, por lo que la comparación permite observar el impacto en los mercados de trabajo de dos países con trayectorias económicas diferenciadas. Además, se tiene un mayor conocimiento y acceso a la información sobre este país dado que es donde se origina la idea de realizar la investigación, lo que facilita el presente estudio.

Por otra parte, la innovación de estudios comparativos entre el mercado de trabajo de India y México permite contrastar las diversas formas de precarización y polarización laboral del sector terciario en estos dos contextos.

### **2.1.2 Definición del problema**

Con el objeto de dar cuenta de la precarización del empleo en grupos laborales fuertemente diferenciados entre sí, en la presente investigación se compararán las formas de precarización y polarización en los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México en el año 2005.

### **2.1.3 Objetivos específicos**

- Analizar las condiciones laborales de los trabajadores asalariados hombres en el sector terciario de las grandes urbes de India y México en el año 2005.

---

<sup>22</sup> Por un lado, la India optó por una estrategia enfocada al desarrollo del sector terciario que ha conducido a un crecimiento sostenido de su economía (aproximadamente seis por ciento en promedio anual a partir de 1990). En contraste, en la última década, la economía mexicana se ha estancado con un crecimiento promedio de aproximadamente dos por ciento anual.

<sup>23</sup> Los servicios *BPO* consisten en administrar actividades auxiliares no sustantivas a su giro como servicios administrativos, legales, nómina, etcétera.

<sup>24</sup> Las *ICT* otorgan servicios relacionados con el acceso a internet, las páginas web, los programas informáticos.

- Estudiar la presencia de grupos ocupacionales polarizados en el sector terciario de las principales ciudades de India y México en 2005.
- Analizar a los trabajadores asalariados hombres precarios y polarizados de las principales ciudades de India y México en el año 2005.

#### **2.1.4. Preguntas de investigación**

- ¿Cuáles eran las condiciones laborales que predominaban en los grupos ocupacionales de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las grandes urbes de India y México en 2005?
- ¿De qué manera se estructuraron los grupos polarizados entre los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las principales ciudades de India y México en el año 2005?
- ¿Qué formas de precarización y polarización laboral predominaban en los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las principales urbes de India y México en el año 2005?

#### **2.1.5. Hipótesis**

En este apartado se plantean las hipótesis que orientan el presente trabajo:

- Los mercados de trabajo a nivel mundial se han precarizado de manera importante, lo cual da lugar a una extensión de condiciones laborales desfavorables (extensas jornadas laborales, desprotección social, desestabilización laboral, contratos de trabajo temporales o verbales) de los trabajadores del sector terciario de India y México en 2005.
- Los cambios en la configuración del trabajo de las últimas décadas, así como la creación de ocupaciones terciarias diferenciadas permiten sugerir la

polarización ocupacional de los trabajadores del sector terciario en México y la India en 2005.

- La consolidación de condiciones laborales adversas, así como la conformación de grupos laborales fuertemente diferenciados entre sí en el sector terciario de India y México, sugieren una diversidad de formas de la precarización y la polarización laboral en las principales ciudades de India y México en el año 2005.

Una vez que se expusieron las preguntas, los objetivos y las hipótesis que permiten delinear la investigación, en la siguiente sección se realiza una breve reseña de la historia económica de India y México a partir de la posguerra. Lo anterior complementa el planteamiento del problema de esta tesis, mostrando las diferencias y las similitudes que tienen los países de estudio en el aspecto económico.

## **2.2. Breve contexto económico de la India y México**

El fin de la Segunda Guerra Mundial impuso nuevos requerimientos dentro del mercado laboral internacional, en respuesta, diversos países implementaron un modelo económico denominado Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI).

En esencia, esta estrategia consistió en el fortalecimiento del mercado y la industria nacional, a través de la producción de bienes nacionales que permitieron sustituir las importaciones (Félix, 1986; Mazumdar y Sarkar, 2008; Pacheco y Szasz, 1995; Sharma, 2005). La incorporación del modelo ISI en las llamadas economías “en desarrollo” se presentó de manera diferenciada. En particular, Asia y América Latina exponen elementos divergentes en la aplicación de este modelo (Bustelo, 1994; Félix, 1986). Por ejemplo, en el caso de los países latinoamericanos, éstos se enfocaron en una estrategia acelerada de industrialización con fuertes barreras proteccionistas y estados sobre dimensionados. En contraste, los países asiáticos tuvieron una industrialización gradual con un ejercicio riguroso de planeación económica y social (Bustelo, 1994; Castro, 2008).

A finales de los años cuarenta, la India se independiza<sup>25</sup> proceso que generó una reestructuración en su economía a gran escala (Kennedy, 2007), retrasando la industrialización moderna (tecnificada) del país que para 1960 estaba conformada por 60 por ciento de pequeños artesanos que generaban 90 por ciento del empleo en el sector industrial (Castro, 2008). Una de las principales acciones que se llevaron a cabo después de la independencia fue la implementación de planes económicos quinquenales que permitieron una paulatina industrialización no agrícola, lo cual ayudó a promover la transformación de los empresarios agrícolas en manufactureros (Bustelo, 1994).

En lo que respecta a México, a partir de la década de los cuarenta se presentan diversos procesos como el de la urbanización que incidió en los cambios que ocurrieron en el mercado de trabajo, pasando de ser un país conformado por grandes masas campesinas a uno integrado por trabajadores asalariados urbanos (migración campo – ciudad), en el cual se consolidaba la proletarización de la economía mexicana (Cortés, 1995). Para Rionda (2011: 1101) en México “el ascenso industrial y urbano vivido de 1930 a 1970 hace crecer y fortalecer la proletarización...”.

Este cambio dentro del mercado de trabajo mexicano ayudó a la industrialización del país, la cual reforzó la inserción de los trabajadores en los sectores secundarios y terciarios (Rendón y Salas; 1987). De esta manera, el mercado laboral de México transformó su estructura, incorporando en mayor medida a trabajadores principalmente en el sector secundario. Entre 1950 y 1970 las actividades industriales en México aumentan de 18 a 25 por ciento (Rendón y Salas; 1987: 210).

Los párrafos anteriores confirman un lento proceso de industrialización de la India que se basó en la planificación de su economía (en contraste México tuvo una industrialización más acelerada), generando diferencias sustanciales entre estos dos países.

El final de la década de los setenta auguró el gradual desenlace a nivel mundial del modelo ISI que consistió en la imposibilidad de sustituir las importaciones en todos sus niveles (principalmente los relacionados con altas tecnologías). En palabras de Tavares (1980: 43):

---

<sup>25</sup> Como se mencionó en el capítulo uno, la India obtiene su independencia de Inglaterra en agosto de 1947.

“en las condiciones del modelo de sustitución de importaciones, es prácticamente imposible que el proceso de industrialización sirva de base a la pirámide de la producción, esto es, resulta prácticamente imposible comenzar por los bienes de consumo menos elaborados y progresar lentamente hasta llegar a los bienes de capital”.

Las consecuencias en las economías nacionales del debilitamiento del modelo ISI se reflejaron en un excesivo endeudamiento externo, un déficit en la balanza de pagos, un estancamiento de la producción y un creciente desempleo (Garretón, 2004).

Después de la crisis ocurrida en los países estudiados por el agotamiento del ISI se introduce un nuevo modelo llamado neoliberal (o de crecimiento guiado por las exportaciones). Este modelo económico tuvo como principal estrategia la redefinición del papel del Estado en la economía nacional a través de la apertura comercial y financiera, así como la incorporación de políticas económicas (desregulación, privatización y liberalización) que pretendían mitigar los problemas ocasionados en la época de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (Vargas, 2002).

A grandes rasgos, el nuevo modelo está basado en el “Consenso de Washington” que consistió en un decálogo de políticas económicas que propuso John Williamson del *Institute for International Economics (IIE)*. Las diez políticas económicas sugeridas por Williamson fueron las siguientes: disciplina fiscal, reordenación del gasto público, reforma tributaria, liberalización de las tasas de interés, tipo de cambio competitivo, liberalización del comercio, liberalización de la inversión extranjera directa, privatización, desregulación y derechos de propiedad (Williamson, 2003).

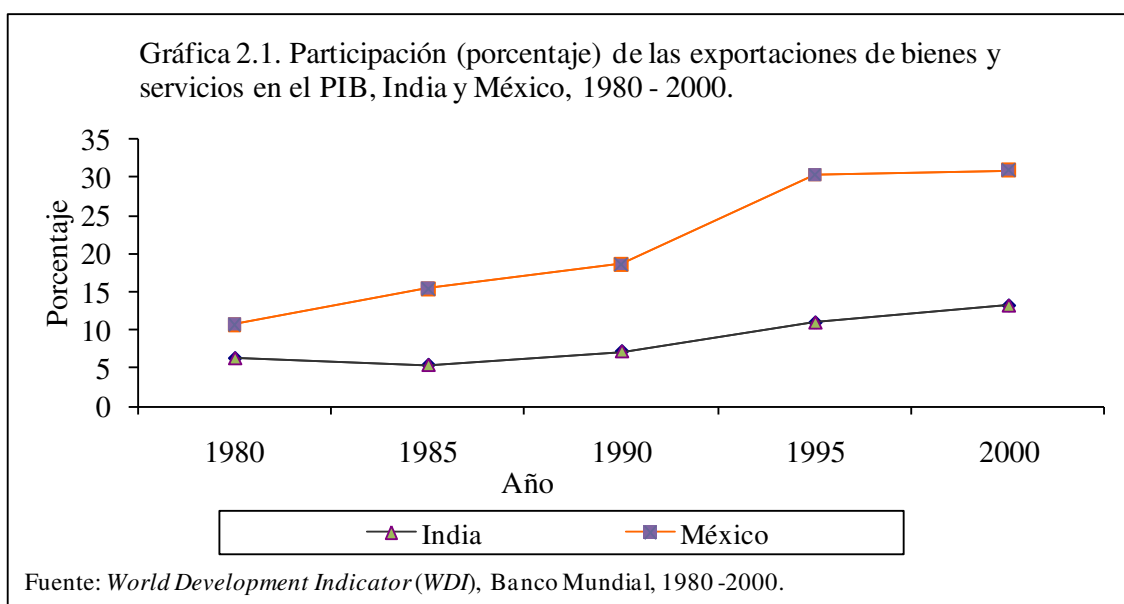
Es importante mencionar que la implementación de este modelo se ha gestado de manera diferenciada en la mayoría de los países. Para Castro (2008: 23), la incorporación del modelo neoliberal se clasifica en dos grandes bloques. Por un lado, los países que “adoptan de manera rígida las medidas del Consenso de Washington que pugna por la liberalización a ultranza en el marco de acuerdos y tratados de libre comercio, con doble agenda: una para los asuntos comerciales y otra para el resto de las negociaciones económicas”. Por ejemplo, dentro de este conjunto de países se encuentran México, Guatemala y Colombia. Por otro lado, están los países que tienen una posición más independiente con respecto a las recomendaciones hechas por el

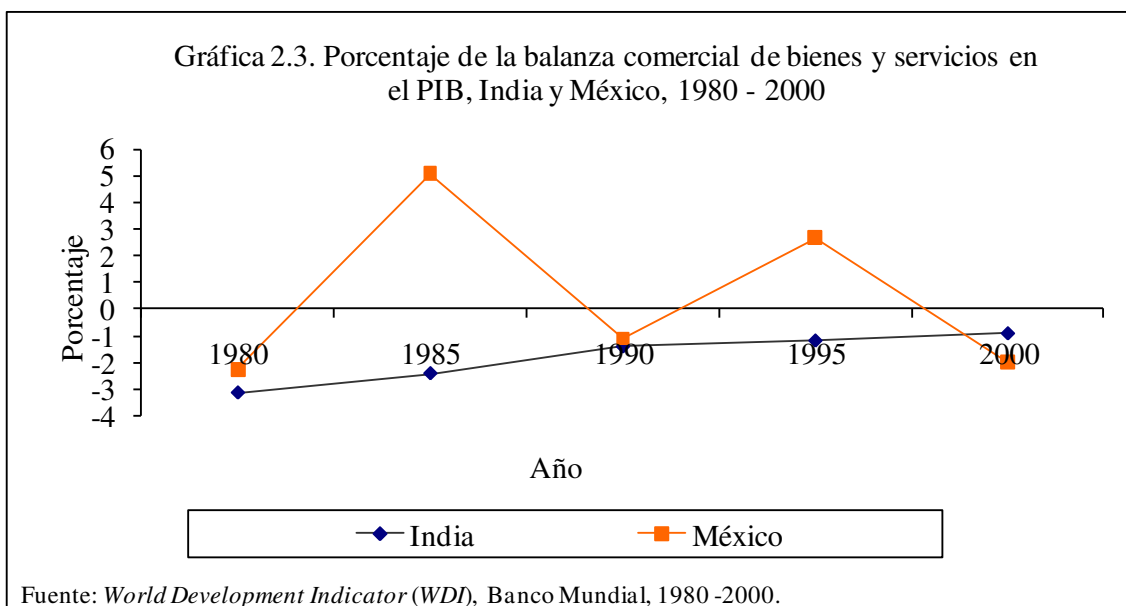
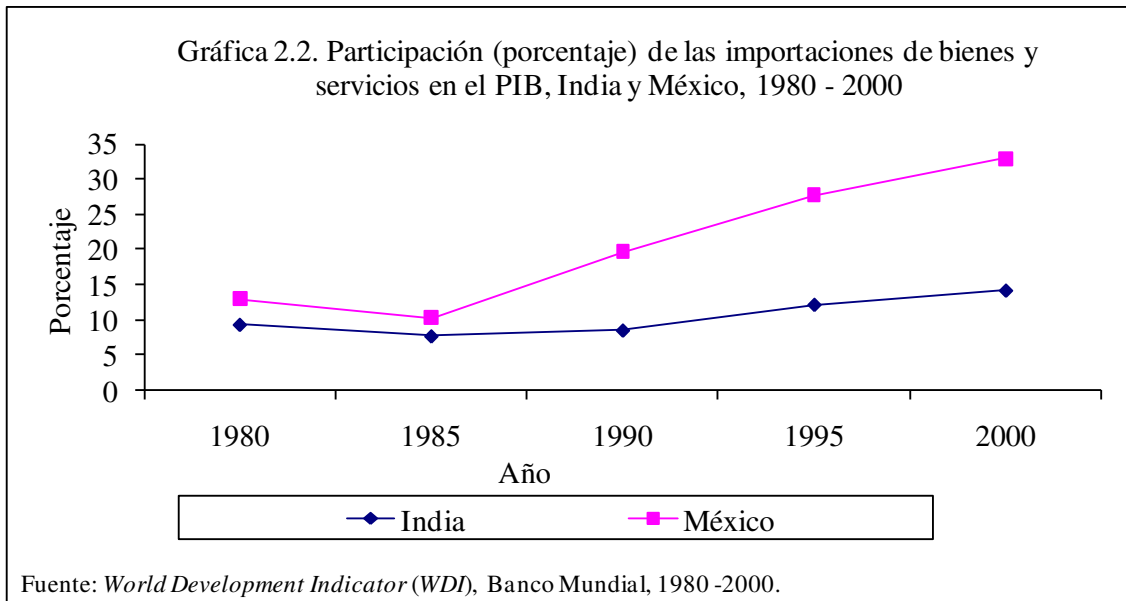


Consenso de Washington, el cual se identifica “como las economías que tienen aspiraciones de convertirse en potencias regionales con negociaciones de una diversificación comercial” (Castro 2008: 23). En este bloque de naciones se encuentran países como la India, China y Brasil.

En este contexto, la India ha destacado por una fuerte clase empresarial, con una regulación del Estado en las inversiones privadas, lo cual ha derivado en una moderada privatización. Además, durante las últimas décadas, la India aplicó diversas reformas económicas, políticas y sociales como parte de un paquete de estrategia de desarrollo donde prevalece el nacionalismo (Rosales y Kuwayama, 2007). En lo que respecta a México, a partir de la década de los ochenta y agudizado en los noventa se han implementado medidas que han permitido una desbalanceada apertura económica y una acelerada privatización. Según Calva (2007), “fue una apertura comercial unilateral y abrupta...que solo derivó en un crecimiento a una tasa media del 2.4 por ciento anual”.

De esta manera, uno de los elementos que permite mostrar con mayor claridad el nivel de apertura económica en India y México son las exportaciones, importaciones y la balanza comercial. Por lo que, en las siguientes gráficas se expone el porcentaje de la participación en el Producto Interno Bruto (PIB) en las exportaciones (gráfica 2.1), las importaciones (gráfica 2.2) y la balanza comercial (gráfica 2.3) de bienes y servicios de los países de estudio en el periodo de 1980 – 2000.





En las gráficas 2.1 y 2.2 se observa que las exportaciones e importaciones durante las décadas de 1980 – 2000 tienen un comportamiento diferenciado en los dos países estudiados, por un lado, como se mencionó anteriormente en México se expone una apertura económica más agresiva que se refleja en altos porcentajes de exportación e importación. Para el caso de India, los porcentajes mostraban cambios graduales con incrementos pequeños entre los años analizados. Lo anterior comprueba lo mencionado sobre una mayor apertura económica del país latinoamericano.

En lo que respecta a la gráfica 2.3, el país latinoamericano expone una balanza comercial inestable con cambios en el déficit y el superávit, lo que muestra una apertura económica acelerada sin una adecuada planeación comercial. Según León y Dussel (2001) estos altibajos en el comercio exterior de México se presentan por un incremento en las exportaciones principalmente de la maquila que se ha visto aminorado por altas importaciones del sector manufacturero. En contraste, la balanza comercial de la India mantiene una tendencia hacia el equilibrio, mostrando una apertura económica con mayor estabilidad. Así, las disimilitudes presentadas durante este apartado permiten mostrar dos países con diferencias en cuanto a la apertura de sus economías.

### **2.3. Caracterización del sector terciario**

Los efectos de la implementación del modelo neoliberal pronto fueron evidentes en el mercado laboral. El surgimiento de esquemas productivos alternativos, menos centralizados, más flexibles y de organización horizontal<sup>26</sup> (Pozas, 2002), tuvieron entre otras, la siguiente consecuencia: un acelerado proceso de reestructuración productiva, en el que las amplias zonas industriales que albergaban las ciudades de los países desarrollados fueron trasladadas hacia localizaciones periféricas en países subdesarrollados con la finalidad de reducir los costos laborales de las empresas (Gereffi, 2006; Frobel, Heinrichs y Kreye, 1981). Lo anterior impactó en un extenso proceso de terciarización, caracterizado por la proliferación de una amplia gama de servicios. Como señala Brígida García (2009:5):

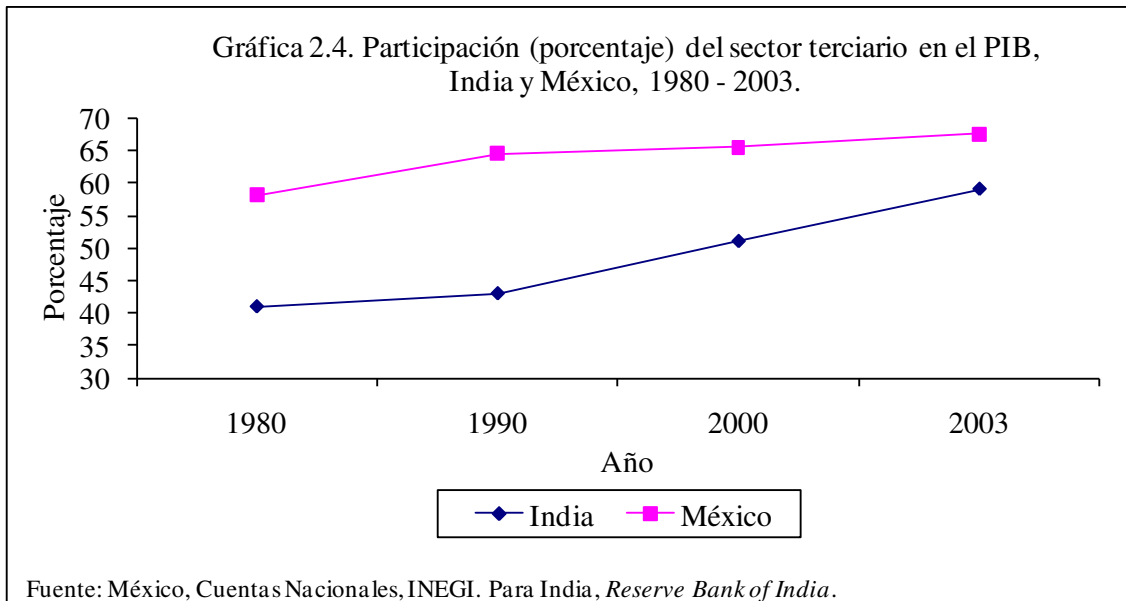
“se trata de un espacio económico muy heterogéneo, razón por la cual no siempre es fácil conocer a fondo el significado de la “terciarización” de la economía y la fuerza de trabajo. En el sector terciario tienen cabida tanto actividades formalmente establecidas (este es el caso de los servicios al productor y muchos de los sociales), como actividades generalmente desarrolladas por cuenta propia (por ejemplo en el comercio al por menor y los servicios personales), los cuales generalmente son de baja productividad y proporcionan magros ingresos”.

---

<sup>26</sup> Las empresas basadas en una estructura horizontal se caracterizan por el control de calidad, obreros multicalificados, entre otras cosas. (Pozas, 2002)

En el caso de la India, Rosales y Kuwayama (2007) mencionan que el proceso de terciarización se ha dado con gran fuerza. Por ejemplo, en la gráfica 2.4 se observa que en el periodo de 1980 a 2003, los servicios, el transporte y el comercio aumentaron aproximadamente de 40 a 60 por ciento su participación en el PIB, lo cual significa que en la actualidad más de la mitad de la participación del PIB es del sector terciario. En este sentido, las ocupaciones terciarias se convierten en el principal impulsor del nuevo proceso económico indio, caracterizado por un crecimiento sostenido de su economía a partir de los años noventa. Este incremento económico tiene su mayor impulso en las exportaciones de servicios de alto nivel (*BPO* y *ICT*), las cuales incrementan en promedio aproximadamente 25 por ciento anualmente (Joshi, 2004).

Por otro lado, en México, a partir de los años cuarenta se exponen indicios de una mayor presencia del sector terciario en la economía, debido al importante proceso de industrialización - urbanización que se desarrollaba en el país (Ortiz, 2006), el cual demandaba la generación de empleos terciarios que satisficieran nuevas necesidades dentro del mercado laboral (administrativos, servicios de alimentación, hospedaje). Sin embargo, la intensificación de la terciarización se presenta en la década de los setenta con el debilitamiento del modelo ISI que paralizó la industrialización del país. La gráfica 2.4 confirma lo mencionado anteriormente, exponiendo un incremento constante de la participación del sector terciario en el Producto Interno Bruto (PIB) a través del tiempo, lo que a su vez ha incidido en la transformación de la estructura laboral en México.



En este sentido, Salas (2006) menciona que la terciarización en México consiste en dos procesos que se desarrollaron de forma persistente en las últimas décadas. En primer lugar, el detrimento de las actividades manufactureras que consecuentemente han derivado en una pérdida de producción y de empleo. En segundo lugar, un importante crecimiento del sector terciario a través de empleos como el comercio, las comunicaciones y el transporte.

En las líneas anteriores se señala que uno de los procesos que se han acelerado en el periodo de implementación del modelo neoliberal es la terciarización del trabajo que ha reconfigurado el mercado laboral y la organización empresarial, fortaleciendo sectores como el de servicios (Weller, 2004). Así, la estructura ocupacional se modifica: decrecen las actividades manuales al tiempo que se incrementan las del sector terciario (Weller, 2001). Esta reorganización de los mercados laborales (entre otras cosas) propició la flexibilización del mercado de trabajo, “generando una gran parte de los nuevos empleos en actividades de baja productividad” (Weller, 2000).

### **2.3.1 Trabajo precario**

A partir de la década de los ochenta, los cambios económicos descritos anteriormente agudizaron el deterioro de las condiciones de trabajo, transformando las dinámicas del empleo a nivel mundial, lo que ubica a los trabajadores en un proceso laboral de mayor

desigualdad que se caracteriza por la inestabilidad y la inseguridad (entre otros factores). Estos cambios se plasmaron en el concepto de empleo precario, el cual ha tomado relevancia internacional debido a que expone nuevas o renovadas relaciones laborales que establecen formas de trabajo inusuales en los empleos asalariados (Rodgers, 1989).

El proceso de precarización del empleo en parte tiene su origen en el fenómeno de la flexibilización de las empresas, que consiste en una reestructuración de la producción hacia los países periféricos con la finalidad de reducir costos laborales a través de empleos que ejecutan solo procesos de producción parciales, para los cuales no se requiere experiencia ni calificación, por lo tanto son temporales de bajos salarios y no son formativos para empleos posteriores. Estos procesos se han desarrollado a nivel mundial, afectando principalmente a los países subdesarrollados donde un número importante de trabajadores laboran en condiciones precarias (Gereffi, 2006).

Como se mencionó anteriormente, el concepto multidimensional de trabajo precario permite captar de manera amplia la actual pérdida de condiciones laborales a través de elementos como la inestabilidad, la inseguridad, la desprotección y los bajos salarios, entre otros (Rodgers, 1989).

En particular en India, el concepto de precariedad laboral ha sido poco usado, sin embargo, para evaluar las condiciones laborales de este país diversos autores utilizan la noción de calidad del empleo,<sup>27</sup> la cual se encuentra fuertemente relacionada con la precariedad laboral, debido a que se retoman algunos elementos comunes para evaluar el trabajo precario como falta de protección social, bajos ingresos e inestabilidad. Así, algunos estudios presentan una primera aproximación a la calidad del empleo a través de tres tipos de trabajadores: casuales,<sup>28</sup> autoempleados y regulares. Esta división según Sharma (2005), permite conocer a grandes rasgos la calidad del empleo en la India, para este autor casi 60 por ciento de los trabajadores indios (70 por ciento en el sector terciario) son autoempleados o casuales, lo cual indica condiciones laborales deterioradas para este país asiático. Además, Wu (2008) menciona que más de 90 por

---

<sup>27</sup> Este concepto ha sido acuñado principalmente por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que posteriormente ha derivado en su definición de “Trabajo Decente”, la cual está basada en cuatro principios: libertad, igualdad, seguridad y dignidad humana (Somavía, 1999).

<sup>28</sup> Los trabajadores casuales son aquellos que únicamente laboran una temporada durante el año involuntariamente.

ciento de los empleados indios no tienen protección social, estos dos elementos permiten señalar que las condiciones laborales en la India son de baja calidad, por lo que resulta pertinente ahondar en su estudio.

En el caso de México, en los años ochenta y noventa, el concepto de empleo precario tampoco tuvo un importante desarrollo, debido a que no existía un consenso pleno entre los especialistas del tema, además de que la noción de informalidad ha concentrado gran parte de las investigaciones institucionales (Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), Organización Internacional del Trabajo (OIT), Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC)) sobre las condiciones laborales desde la época de la posguerra (Rojas y Salas, 2011). En este sentido, el presente documento usará el concepto de trabajo informal<sup>29</sup> como un referente histórico del constante deterioro de las condiciones del trabajo en América Latina. Así, la precariedad y la informalidad del empleo se encuentran estrechamente vinculados, sin embargo, es importante señalar que el concepto de trabajo precario es un término que responde a las diversas formas de trabajo que se crearon (o renovaron) con la reestructuración económica.

En México, el fenómeno de la informalidad se fortaleció a partir de la década de los setenta, permitiendo un constante crecimiento a lo largo del tiempo. Por ejemplo, en los años ochenta casi una cuarta parte de la población ocupada total se encontraba en condiciones de informalidad (Jusidman, 1993). Para el año 2005, el empleo informal incrementa, logrando superar a 50 por ciento de los trabajadores en México (Tokman, 2007). Es decir, uno de cada dos trabajadores en el mercado de trabajo mexicano se encuentra en condiciones de informalidad. Lo anterior permite señalar un deterioro de las condiciones laborales en México.

Como se mencionó anteriormente, en la década de los ochenta y los noventa, la noción de empleo precario ha sido poco utilizada en México. Sin embargo, uno de los trabajos que exponen este concepto es el de Rojas y Salas (2011), en el cual los autores intentan mostrar la precarización del empleo en México en el periodo de 1995 - 2004, considerando un empleo precario a través de la inestabilidad (contrato temporal o

---

<sup>29</sup> En América Latina ha habido una amplia discusión sobre la definición de trabajo informal que se ha vinculado (principalmente) con los trabajadores que laboran en micro empresas y aquellos que no cuentan con la prestación de seguridad social.

verbal) y la inseguridad (acceso a la seguridad social). En esta investigación, los autores muestran la fragilidad de las condiciones laborales en México. Por ejemplo, en el año 2004, aproximadamente 50 por ciento de los trabajadores asalariados tenían un empleo inestable (contrato temporal o verbal). En particular, el sector terciario se ve afectado mayormente, ya que seis de cada diez trabajadores tenían un contrato temporal o verbal. Por otro lado, los trabajadores que no tenían acceso a la seguridad social rebasaban 50 por ciento. Los datos anteriores permiten mostrar un proceso de precarización del empleo en México.

Es importante mencionar que en los últimos años la noción de precariedad laboral ha tenido un auge en las discusiones del mercado de trabajo, lo que ha posicionado este concepto como un referente importante sobre las condiciones de los trabajadores en la actualidad.

### **2.3.2 Polarización laboral**

La polarización de los mercados laborales es un elemento que se desarrolla en un entorno de fuertes desigualdades (económicas, laborales y sociales). En este contexto, India y México juegan un papel fundamental debido a que se ubican en las regiones (Asia y América Latina) con mayores disparidades entre sus poblaciones a nivel mundial, además, estas naciones se caracterizan por tener altos grados de diferencias económicas y sociales (Freije, López y Rodríguez, 2003; Mazumdar y Sarkar, 2008).

En las últimas décadas, la desigualdad y la polarización se encuentran presentes de manera importante en el mercado laboral indio. Lo anterior lo han documentado algunos autores que destacan un recrudecimiento de estos fenómenos. Según Rath y Raj (2006), el importante crecimiento económico en este país ha generado el aumento de la desigualdad, debido a que los principales beneficios económicos han impactado principalmente a sectores privilegiados (trabajadores formales, empresarios, financieros, profesionales, etcétera). En contraste, los trabajadores con mayor vulnerabilidad se favorecen escasamente de este crecimiento, manteniendo altos niveles de marginación y pobreza.



Paralelamente al fenómeno de la desigualdad que se desarrolla en la India se viene gestando un proceso de polarización laboral que ha impactado de manera significativa en el mercado laboral indio. Para Agarwal (2006), la incorporación de los trabajadores indios en el mercado de trabajo se ha presentado principalmente en dos tendencias. Por un lado, se incorporan los trabajadores con alto nivel educativo como científicos, ingenieros y abogados. Por otro, la incorporación masiva de un contingente de empleados en ocupaciones como guardias de seguridad, vendedores ambulantes, transportistas, cocineros, etcétera. De esta manera, en la India coexisten conjuntos de trabajadores fuertemente segmentados con características diferenciadas, por lo que profundizar en su estudio permitirá dilucidar las particularidades de éstos en su mercado de trabajo.

En lo que respecta a la polarización laboral en América Latina, este fenómeno se ha agudizado fortaleciendo la presencia de dos grupos de trabajadores fuertemente diferenciados. En este sentido, los diversos estudios que se han desarrollado sobre la polarización en los países latinoamericanos muestran un aumento de este fenómeno a partir de la década de los noventa. Según Gasparini, Horenstein y Olivieri (2006), uno de los principales factores que derivaron en un incremento de la polarización es la terciarización de los mercados laborales que ha permitido la incorporación de trabajadores en la capa inferior (vendedores ambulantes, servicio domestico, servicios personales) y superior (ejecutivos, funcionarios, profesionales) de la configuración del trabajo. Una de las particularidades de la región latinoamericana es poseer mercados laborales desiguales que presentan elevados grados de polarización (Gasparini, Haimovich y Olivieri, 2007).<sup>30</sup>

En el caso concreto de México, la polarización ha sido poco estudiada. Sin embargo, las investigaciones que han abordado este fenómeno exponen la permanente relación entre la polarización y la desigualdad laboral, por lo que en las siguientes líneas se presentan diversos estudios sobre estos dos fenómenos.

A partir de la década de los ochenta, como un efecto del cambio en los esquemas productivos se incrementa la diferenciación entre trabajo calificado y no calificado. Este sesgo se establece a favor de los primeros que tienden a posicionarse en empleos

---

<sup>30</sup> Este documento presenta un estudio con 17 países latinoamericanos en el periodo de 1989 al 2004.

privilegiados, asociados a mayores remuneraciones. En contraste, los trabajos no calificados se caracterizan por bajos salarios (Meza, 2002). Por ejemplo, el diferencial salarial entre los trabajadores con educación superior y educación primaria es evidente, “entre 1987 y 1993 el salario promedio real creció 30%, los salarios para los trabajadores urbanos con educación primaria (completa) cayeron en relación a los salarios de los trabajadores urbanos con educación secundaria (completa) en 15% y en relación a los salarios de los trabajadores urbanos con educación post-secundaria en 60%.” (Cragg y Epelbaum citados por Freije, López y Rodríguez, 2003:224).

Esta exacerbación de las desigualdades salariales, conduce al incremento de las distancias sociales, mientras una masa de trabajadores ve deteriorar sus condiciones de existencia, solo pequeñas élites logran acumular grandes recursos económicos. Según el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP, 2008:7):

“para tener una noción más clara de cómo se acumula el ingreso, basta señalar que en el año 2006 el 10% más favorecido de los hogares mexicanos acumulaba el 36.04% del ingreso disponible y mientras que el 60% de los hogares menos favorecidos (deciles del I – VI) sólo acumulaban el 26.05% del ingreso disponible. Esto indica de modo claro como un pequeño porcentaje de la población tiene condiciones de vida mucho mejores que la gran mayoría”.

El incremento de la desigualdad en los mercados laborales en México expone la presencia de grupos de trabajadores fuertemente diferenciados que se podrían representar mediante el fenómeno de la polarización. Canales (2003: 64) menciona que “los cambios que afectan la estructura del empleo y las ocupaciones serían la base del surgimiento de una nueva estructura de clases de estratificación social. Se trata en particular de la configuración de un nuevo patrón de polarización y diferenciación social”. Así, el fenómeno de la polarización en México se presenta en un ambiente de cambios laborales y fuertes desigualdades que producen grupos de trabajadores con rasgos contrastantes.

Por último, la pertinencia de la presente investigación se enmarca en el estudio de la presencia conjunta de la precarización y la polarización en los mercados laborales de India y México en el año 2005 como ejemplo del resultado de la globalización de la

política económica impuesta por los poderes hegemónicos que afectan a países distantes.

## **2.4. Precariedad y polarización laboral: una presentación conceptual**

A partir de la década de los ochenta, los fenómenos de la precariedad y la polarización laboral emergen como elementos importantes en las relaciones al interior del mercado de trabajo. Lo anterior expone un severo deterioro de las condiciones laborales, así como la consolidación de grupos de trabajadores fuertemente diferenciados. De esta manera, el presente apartado intenta exponer brevemente el marco teórico que expone la conceptualización de los fenómenos de estudio.

### **2.4.1. La precariedad laboral**

Como se señaló en páginas anteriores, a principio de la década de los ochenta el concepto de precariedad laboral comienza a ganar importancia en los debates teóricos sobre las condiciones laborales de los trabajadores asalariados, debido a su carácter multidimensional que permite aprehender las transformaciones que han sufrido los mercados de trabajo en las últimas décadas.

De esta manera, la discusión del concepto de precariedad laboral se ha centrado en el desvanecimiento del trabajo como un factor integrador en la sociedad. Según Wacquant (2000:111) “con el inicio de un trabajo disocializado, el empleo ya no proporciona un marco temporal y social común porque los términos del contrato son cada vez más diversos y personalizados. La permanencia en el trabajo es corto e inestable, sin protección en enfermedades y un retiro inadecuado”. Así, la noción del empleo precario intenta captar diversos elementos presentes en las relaciones laborales como la inestabilidad, la desprotección, la inseguridad y la vulnerabilidad económica y social (Rodgers, 1989).

En el capítulo uno, la presente investigación optó por definir la precariedad laboral a través de tres dimensiones que permiten estudiar las actuales dinámicas de las relaciones laborales. En primer lugar, se retoma la propuesta de Rodgers (1989) que

expone la importancia de la falta de seguridad social en el empleo. En segundo lugar, Guerra (1994) plantea la estabilidad laboral como un elemento vinculado con la certidumbre laboral. Por último, Mora (2006) señala la relevancia del uso flexible de la fuerza laboral que restringe al trabajador de la convivencia extralaboral.

Así, la precariedad laboral de los trabajadores asalariados se define para este proyecto a través de tres elementos teóricos que se consideran esenciales en las relaciones laborales actuales: **inseguridad, inestabilidad y prestaciones extralaborales.**

#### **2.4.2. La polarización laboral**

El aumento en los estudios de polarización se presentó a partir de los años noventa, derivado de los cambios políticos, económicos, y sociales. En principio, las investigaciones se centraban en la polarización salarial, la cual exponía la formación de dos grupos poblacionales fuertemente diferenciados por el ingreso. Sin embargo, el crecimiento del fenómeno, así como un debilitamiento de la clase media generó un mayor interés en la polarización, por lo que diversas investigaciones ampliaron la magnitud del concepto (Esteban, Ray y Gradín, 1999).

En este contexto, el fenómeno de la polarización laboral se encuentra fuertemente vinculado con la desigualdad, debido a la coexistencia de grupos de trabajadores fuertemente diferenciados entre sí ubicados en los extremos de la estructura laboral, la cual no solo se diferencia por los ingresos.

En las últimas décadas, la discusión teórica de la desigualdad se ha centrado principalmente en dos vertientes. Por un lado, los estudios que analizan las desigualdades entre los individuos, esta vertiente se relaciona mayormente con investigaciones sobre las diferencias salariales entre los trabajadores. Por el otro lado, se presentan las desigualdades por grupos o clases, las cuales se vinculan con los diversos intereses que permean al interior de estos grupos sociales.

El debate teórico de la desigualdad entre personas se basa principalmente en las atribuciones o habilidades que logren desarrollar los individuos al interior de la sociedad y como éstas permiten reproducir desigualdades. En lo que respecta a la

vertiente que analiza las desigualdades grupales, ésta se concentra en elementos como la apropiación de los medios de producción por un determinado grupo y la explotación de diversos grupos en la sociedad, entre otros (Tilly, 2000). Es importante señalar que en la actualidad un elemento relevante para reproducir la desigualdad es el conocimiento.

Así, la presente investigación retoma la postura de las desigualdades grupales debido a que éstas se han mostrado como más relevantes, ya que han persistido y se han perpetuado a lo largo de la historia del ser humano. Es importante señalar que el análisis de las desigualdades por grupo se realiza desde una perspectiva estadística que permite analizar la polarización laboral a través de la conformación de dos conjuntos ocupacionales extremos.

En lo que respecta a la polarización, el debate se ha centrado en dos vertientes. Por un lado, la perspectiva vinculada con la reducción de la clase media que analiza la consolidación de dos grupos laborales fuertemente diferenciados entre sí y reconoce a la polarización como una forma peculiar de desigualdad. Una de las principales preocupaciones de esta postura es que al disminuir la clase media existe un mayor riesgo de conflicto entre los polos extremos en la estructura laboral (Wolfson, 1994). Por otro lado, se expone la vertiente que plantea a la polarización a través del sistema de identificación – alienación que consiste en la creación de diversos grupos homogéneos al interior pero con diferencias importantes entre ellos (Duclos, Esteban y Ray, 2002).

El presente trabajo retomará el planteamiento de Wolfson (1994) debido a que esta perspectiva plantea un claro vínculo de la polarización con el de la desigualdad económica y social. Además, esta postura en concreto permite analizar dos grupos fuertemente diferenciados en la estructura ocupacional del sector terciario de la India y México en el año 2005.

## **2.5. Metodología**

El presente apartado expone brevemente la metodología que se utiliza en la investigación, la cual se vincula con el debate teórico de la precarización y la polarización laboral.

### 2.5.1 Precariedad laboral

La cuestión empírica del empleo precario se complejiza, debido a que este fenómeno aprehende múltiples dimensiones relacionadas a las condiciones laborales (inseguridad, inestabilidad, vulnerabilidad social y económica, incertidumbre, uso flexible de la fuerza laboral, etcétera). Sin embargo, en el capítulo uno de esta investigación se definió teóricamente a la precarización laboral mediante la inseguridad, la inestabilidad y las prestaciones extralaborales. En este sentido, la medición de dicho fenómeno se desarrolla asociando las tres dimensiones teóricas con algunas variables empíricas que se exponen a continuación.

- La inseguridad laboral es un factor que se encuentra vinculado con el riesgo de salud de la vida cotidiana en los trabajadores, por lo que esta tesis asocia este elemento con el acceso a la seguridad social (Rodgers, 1989).
- La inestabilidad se vincula a trabajos que se caracterizan por una falta de continuidad laboral, generando en el trabajador un riesgo permanente de pérdida del empleo que a su vez incide en la ruptura del trabajo como fuente integradora de la sociedad. Así, en esta investigación se considera el planteamiento de Guerra (1994) que propone el tipo de contrato como un eje central de la inestabilidad en el empleo. Además, se utiliza el tamaño de la empresa como un indicador de incertidumbre laboral, debido a que en la mayoría de los casos, las empresas con más número de empleados están asociadas con una mayor estabilidad laboral.
- Por último, se exponen las prestaciones extralaborales que se asocian restricción de las actividades fuera del trabajo mediante jornadas laborales más extensas y sin derecho a vacaciones pagadas, lo que afecta de manera considerable la calidad de vida del trabajador en su entorno social. Por ello, este proyecto considera el derecho a vacaciones pagadas como una variable que permite captar uno de los elementos del uso flexible de la fuerza de trabajo (Mora, 2006).

De esta manera, en esta investigación la precariedad laboral se define empíricamente mediante cuatro variables: la condición de seguridad social, el tipo de contrato, el tamaño de la empresa, y el derecho a vacaciones pagadas.

La medición de la precariedad laboral se dificulta debido al carácter multidimensional de dicho fenómeno, por lo que en esta investigación se optó por calcular un índice por componentes principales con el fin de reducir las dimensiones elegidas de la precariedad. Además, una vez calculado el índice se realizó un análisis de conglomerados, lo que permitió clasificar a los trabajadores en tres niveles de precariedad: precario alto, precario medio y no precario.<sup>31</sup>

En este sentido, los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México en el año 2005 se agruparon por nivel de precariedad con base en las dimensiones definidas anteriormente: inseguridad, inestabilidad y prestaciones extralaborales.

### **2.5.2 Polarización laboral**

El acercamiento empírico de la polarización laboral se ha realizado en la mayoría de los estudios a través del salario de los trabajadores, lo cual ha expuesto una fuerte presencia de la polarización salarial en diversos países (Rossi y Gradín, 2000; Kuhn, 1995). Es importante mencionar que estas investigaciones tienen como antecedentes los estudios de la desigualdad económica basados en las disimilitudes salariales.

En los últimos años, los estudios sobre la polarización de los ingresos se han incrementado de manera notable debido al recrudecimiento del fenómeno. Sin embargo, estas investigaciones han sido fuertemente criticadas debido a que exponen parcialmente la polarización laboral. Es decir, solo presentan un análisis unidimensional del fenómeno sin lograr profundizar en otros aspectos laborales.

En lo que respecta a esta investigación se plantea abordar el fenómeno de la polarización laboral mediante la agrupación de trabajadores segmentados por su

---

<sup>31</sup> Para una descripción detallada de la realización del índice de componentes principales y el análisis por conglomerados véase anexo tres.

ocupación, con el fin de estudiar la polarización (si es que la hay) de la estructura ocupacional de las principales ciudades de India y México en el año 2005, desde una perspectiva estadística. En el capítulo uno se realizó una breve revisión de estudios (Valdivia y Pedrero, 2011; Standing, 1999; Solís, 2007) que analizaban diversas categorías ocupacionales en los mercados laborales (véase cuadro 1.1 del capítulo uno), optándose por una configuración laboral dividida en cinco grupos ocupacionales: empleados de élite, empleados no manuales especializados, trabajadores no manuales sin especialización, trabajadores manuales especializados y trabajadores manuales sin especialización.<sup>32</sup> Esta segmentación permite captar la polarización de los trabajadores mediante dos conjuntos de empleados fuertemente diferenciados entre sí (empleados de élite – trabajadores manuales sin especialización).

Así, en esta investigación la polarización laboral se aborda empíricamente mediante cinco grupos ocupacionales que permiten contrastar, los conjuntos extremos de la configuración ocupacional del sector terciario de las principales ciudades de India y México en el año 2005.

### **2.5.3. Precarización y polarización laboral**

El abordaje empírico de la precarización y la polarización laboral está basado en las definiciones que se hicieron de estos fenómenos en las líneas anteriores, esto es, un trabajador es precario y polarizado si y solo si presenta algún nivel de precariedad (precario alto o precario medio) y además se localiza en uno de los dos grupos ocupacionales extremos (empleados de elite ó trabajadores manuales no especializados). En este sentido, el análisis empírico de los trabajadores precarios y polarizados se realizó mediante una matriz que expone la presencia de estos fenómenos entre la población objetivo. Esta matriz consiste en un cruce entre los trabajadores por condición de precariedad y los grupos ocupacionales.

---

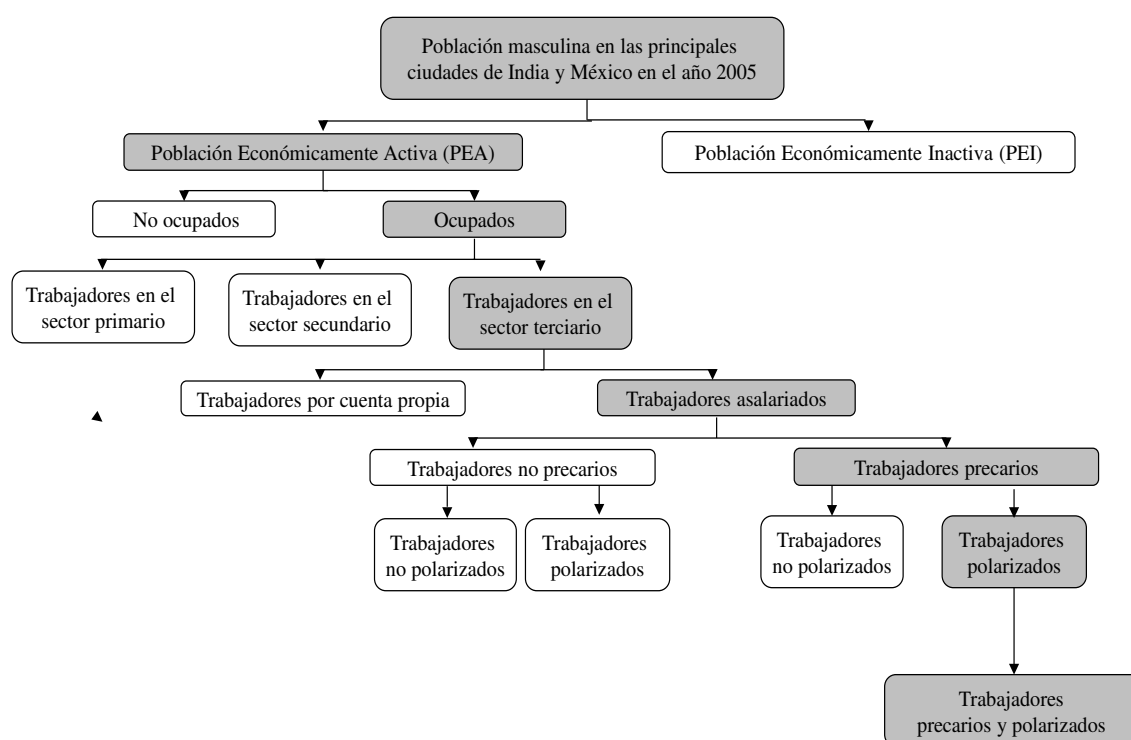
<sup>32</sup> Esta división de los trabajadores por grupos ocupacionales se mostró con mayor detalle en la página 39.



## 2.5.4. Población objetivo

Además de las justificaciones esgrimidas anteriormente sobre la población objetivo, esta investigación realizó un arduo proceso de análisis de las poblaciones de India y México y sus estadísticas disponibles, la presente investigación optó por estudiar a los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México en el año 2005.<sup>33</sup> En el siguiente esquema, se muestra con mayor claridad la población objetivo.

Esquema 2.1. Población objetivo



## 2.5.5. Fuentes de información

Respecto a las fuentes de información, en este apartado se señalan dos aspectos. Por un lado, se presentan las principales características de las encuestas que se usan en este estudio. Por el otro, dado que se trabajó con microdatos a partir de las bases se exponen

<sup>33</sup> En el inicio de este capítulo se exponen los diversos argumentos que permitieron acotar la población en estudio.

las preguntas de los cuestionarios que permiten captar la precarización y la polarización laboral en la India y México en el año 2005.

La medición de estos dos fenómenos (precarización y polarización) requiere una fuente de información que contenga las herramientas necesarias para cumplir con las definiciones planteadas anteriormente, por lo que en el caso de la India, esta investigación utiliza la encuesta *National Sample Survey (NSS)* 2005 que engloba diversos tópicos sobre este país asiático. En particular, en el año 2005, *NSS* se enfoca en la recolección de datos vinculados al empleo y el desempleo, por lo que este módulo permite una mejor captación de la precarización y la polarización de los trabajadores indios.

*NSS* es una encuesta nacional que tiene una gran tradición en la India, la cual se ha aplicado continuamente desde el año de 1950. El objetivo de esta fuente es proporcionar información estadística que permita una planificación socioeconómica y la formulación de políticas públicas.

En lo que respecta a México se utiliza la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005, con la finalidad de medir la precarización y la polarización de los trabajadores mexicanos. Esta encuesta es una rica fuente de datos referentes al mercado de trabajo que permite captar los dos fenómenos en estudio.

La ENOE es una encuesta continua de hogares realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) levantada desde el año 2005. Esta encuesta se basa en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) y la Encuesta Nacional de Empleo (ENE).<sup>34</sup> El objetivo de la ENOE se centra en dos aspectos:

- Exponer las características nacionales de las ocupaciones de la población mexicana.
- La presentación de información sociodemográfica que complemente el estudio de las características laborales de la población.

---

<sup>34</sup> Cuyo primer antecedente data de 1973 cuando se inició la recabación de datos sobre el empleo en México en la Encuesta Nacional de Hogares de Usos Múltiples, con el tiempo se ha ampliado su cobertura geográfica y su temática.

Es importante mencionar que la elección del año 2005 en ambos países se debe principalmente a la disponibilidad de las encuestas, ya que ese año es el más reciente en que se pueden comparar los fenómenos de estudio.

Una vez que se exponen a grandes rasgos las particularidades de *NSS* y la *ENOE*, así como su objetivo, a continuación se muestran las preguntas de estos cuestionarios que se seleccionaron para medir la precarización y la polarización de los trabajadores indios y mexicanos.

Cuadro 2.1. Preguntas seleccionadas para medir a los trabajadores precarios, India - México, 2005.

NSS 61	ENOE (2005)
<b>Seguridad social</b>	
<b>Availability of social security benefits:</b>	<b>6d. Por parte de este trabajo...tiene acceso a atención médica en</b>
1) eligible for: only PF/pension (i.e., GPF, CPF, PPF, pension, etc.)	1) el Seguro Social (IMSS)?
2) only gratuity	2) el hospital, o clínica naval, militar o de PEMEX?
3) only health care & maternity benefits	3) el ISSSTE
4) only PF/pension and gratuity	4) el ISSSTE estatal
5) only PF/pension and health care & maternity benefits	5) otra institución médica?
6) only gratuity and health care & maternity benefits	6) no recibe atención médica?
7) PF/pension, gratuity, health care & maternity benefits	9) NS
8) not eligible for any of above social security benefits	
<b>Tipo de contrato</b>	
<b>Type of job contract</b>	<b>3j. ¿En su empleo...cuenta con un contrato por escrito?</b>
1) No written job contract	1) Sí
2) Written job contrac: for ...1 year or less	2) No
...more than 1 year to 3 years	3) NS
...more than 3 years	<b>3k. El contrato de ... es</b>
	1) Temporal o por obra terminada?
	2) De base, planta o por tiempo indefinido?
	9) NS
<b>Tamaño de la empresa</b>	
<b>Number of workers in the enterprise...</b>	<b>3q. ¿Aproximadamente cuántas personas, incluyendo al dueño, laboran donde trabaja ...?</b>
1) less than 6	1) 1 persona
2) 6 to 9	2) 2 a 5 personas
3) 10 & above but less than 20	3) 6 a 10 personas
4) 20 & above	4) 11 a 15 personas
9) not known	5) 16 a 20 personas
	6) 21 a 30 personas
	7) 31 a 50 personas
	8) 51 a 100 personas
	9) 101 a 250 personas
	10) 251 a 500 personas
	11) 501 y más personas
	99) NS
<b>Vacaciones pagadas</b>	
<b>Whether eligible for paid leave...</b>	<b>3l. Por su trabajo, ¿a... le dan</b>
1) Yes	1) aguinaldo?
2) No	2) vacaciones con goce de sueldo?
	3) reparto de utilidades?
	4) Ninguna de las anteriores
	5) No le dan nada
	9) NS

Fuente: India, cuestionario NSS round 61 . México, cuestionario ENOE 2005

Cuadro. 2.2. Preguntas seleccionadas para medir a los trabajadores polarizados por tipo de ocupación, India y México, 2005.

<i>NSS 61</i>	ENOE (2005)
Ocupación	
<i>Usual principal activity?</i>	<b>3. Si... tiene más de un trabajo, hablemos del principal. ¿Cuáles son las tareas o funciones principales que... desempeña en su trabajo? ¿Cuál es el nombre del oficio, puesto o cargo?</b>
<i>Occupation (3 digit NCO)</i>	

Fuente: India, cuestionario *NSS 61*. México, cuestionario ENOE 2005.

De acuerdo a lo anterior, se concluye que *NSS* y la *ENOE* cuentan con las suficientes herramientas empíricas para captar a los trabajadores precarios y polarizados de las principales ciudades de India y México en el año 2005.

En suma, en este capítulo se expusieron cuatro elementos claves para el desarrollo de la investigación.

En primer lugar se realizó el planteamiento del problema que consistió en exponer las preguntas, los objetivos y las hipótesis de la tesis que se basan en el análisis de la precarización y la polarización laboral. Estos elementos permiten delinear los alcances y metas en los que se centra esta investigación.

En segundo lugar, se expuso el contexto económico de India y México a partir de la época de la posguerra con la finalidad de comprender, en mayor medida, la problemática planteada de los mercados laborales de los países en estudio. En este aspecto se mostró las diferencias y similitudes que han existido entre los dos países estudiados en las políticas económicas que han adquirido a partir de la época de la posguerra

En tercer lugar, se presentó la conceptualización de los ejes analíticos que sirve como base teórica para la metodología que se utiliza para captar a la precarización y la polarización laboral. En el caso de la precarización se plantearon tres dimensiones (inseguridad, inestabilidad y prestaciones extralaborales) que se plasman metodológicamente a través de cuatro variables: falta de seguridad social, falta de contrato escrito, tamaño de la empresa y derecho a vacaciones pagadas. En lo que

respecta a la polarización se exponen fuertes vínculos de este fenómeno con la desigualdad, para este caso se definió la polarización como la fuerte presencia de dos grupos extremos. Así, la polarización laboral se optó por abordarla mediante la creación de cinco grupos ocupacionales donde se pueda analizar los grupos extremos como una presencia del fenómeno de la polarización.

Por último, se realizó un análisis sobre la viabilidad empírica de la investigación que consistió en mostrar la estrategia estadística basada en un índice de componentes principales que permite jerarquizar a los trabajadores por nivel de precariedad y un análisis de conglomerados que agrupa a los trabajadores en tres conjuntos (precario alto, precario medio y no precario). Además se mostró la viabilidad de la comparación en lo que respecta a la temporalidad, la población objetivo, las fuentes de información y las preguntas de los cuestionarios.

## CAPÍTULO III

*“La ley que reduce el valor de la fuerza de trabajo al precio de los medios de subsistencia necesarios, y la otra ley que, por regla general, reduce su precio medio a la cantidad mínima de esos medios de subsistencia, actúan con el rigor inexorable de una máquina automática cuyos engranajes van aplastando a los obreros”.*

*Federico Engels*

### 3. El contexto económico de la India

El presente capítulo pretende mostrar el contexto económico de India después de su independencia con la finalidad de plantear los sucesos de mayor relevancia, así como los principales debates que se han generado en torno a la historia de la economía de India como país independiente, este contexto es necesario para comprender la dinámica laboral de la nación asiática.

El capítulo se aborda en cinco puntos. En primer lugar, la etapa post – independencia (1947 – 1964) que consiste en el reforzamiento de la industria nacional y del sector público a través de una economía planificada basada en el modelo soviético. En segundo lugar, el periodo de estancamiento económico (1965 – 1979) que expone el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. En tercer lugar, la fase de transición (1980 – 1990) que se caracteriza por una serie de problemas políticos y económicos que generaron la introducción de las primeras medidas liberales en la economía india. En cuarto lugar, la implementación de las reformas económicas que replantearon el modelo de desarrollo a través de la liberalización de la economía. Por último, se expone la relevancia que ocupa el sector terciario en India derivado de la apertura económica que se realizó a inicios de los noventa. La periodización de este apartado se basa en el consenso de diversas investigaciones que plantean, en esta división histórica, los sucesos que generaron cambios notables en la política económica del país asiático (Anant, 2005; Ram, 1993; Virmani, 2006; Brass, 1990; Anant, Hasan, Mohapatra, Nagaraj, y Sasikumar, 2006).

### **3.1. Los años posteriores a la independencia de India**

Después de años de conflictos internos, en el año de 1947 la India alcanzó su independencia de Inglaterra. Uno de los principales predecesores de la lucha independentista fue Mahatma Gandhi que en 1930 lideró la marcha de la sal,<sup>35</sup> la cual consistió en un recorrido pacífico de 300 kilómetros en protesta por un impuesto implementado por el gobierno británico sobre la sal consumida. Según Pande (2011), este acontecimiento fortaleció el sentimiento nacionalista en el país asiático que impulsó la emancipación de la población india en contra la Gran Bretaña.

### **3.2. La economía planificada (1947 – 1964)**

El fortalecimiento de una burguesía india en la década de los treinta, el debilitamiento de Inglaterra durante la primera mitad del siglo XX (dos guerras mundiales que azotaron a Europa y la fuerte recesión económica de 1930), así como una serie de movimientos nacionalistas en India, generaron las condiciones necesarias para lograr la independencia política de la India en agosto de 1947 encabezada por Jawaharlal Nehru que pondría fin a casi dos siglos de colonialismo británico (Chandra, Mukherjee y Mukherjee, 2008).

En esta nueva etapa independentista, la India enfrentó diversos retos derivados de los rezagos sociales y económicos que se agudizaron en la época colonial, entre los que destacaban: una población en pobreza extrema, una alta tasa de analfabetismo (solo 7 por ciento de las mujeres y 25 por ciento de los hombres indios sabían leer y escribir), así como los sectores industrial y agrícola devastados (Chandra, Mukherjee y Mukherjee, 2008). En este sentido, Tendulkar y Bhavani (2007: 18) mencionan que “la sociedad india fue predominantemente rural, tradicional y feudal con unos pocos elementos de modernidad presentes en la minoría urbana educada que interactuaban con la burocracia colonial británica”.

---

<sup>35</sup> En esos años la sal constituía un producto básico con mucha demanda debido a que era usado como un conservador de los alimentos por el intenso calor que caracteriza al país asiático.



Uno de los legados de la colonia británica fue la infraestructura ferroviaria que sirvió como base para que en la actualidad, una parte importante de la población en el extenso territorio del país asiático (séptimo a nivel mundial, superado por Rusia, Canadá, Estados Unidos de América, China, Brasil y Australia) se encuentre comunicado. Además de este factor, la India era una colonia social y culturalmente heterogénea y compleja (Tendulkar y Bhavani, 2007), lo cual dificultó la integración de regiones fuertemente diferenciadas. Según Tendulkar y Bhavani (2007), la India se caracteriza por tener una gran diversidad de religiones, etnias e idiomas.<sup>36</sup> Debido a esta fuerte heterogeneidad en 1947 el territorio indio sufrió una partición en dos estados Pakistán e India. Por un lado, Pakistán integrado mayormente por musulmanes. Por el otro, la India constituido principalmente por hindús.<sup>37</sup> En la actualidad, en el norte de India sigue habiendo fuertes conflictos al respecto.

La primera elección presidencial se celebró en 1951, resultando ganador Jawaharlal Nehru que optó por la implementación de una economía planificada sustentada en el patrón soviético de desarrollo,<sup>38</sup> por lo que se crearon planes quinquenales que fungieron como guía para la economía de India, el encargado de realizar los primeros planes fue Mahalanobis.<sup>39</sup>

Según Anant, Hasan, Mohapatra, Nagaraj y Sasikumar (2006: 207), la economía planificada se fundamentaba en los siguientes supuestos:

- Las exportaciones se consideraban un elemento débil para generar un impulso a la economía nacional.
- Los ahorros privados serían insuficientes para la acumulación de capital financiero.
- Las inversiones privadas se consideraban incapaces para invertir en las industrias claves.

---

<sup>36</sup> Según el censo de India 2001, las religiones tienen la siguiente composición: hindús 80.5 por ciento, musulmanes 13.4 por ciento, cristianos 2.3 por ciento y otros 3.8 por ciento. Es importante mencionar que en el censo del 2011 no se incluyó la pregunta sobre religión. En lo que respecta a los idiomas la Constitución de India reconoce 22 idiomas diferentes.

<sup>37</sup> Los hindús son las personas que profesan la religión del hinduismo.

<sup>38</sup> En general, la economía planificada parte del supuesto de que el Estado debe restringir y controlar la inversión privada en industrias claves para el desarrollo del país.

<sup>39</sup> En 1950 se conforma la Comisión de Planeación liderada por Mahalanobis, con la finalidad de formular programas de desarrollo y asegurar su ejecución.

De esta manera, el primer plan quinquenal (1951 – 1956) se enfocó en el fortalecimiento de la industria nacional con la finalidad de eliminar la dependencia que se tenía con los países industriales; adicionalmente, este plan privilegio la consolidación del sector público como un elemento clave para el desarrollo económico. Diversos autores (Anant, Hasan, Mohapatra, Nagaraj y Sasikumar, 2006: 207), mencionan que en este periodo se “enfaticó un cambio en inversión hacia la industria pesada sustentada en una rápida sustitución de importaciones, con el sector público ocupando el rol de empresario estratégico en una predominante economía de mercado”.<sup>40</sup>

El crecimiento del sector público permitió una mayor consolidación de la India en el plano económico; para Virmani (2006: 21) “la expansión del rol del Estado tomó lugar por múltiples canales incluyendo la nacionalización de seleccionadas actividades de producción, incrementando la inversión pública y medidas legislativas para controlar la actividad privada”.<sup>41</sup>

Uno de los principales logros en el primer plan implementado durante el gobierno de Nehru fue el incremento de 50 por ciento de la producción industrial del país con lo que se cumplía una de las metas que la India se propuso como nación independiente (Mabbett, 1970).

A pesar de las intensas discusiones que hubo sobre la adopción de una economía planificada, este modelo económico permitió un crecimiento de la industria nacional en complejos escenarios internos; además, este incremento del sector público se explicaba en el contexto del reforzamiento de un Estado indio.

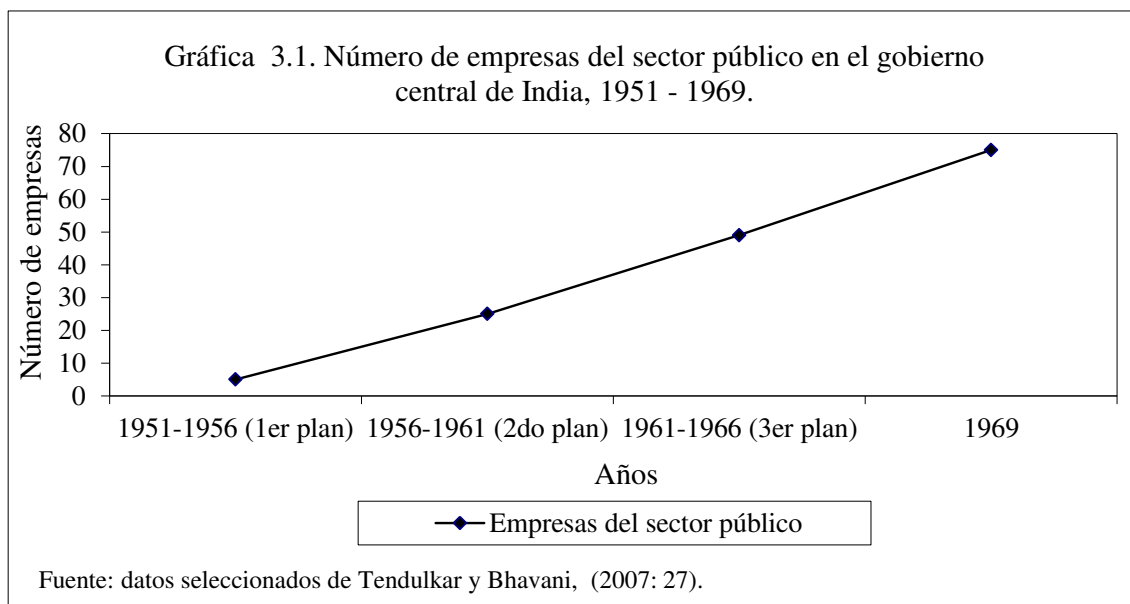
Una vez que la economía india se consolida, el gobierno implementa el segundo y el tercer plan quinquenal (1956 – 1961 y 1961 – 1966 respectivamente) con la finalidad de profundizar en la industrialización del país y de extender las múltiples funciones del sector público en la economía nacional.

---

<sup>40</sup> En este periodo (1947 – 1964), el gobierno indio adoptó como modelo económico la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). Este modelo consistía en el fortalecimiento del mercado interno a través de la reducción de las importaciones y un mayor fomento a la industria nacional.

<sup>41</sup> Las industrias que se protegieron en los inicios de la India como nación independiente fueron la electricidad, el petróleo, las armas y las municiones, la energía atómica, la industria ferroviaria, el hierro, el acero, el carbón, la construcción naval, las telecomunicaciones, entre otras.

En la gráfica 3.1 se puede observar el constante crecimiento de las empresas públicas durante las primeras dos décadas de la independencia de India. En particular, la gráfica nos muestra la persistente creación de empresas del sector público durante los primeros tres planes quinquenales de India.



En este contexto, el aumento del sector público y de la industria nacional durante los años cincuenta y mediados de los sesenta agudizó las críticas sobre la prevalencia de la inversión pública y el incremento de las restricciones hacia el sector privado, por lo que se generó un intenso debate sobre el rol que debían tener estos dos sectores en la economía india. En este sentido, Bardhan (1984) mencionaba que “la estrategia de industrialización que generaba cierta dependencia de importaciones y ayuda extranjera en el corto plazo, estaba justificada en el largo plazo por la estrategia de sustitución de importaciones que prometía la auto suficiencia industrial en todos los niveles”.

Los primeros quince años de India como un país autónomo estuvieron marcados por un importante desarrollo de la industria nacional (maquinaria, metales básicos, equipo de transporte) y el fortalecimiento del sector público con la finalidad de alcanzar una mayor independencia económica, así como la creación de un fuerte mercado interno (Chandra, Mukherjee y Mukherjee, 2008). Lo anterior se expone en el cuadro 3.1 que muestra un relevante peso del sector secundario en la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto en el periodo de 1950 – 1970, alcanzando tasas mayores a cinco por

ciento. En lo que se refiere al sector terciario su crecimiento rondaba en cuatro por ciento, las tasas más bajas pertenecían al sector agrícola (menores a dos por ciento).

Cuadro 3.1. Tasas de crecimiento del PIB por grandes sectores, India, 1951 - 1970.

Periodo	Primario	Secundario	Terciario	PIB
1951 - 1952 / 1959 - 1960	2.7	6.0	4.0	3.6
1960 - 1961 / 1969 - 1970	1.6	5.3	4.3	3.2

Fuente: datos seleccionados Nagaraj (2006).

Aunque la estrategia de industrialización que adoptó el país durante la década de los cincuenta y mediados de los sesenta cumplió con sus objetivos principales en torno a la industria nacional, el sector agrícola se mantuvo estancado durante ese mismo periodo (véase cuadro 3.1), incrementando la dependencia alimentaria respecto al extranjero. En particular, los Estados Unidos de América (E.U.A.) donaban alimentos a India a través del plan llamado “alimentos por paz (PL 480)” (Bardhan, 1984).

Durante este periodo (1947 – 1964), si se considera a la población, la estructura laboral de India se mantuvo constante, destacando una fuerte presencia del sector primario (aproximadamente 70 por ciento) que expone la importancia de la agricultura en el periodo post – independencia. En lo que respecta al sector secundario, en 1960 – 1961 la industria alcanzó 12 por ciento del total de la fuerza laboral que corresponde con la industrialización del país que se mencionó anteriormente. Por último, en la década de los cincuenta, el sector terciario mantuvo una participación menor a 20 por ciento en la estructura laboral india, la cual estaba relacionada con la consolidación del sector público (Chandra, Mukherjee, Mukherjee, 2008).

### **3.3. El periodo de estancamiento económico (1965 – 1979)**

A partir de 1965 el país asiático experimentó múltiples dificultades económicas (crisis de alimentos, estancamiento industrial, crisis del petróleo). En particular, el sector agrícola tuvo complicaciones relevantes debido a dos factores principales. Por un lado,

durante los años de 1965 y 1966 la India sufrió fuertes monzones.<sup>42</sup> Por otro, la producción agrícola del país se encontraba estancada, debido a que los primeros tres planes quinquenales del gobierno se habían concentrado en el desarrollo industrial y la expansión del sector público sin apoyar el desarrollo agrícola en absoluto (Debroy y Kaushik, 2005). Estos dos elementos, entre otros, provocaron un fuerte desabastecimiento de alimentos en todo el país, lo cual generó una crisis alimentaria que se agudizó en el norte del país, provocando una enorme hambruna que terminó con la vida de cientos de miles personas (Mabbett, 1970).

Ante estos hechos, el gobierno modificó sus prioridades económicas enfocándose en el desarrollo del sector agrícola, por lo que se suspendieron por tres años (1966 - 1969) los planes quinquenales, con el objeto de emprender un proceso de recuperación y fortalecimiento de la agricultura nacional con la llamada “revolución verde”<sup>43</sup> cuyo propósito consistió en el incremento de la producción agrícola del país y la superación de la crisis alimentaria a través de los siguientes puntos (Brass, 1990):

- Reforma agraria y medidas de protección para grupos específicos de la población rural.
- Políticas relacionadas con el precio, procuración y distribución del alimento en grano.
- Políticas concernientes a la selección de áreas particulares del país para el intensivo desarrollo agrícola.
- Políticas relacionadas con el cambio tecnológico en la agricultura.

La estrategia anterior generó diversas críticas al interior del país debido a las grandes desigualdades de las zonas rurales. Por ejemplo, la crítica marxista planteaba que con estas medidas se incrementarían las diferencias en las zonas rurales del país, debido al fortalecimiento de los campesinos ricos que se beneficiaban por las medidas de apoyos económicos o en especie (fertilizantes y granos) para la producción de sus

---

<sup>42</sup> Según la Real Academia Española (RAE), un monzón es un viento periódico que sopla en ciertos mares. En la India este fenómeno natural es acompañado de lluvias intensas que tienen como resultados tragedias humanas de gran relevancia.

<sup>43</sup> Según Barkin (1998), el término de “revolución verde” está basado en la transferencia de tecnología al sector agrícola mexicano de 1940 a 1970, este traslado tecnológico fue fuertemente criticada por Hewitt (1978), debido a que principalmente se beneficiaba a los grandes productores, impactando en un incremento de la desigualdad en las zonas rurales.

tierras (Bardhan, 1984). Además, los resultados de la revolución verde no cumplieron con las expectativas esperadas. Según Bardhan (1984: 281), el crecimiento productivo anual de la agricultura durante ese periodo fue de 2.7 % anual. Sin embargo, a pesar de estas críticas, la postura de Chandra, Mukherjee y Mukherjee (2008) fue que la implementación de los planes agrícolas a través de la llamada revolución verde logró la autosuficiencia alimentaria, eliminando los problemas de hambre, así como la dependencia de alimentos que se tenía con el extranjero.

A consecuencia de que el gobierno indio decidió enfocar gran parte de sus esfuerzos en la agricultura, a partir de mediados de los años sesenta la industria nacional comienza a sufrir una importante desaceleración de la producción, debitándose así uno de los pilares de la economía india desarrollado en los primeros 15 años como nación independiente. Aunado a lo anterior, las pérdidas económicas generadas por diversas empresas públicas impactaron en el deterioro de las finanzas del país.

En este contexto, el gobierno indio durante los años de 1966 a 1971 redujo el gasto corriente del sector público en 50 por ciento, con la finalidad de aliviar las finanzas nacionales (Chandra, Mukherjee y Mukherjee, 2008). Sin embargo, en lo que respecta al sector industrial la desaceleración de su producción continuó como se muestra en el Cuadro 3.2.

Cuadro 3.2. Tasas de crecimiento en el sector manufacturero de la India, 1951 - 1952 a 1969 - 1970.

Grupo industrial	1951 - 1960	1961 - 1970
Textiles	2.98	0.70
Petróleo y productos de plástico	17.54	10.40
Productos químicos	7.90	8.39
Metales básicos	6.52	7.01
Maquinaria no eléctrica	21.02	17.00
Maquinaria eléctrica	17.64	14.01
Equipo de transporte	14.83	7.66

Fuente: datos seleccionados de Chandra, Mukherjee y Mukherjee (2008: 452).

En este cuadro se puede observar una clara desaceleración del sector manufacturero. Por ejemplo, en el equipo de transporte se expone una reducción

relevante, donde la tasa de crecimiento disminuye de 14 a 7 por ciento en el periodo de 1951 a 1970.<sup>44</sup>

Además de las dificultades internas, durante mediados de los sesenta e inicio de los ochenta, la India sufrió diversos problemas internacionales que agudizaron sus dificultades. Por ejemplo, en 1966 los Estados Unidos suspendieron las donaciones en alimentos que entregaba a la India, debido al posicionamiento indio con respecto a la guerra de Vietnam, ya que la India apoyó durante este conflicto bélico a Vietnam del norte. (Chandra, Mukherjee y Mukherjee, 2008). Por otro lado, la crisis del petróleo en 1973 generó incrementos en los precios de este producto, acentuando el estancamiento industrial de finales de los años sesenta.

En lo que concierne al mercado laboral, en el periodo de 1972 a 1983 se expone una disminución del sector primario pasando de 74 a 68 por ciento. El sector secundario muestra un ligero crecimiento de 11 a 13 por ciento de la estructura laboral. Por último, el sector terciario fue el más beneficiado durante este periodo, debido a que aumentó su participación en la estructura laboral de 14 a 17 por ciento.

En términos generales, el periodo de 1965 a 1980 para la India fue una etapa económica complicada (sector industrial estancado, pérdidas económicas de las empresas públicas, crisis del petróleo, escaso desarrollo tecnológico) que terminó con un fuerte deterioro en las finanzas nacionales. Lo anterior generó (entre otras cosas), el agotamiento del modelo ISI que se hizo evidente mediante una serie de problemas (nacionales e internacionales) que afectaron la economía nacional, debilitando los principales pilares de este modelo: el sector industrial y el mercado interno. Por esta razón, a principios de los años ochenta resurge el debate sobre la política económica que debía seguir el país asiático.

---

<sup>44</sup> Es importante mencionar que a partir de 1969 los planes quinquenales del gobierno indio continuaron implementándose. En particular, el cuarto y quinto plan (1969 – 1974 y 1974 – 1979) prolongaron la expansión del sector público, así como mayores controles sobre las inversiones de la iniciativa privada (Debroy y Kaushik, 2005).

### **3.4. El periodo de transición (1980 – 1990)**

La década de los ochenta para la India fue compleja, debido a que ocurrieron importantes sucesos políticos y económicos que marcaron el desarrollo de esos años, destacando las siguientes situaciones:

- Finanzas públicas deterioradas
- Asesinato de la Primera Ministra Indira Gandhi (hija de Jawaharlal Nehru )
- Implementación de las primeras reformas económicas

En lo que respecta al primer punto, el debilitamiento de las finanzas públicas se acentuó durante la primera mitad de los años ochenta, por lo que las críticas hacia el sector público se agudizaron, incrementándose así las presiones internas y externas que exigían una mayor apertura económica acorde a las “nuevas” políticas comerciales internacionales. Sobre el segundo punto, Indira Gandhi ocupó el puesto de primer ministro en dos ocasiones con una gran popularidad entre la población India. Sin embargo, en octubre de 1984 fue asesinada en la casa presidencial supuestamente por motivos religiosos, provocando que su hijo Rajiv Gandhi asumiera el poder. Por último, el nuevo gobierno con un importante apoyo del congreso propone una serie de reformas encauzadas a la liberalización de la economía India. Los anteriores puntos generaron una serie de cambios en la economía India (Tendulkar y Bhavani, 2007).

El gobierno de Rajiv Gandhi enfoca sus fuerzas en dos ejes básicos para el desarrollo del país. Por un lado, las mencionadas reformas económicas que consistían en una mayor apertura a las inversiones privadas y la eliminación de restricciones en las importaciones. Por el otro, el impulso a diversas medidas relacionadas con el desarrollo tecnológico (Mehta, 1994).

Para Tendulkar y Bhavani (2007: 68), las reformas se presentaron en dos frentes. En el frente doméstico se disminuyó la exclusividad del gobierno en diversas industrias. Por el lado internacional, se redujeron las normas de control para la importación de tecnología.

Así, las reformas económicas propuestas por Rajiv Gandhi rompían con una fuerte tradición nacional de la economía india sustentada en un modelo de desarrollo industrial. El “nuevo” paradigma económico se presentó en un entorno de cambios



mundiales, que como se verá más adelante fueron las condiciones para obtener los créditos del Fondo Monetario Internacional (FMI) que respondían a una internacionalización de la producción, además de un reposicionamiento del sector privado en las economías nacionales. Sin embargo después de la adopción de las medidas liberales, la economía india siguió manteniendo importantes rezagos en las finanzas públicas, por lo que a principios de los noventa se presenta una segunda generación de reformas que consistió en la radicalización de la liberalización económica del país.

### **3.5. La implementación de las reformas estructurales**

La escasa mejoría en las finanzas públicas de la India después del intento de apertura económica hecha por el gobierno de Rajiv Gandhi a mediados de los años ochenta, agudizó las presiones internas y externas sobre la profundización de las medidas liberales, con la finalidad de resolver los problemas económicos que continuaban acechando al gobierno India (Bisht y Saksena, 2004).

En este contexto, a partir de 1989 la India se hunde en una profunda inestabilidad política, derivada de una fuerte lucha interna entre los principales partidos políticos que se reflejó en la organización de dos elecciones generales, así como tres gobiernos centrales entre noviembre de 1989 y mayo de 1991.<sup>45</sup> En junio de 1991 es electo primer ministro P.V. Narashima Rao en medio de incertidumbres políticas y una desgastada economía, por lo que implementó medidas radicales impuestas por el FMI que garantizaron su permanencia en el gobierno. Una de las primeras acciones de Rao en el poder fue enviar al parlamento un paquete de reformas económicas a través de su ministro de finanzas Manmohan Singh,<sup>46</sup> con el objetivo de resolver las dificultades económicas de la India (Das, 1994).

---

<sup>45</sup> Este periodo de incertidumbre política coincide con la caída del bloque soviético que tuvo gran influencia en la política económica de la post – independencia de India.

<sup>46</sup> En el año de 1991, Manmohan Singh era uno de los economistas con mayor prestigio a nivel nacional e internacional, lo que generó confianza en los mercados. En la actualidad (2012) es el primer ministro de India.

La crisis económica de la India estalló en el verano de 1991 con la devaluación de la rupia<sup>47</sup> (la moneda india fue devaluada dos veces: la primera se presentó el primero de julio con una depreciación de 8 por ciento. La segunda dos días después devaluando la moneda alrededor de 10 por ciento), agudizando la compleja situación económica del país que había sido provocada por una serie de inadecuadas medidas realizadas durante la década anterior. Según Manmohan Singh (1993) se presentó una crisis sin precedente en la historia independentista de India que consistió en una deteriorada balanza comercial y el incremento de la deuda externa (en 1990-1991, el pago de intereses alcanzaba 21 por ciento del total del gasto del gubernamental).

Es importante destacar que el incremento de la deuda pública se debió al sobre gasto del gobierno indio que en 1991 representaba más de 8 por ciento del PIB, provocando un mayor endeudamiento (interno y externo) que servía para financiar la inversión pública y el gasto corriente (Bhattacharya, 1992).

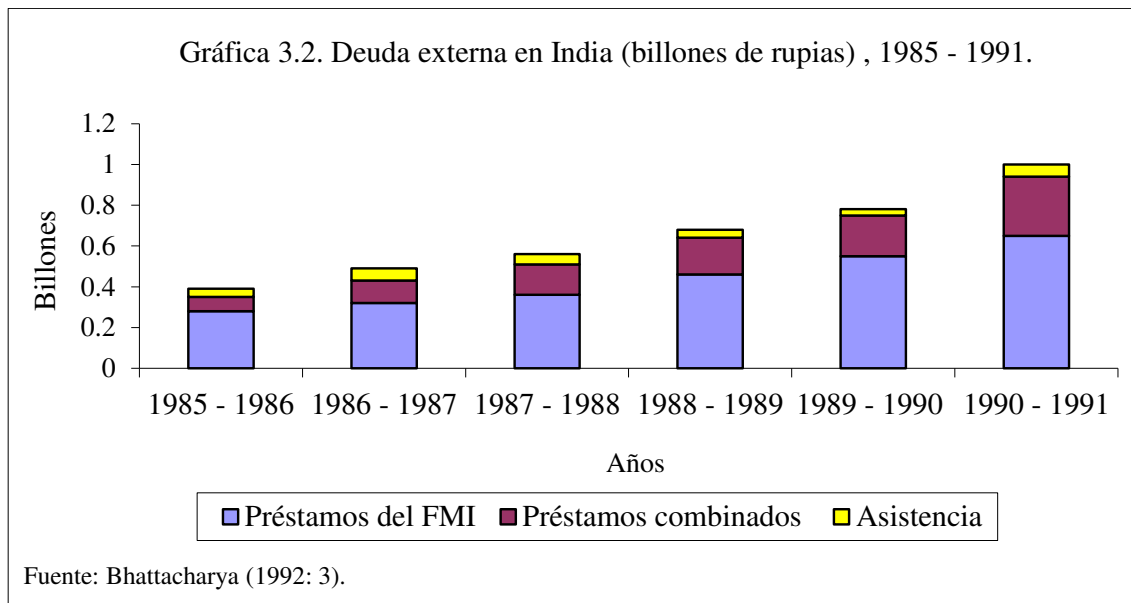
Ante el agravamiento de los problemas económicos a inicios de los noventa, los gobiernos indios solicitaron préstamos al Fondo Monetario Internacional (FMI), con la finalidad de paliar la crisis. El primer préstamo se concedió en julio de 1990 por 1.8 billones de dólares estadounidenses.<sup>48</sup> El segundo préstamo (enero de 1991) fue de 2.1 billones de dólares estadounidenses, además de estos préstamos en el verano de 1991, el gobierno indio vendió oro por 400 millones de dólares estadounidenses al banco de Inglaterra (Tendulkar y Bhavani, 2007: 82)

La injerencia del FMI en los préstamos otorgados al gobierno indio fue en aumento a partir de 1985, como lo muestra la gráfica 3.2, en particular durante el periodo de 1990 – 1991 se muestra una relevante cantidad en préstamos del FMI (Bhattacharya, 1992).

---

<sup>47</sup> La rupia es la moneda que se utiliza en la India.

<sup>48</sup> En esta tesis, el billón hace referencia a mil millones, es decir, 1,000,000,000. Es como usan el término los anglosajones. En español un billón significa un millón de millones.



En términos generales, la crisis de 1991 se generó por grandes déficit fiscales y comerciales que se sumaron a la alta inflación de los últimos años, provocando una pérdida de confianza de la economía India en los mercados internacionales (Das, 1994), por lo que la implementación de las reformas propuestas por el gobierno de Rao se presentaban como un programa de ajuste estructural que intentaba solucionar las diversas fallas económica.

Según el gobierno, la convergencia de una multiplicidad de aspectos negativos en la economía de la India (mínimas reservas de moneda extranjera, deuda externa excesiva, déficit fiscal de once por ciento del PIB) causó la mayor crisis económica de India. Sin embargo, Bhattacharya (1992) hace una comparación con las crisis de los años de mediados de los sesenta y ochenta, concluyendo que el gobierno había exagerado la dimensión de la crisis, con el objetivo de implementar el paquete de reformas económicas motivado por presiones del exterior, principalmente de los organismos internacionales que otorgaban créditos a países de tercer mundo, con la finalidad de imponerles un nuevo orden económico.

Aunado a la precaria situación económica y política de India, a principios de los noventa algunos factores internacionales que se muestran a continuación contribuyeron en el cambio de modelo económico (Tendulkar y Bhavani, 2007: 85).

1. La caída del bloque socialista. En 1989, la Unión de Republicas Socialistas Soviéticas (U.R.S.S.) declara su desaparición, lo cual

representó la actual hegemonía del modelo neoliberal en casi todo el mundo.

2. La exitosa apertura económica en China. En el año de 1978, el gobierno chino implementó una reforma para liberar el trabajo y la tierra en el campo, proceso que continúa y se profundiza con la liberalización de las condiciones de trabajo en la ciudad y la industria a partir de 1992 (Naughton, 2007).

En este contexto, las reformas presentadas por Singh consistían en un paquete de ajuste estructural que intentaba cambiar diametralmente la política económica que se había seguido por cuatro décadas en India, con el objetivo de paliar el deterioro de la economía del país.

De esta manera, según Singh (1993: 248 – 249), la reestructura de la economía india se presentó principalmente en dos ejes básicos. Por un lado, la estabilidad económica que consistió en la reducción del déficit fiscal y del déficit de la balanza de pagos. Por el otro, la aplicación de reformas estructurales que se manifestaban a través de la liberalización a la Inversión Extranjera Directa (IED) y la reducción de la protección de los niveles comerciales.

Las IED crecieron de manera relevante en India a partir de la década de los noventa. Por ejemplo, en el año de 1991, las IED neta eran de 73 millones de dólares estadounidense, incrementándose a 11,008 millones de dólares estadounidense en el 2010 (datos obtenidos de los Indicadores de Desarrollo Mundial del Banco Mundial).

La magnitud de las reformas económicas implementadas en la India generó un intenso debate entre los académicos, debido a que el paquete de ajuste estructural que presentó Manmohan Singh transformaba de manera radical el rumbo de la economía india, es decir, después de cuatro décadas de la aplicación de una economía que protegía la industria nacional, el gobierno de Rao proponía una serie de medidas de corte liberal que impactaban en la apertura comercial y económica de la India.

En general, las discusiones sobre las reformas de 1991 se expusieron en una amplia gama de documentos dentro de los cuales se ubicaban dos grandes vertientes con opiniones encontradas.

Por un lado, un grupo de investigadores argumentaba que las reformas económicas propuestas por Manmohan Singh se centraban en aspectos macroeconómicos (apertura comercial, mayor inversión extranjera, consolidación del sector privado) sin considerar elementos vitales para el desarrollo del país como la reducción de la pobreza, la disminución de la desigualdad, la generación de empleos de buena calidad (Bhattacharya, 1992; Ghosh, 1992; Ghosh, 1995; Karmakar, 1993; Sethi, 1994). En este sentido, Ghosh (1995: 567) expone que “las reformas económicas sólo estaban enfocadas en aspectos de competitividad internacional dejando de lado las mejoras en los estándares de vida de los ciudadanos”.

Un elemento relevante de las críticas dentro de esta postura se centraba en que la aplicación del paquete de ajuste estructural en la India se presentaba en un contexto de fuertes presiones de los organismos internacionales como el FMI y el BM. Por ejemplo, Bhattacharya (1992: 13) mencionaba que “aunque el gobierno expone que la actual reforma económica de la India se implementó por las condiciones domésticas, existe un sentimiento general que influencias externas han jugado un papel clave en los recientes cambios en la política económica de India”. Así, se plantea que la injerencia del FMI y del BM en la economía de los países en desarrollo era una estrategia diseñada por estos organismos con la finalidad de imponer un nuevo orden económico a nivel mundial (Levitt, 1992). Uno de los elementos relevantes en que se basaban las críticas en torno a la influencia del FMI y del BM en el contexto indio fue el otorgamiento de dos préstamos a inicios de los años noventa (a cambio de la aplicación de las reformas), los cuales habían logrado paliar la crisis de 1991.

Es importante mencionar que las reformas aplicadas en la India coinciden plenamente con las recomendaciones de política económica del FMI y el BM. En el cuadro 3.3 se observa la similitud entre las medidas aplicadas por el gobierno indio y las recomendaciones que hacía el FMI y el BM a los países deudores.

Cuadro 3.3. Reformas económicas implementadas en India en 1991 y las recomendaciones de política económica del FMI y del BM.

Reformas de 1991 en India	Recomendaciones del FMI y del BM
Disminución del gasto gubernamental, venta de empresas públicas ineficientes, eliminación de subsidios, etcétera.	Reducción del déficit fiscal del gobierno
Reducción de la protección de niveles comerciales	Libre comercio
Abolición de los controles sobre la inversión extranjera directa	Liberalización de las instituciones financieras
Eliminación de las licencias industriales	Eliminación del control de la producción, el consumo y las inversiones

Fuente: Bhattacharya (1992), Singh (1993).

En contraste a la postura anterior, diversos académicos mencionaban que las medidas económicas implementadas por el gobierno estaban justificadas por la dimensión de la crisis, la cual consideraban la mayor en toda la historia de India (Ekta, y Kanupriya, 1993; Das, 1994; Khusro, 1995; Pate, 1992; Singh, 1993).

Uno de los argumentos principales de este grupo fue que las medidas económicas aplicadas por el gobierno iban a lograr corregir los principales problemas económicos del país (fuerte déficit fiscal, deuda externa, mínimas reservas de moneda extranjera, etcétera).

En lo que respecta a las medidas macroeconómicas, esta postura exponía que la apertura comercial y financiera del país correspondía a una nueva política económica mundial que iba a generar múltiples empleos, principalmente en el sector servicios, lo cual ayudaría a la reducción de la pobreza y la desigualdad.

Por último, los investigadores a favor de la aplicación de las reformas mencionaban que las presiones de los organismos internacionales se presentaban en un contexto de la entrega de préstamos condicionados. Es decir, una de las condiciones para proporcionar créditos internacionales por parte del FMI y del BM era la aplicación de una serie de cambios en las políticas macroeconómicas del gobierno. En este sentido, Ram (1993) plantea que la ayuda del exterior normalmente se otorga con algún tipo de restricciones, por lo que era inviable que los préstamos recibidos por India a inicios de

los noventa se hubieran otorgado sin ningún tipo de limitaciones. Un hecho importante en este debate fue el reconocimiento de las dos perspectivas sobre las presiones del FMI y del BM en la aplicación de las reformas económicas en la India.

En lo que respecta al mercado de trabajo en India en los años ochenta, la estructura laboral consolidaba la tendencia que se mostró de las décadas anteriores; una disminución del sector primario que para el año de 1988 alcanzaba 65 por ciento; el sector secundario en ese mismo año contaba con 16 por ciento de los trabajadores indios; y el sector terciario se fortalecía como el segundo sector con mayor número de trabajadores con 19 por ciento.

Durante la década de los noventa, las discusiones en torno a los cambios en la política económica continuaron enfocadas en los primeros resultados de la política de ajuste estructural del gobierno indio. En particular, los estudios se centraron en el crecimiento económico, la estabilidad financiera, la generación de empleo, la reducción de la pobreza y la disminución de la desigualdad. Cabe señalar que los tres últimos no fueron positivos.

### **3.6. Impactos de las reformas de 1991 en India**

La implementación de las reformas liberales generó una fuerte controversia sobre los múltiples impactos que tuvieron estas medidas en la economía india. Una de las principales discusiones se ha centrado en los factores macroeconómicos (déficit fiscal, balanza de pagos, crecimiento económico) que generaron la crisis de 1991.

Dentro de este debate, una de las perspectivas señalaba que el paquete de ajuste estructural logró corregir una serie de factores económicos, entre los que destacaban la sustantiva mejoría del déficit fiscal (Acharya, Ahluwalia, Krishna, y Patrick, 2006; Khusro, 1995; Parikh, 1997). En palabras de estos autores “la reducción en la consolidación fiscal por tres por ciento del PIB entre 1990 – 1991 y 1994 - 1995... ayudó a incrementar las inversiones y los ahorros” (Acharya, Ahluwalia, Krishna, y Patrick, 2006:184).<sup>49</sup> Además, Parikh (1997) señalaba que la apertura económica y comercial había generado una serie de beneficios como el incremento de 20 por ciento

---

<sup>49</sup> La consolidación fiscal se refiere a la política económica que se enfoca en reducir el déficit y la deuda del país. En el año de 1990 – 1991 el déficit fiscal en la India alcanzó 8 por ciento del PIB (Parikh, 1997).

en exportaciones (en dólares estadounidenses), entre los cuales se encuentran las remesas del exterior que se cuadruplicaron, pero que no pueden considerarse positivas para el país *per se* aunque si lo sean para sus finanzas. La balanza de pagos se redujo a menos de dos por ciento del PIB de 1991 a 1995. Aunado a lo anterior, este enfoque indicaba que una señal de que la economía india iba por buen camino era el sostenimiento de un crecimiento económico arriba de cinco por ciento anual en promedio. Sin embargo, Nagaraj (2006) sugiere que el crecimiento económico y la baja inflación era una tendencia de la década de los ochenta, por lo que atribuirle estos aspectos a las reformas podría resultar engañoso.<sup>50</sup>

En contraste, diversos investigadores cuestionaban que el enfoque macroeconómico solo consideraba la competitividad internacional, por lo que externaban su preocupación por los impactos que tenían las reformas en la población india, resaltando aspectos como la pobreza, la desigualdad y el empleo (Nagaraj, 2006; Nachane, 2007; Ghosh, 1995; Shariff y Gumber, 1999).

De esta manera, después de las reformas económicas se realizaron una serie de estudios sobre los cambios que presentaba el fenómeno de la pobreza durante los ochenta y los noventa. En particular, el debate se desarrolló en torno a la reducción de este fenómeno, debido a que el gobierno indio mencionaba que durante la década de los noventa la pobreza había disminuido significativamente. En este sentido, Nachane (2007) cuestionaba las cifras oficiales, mostrando que la pobreza durante la época post – reforma si bien no había aumentado drásticamente, ésta se mantenía en niveles preocupantes. Por ejemplo, en números absolutos el número de pobres<sup>51</sup> en India había aumentado cerca de 2 millones de personas, por lo que se concluye que la reforma económica había fallado en la reducción de la pobreza (Nachane, 2007).

Por otro lado, la desigualdad es un fenómeno que ha estado presente en la sociedad india a través del tiempo, afectando la relación entre los diversos grupos sociales de este país. Según Nachane (2007), la importancia del estudio de la desigualdad radica principalmente en tres puntos: en primer lugar, este fenómeno puede desestabilizar al gobierno y al mercado. En segundo lugar, la desigualdad debilita las

---

<sup>50</sup> La tasa de crecimiento de India durante el periodo de 1981 – 1990 fue de 5.6 por ciento, en los años de 1991 – 1997 fue de 5.3 por ciento, para 1998 – 2003, el crecimiento alcanzó 5.7 por ciento (Nachane, 2007).

<sup>51</sup> En este caso la pobreza se definió mediante el método de la línea de pobreza.



instituciones en una sociedad. En tercer lugar, se expone que hay una relación positiva entre la desigualdad y la pobreza.

Durante la década de los noventa en el país asiático, el fenómeno de la desigualdad ha aumentado ligeramente, reflejándose en un incremento del índice de Gini<sup>52</sup> que en 1994 tenía un valor de 30.8, alcanzado 33.4 para el año 2005 (datos obtenidos de los Indicadores del Banco Mundial). Según Nachane (2007), la desigualdad es un elemento relevante dentro de la sociedad, por lo que la liberalización de la economía india ha repercutido en la persistencia de las desigualdades entre los indios.

Uno de los campos en el que se refleja tradicionalmente la desigualdad es en el laboral. En el caso de la India, el mercado de trabajo se ha caracterizado por ser fuertemente dual, con un gran porcentaje de trabajadores en el sector no organizado (informal) - aproximadamente nueve de cada diez trabajadores en la India laboran en dicho sector - (Papola y Pais, 2007),<sup>53</sup> lo que genera una mayor desigualdad al interior de la economía india. Así, el impacto de las reformas de 1991 ha mantenido la informalización de la economía india, debido a que la apertura comercial trajo consigo el deterioro de las condiciones laborales en India, impactando en un estancamiento del sector informal. Según Choudhury (2002), la participación del sector informal pasó de 92.1 a 93 por ciento entre los años de 1987– 2000.<sup>54</sup>

Lo anterior permite exponer que las reformas de 1991 han impactado en la desigualdad, agudizando las diferencias entre los grupos sociales a través de los años. En particular, en el mercado de trabajo existe una fuerte disimilitud que se manifiesta con un pequeño grupo de trabajadores en el sector formal (menos de siete por ciento) que se benefician de los privilegios laborales, lo cual potencia la polarización del mercado de trabajo de India.

---

<sup>52</sup> El índice de Gini es un indicador de las diferencias en los ingresos, este índice es un número entre 0 y 100, donde 0 significa que todos tienen los mismos ingresos (igualdad) y 100 representa que una sola persona acapara todos los ingresos (desigualdad).

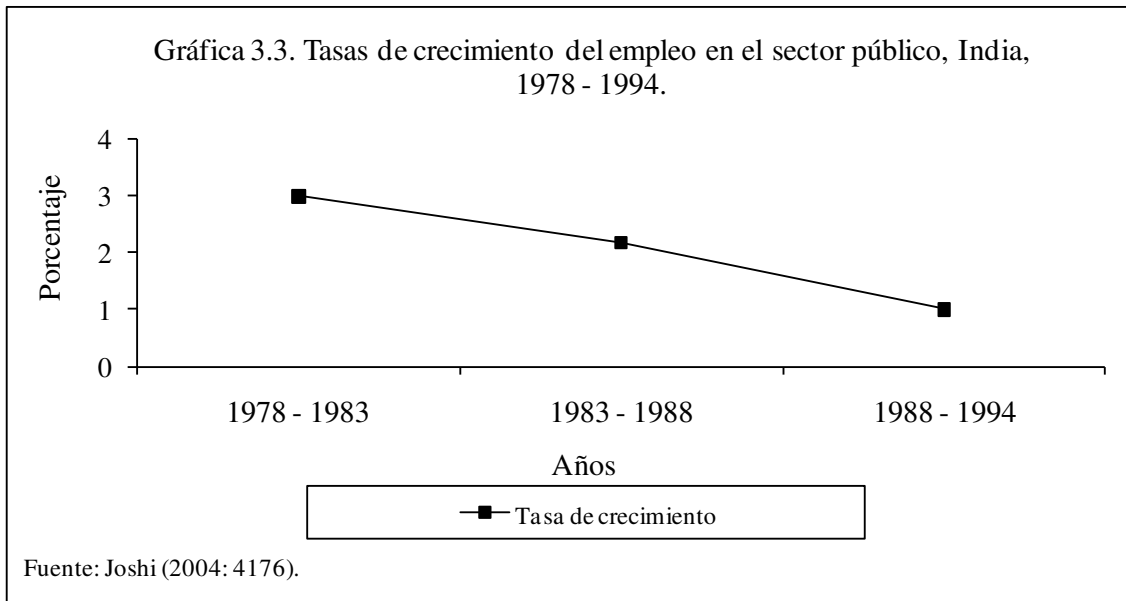
<sup>53</sup> El sector informal se define como aquellos empleos que no cuentan con alguna de las condiciones básicas de trabajo que determina la ley (salario mínimo, seguridad social, protección laboral).

<sup>54</sup> En la India es más común utilizar el concepto de sector no organizado para hacer referencia al sector informal.

Por otro lado, los impactos de las reformas de 1991 en torno al empleo se han expuesto a través de múltiples investigaciones que señalan la incapacidad de las medidas económicas en la poca generación y la baja calidad del empleo. La relevancia de este elemento (el empleo) radica en que permitiría elevar los estándares de bienestar de la población india a través de trabajos de buena calidad (bien remunerados, seguridad social, contratos indefinidos, etcétera).

Un estudio que sintetiza de manera importante el impacto de las reformas fue realizado por Choudhury (2002), en el que se expone la lentitud de la generación del empleo durante la década de los noventa. Según este autor, la tasa de crecimiento anual promedio del total de los trabajadores en India entre 1991 – 2001 fue de menos de uno por ciento. Además, indica que hubo una reducción del número de empleados entre 1993 – 1994 y 1999 – 2000, por lo que se concluye que las reformas económicas han afectado negativamente la generación del empleo en India. En este sentido, Nachane (2007) menciona que si bien la liberalización de la economía ha generado la creación de empleos principalmente en el sector terciario, éstos se han visto opacados por el estancamiento del sector público, resultado de los cortes presupuestales que se aplicaron durante los años noventa.

La grafica 3.3 expone una reducción en la tasa de crecimiento del empleo en el sector público, desde finales de los setenta. Sin embargo esta tendencia se agudiza a principios de la década de los noventa (lo cual ha repercutido en el mercado laboral en cuanto a la cantidad y la calidad del empleo).



Por otro lado, según Wu (2008) en el periodo de post reforma la generación del empleo se ha concentrado en el sector terciario de la economía (en la década de los noventa siete de cada diez empleos generados pertenecían al sector terciario), lo cual ha afectado la estructura, las dinámicas y las relaciones del mercado de trabajo. En particular, el sector terciario se caracteriza por la creación de empleos de baja calidad (servicios de limpieza, vendedores ambulantes, servicios personales) por lo que la terciarización del mercado de trabajo indio ha contribuido a acentuar las precarias condiciones laborales en la India (Papola y Pais, 2007).

De esta manera, a partir de la década de los noventa el mercado laboral indio ha sufrido múltiples transformaciones que han afectado la calidad de empleo. Uno de los elementos que han impactado negativamente en las condiciones de los trabajadores es la apertura económica que impone bajos salarios por medio de la competitividad internacional.<sup>55</sup> Para Ghosh (1995), los cambios en las políticas laborales han sido pocos, sin embargo, en los hechos la flexibilización ha afectado a todo el mercado de trabajo, impactando en la pérdida de derechos básicos de los trabajadores (seguridad social, contrato indefinido, salario mínimo, jornada laboral de ocho horas).

<sup>55</sup> Según Shariff y Gumber, (1999), en el año de 1993 – 1994, el promedio salarial diario de un trabajador regular en zonas urbanas es de 23.83 rupias (aproximadamente un poco más de medio dólar estadounidense).

Una de las características de la flexibilización consiste en la desregulación de los procesos laborales con el propósito de reducir costos al interior de las empresas a través de un aumento de prácticas de subcontratación y *outsourcing*. En la India, durante la década de los noventa la subcontratación ha aumentado significativamente (Choudhury, 2002). Según Rai (2006), la industria del *outsourcing* produce aproximadamente 5 por ciento del PIB en India, incrementándose 30 por ciento por año.

En los últimos años, el mercado de trabajo indio se ha visto afectado por una serie de elementos como la casualización, que consiste en que los trabajadores que pertenecen a esta categoría solo laboran una parte del año (involuntariamente), la informalización, y la polarización, las cuales agudizan las precarias condiciones laborales (Pais, 2002). Por ejemplo, la casualización es un fenómeno que ha aumentado en la época post – reforma. Según Choudhury (2002), en 1999 – 2000 casi 17 por ciento de los trabajadores en la India son casuales, lo cual expone la vulnerabilidad del mercado laboral indio.

En resumen, el paquete de ajuste estructural aplicado en 1991 ha tenido múltiples consecuencias en la India. Por un lado, los indicadores macroeconómicos muestran una economía estable con crecimientos económicos líderes a nivel internacional (durante el periodo de 1990 – 2009, la economía india tuvo una tasa promedio de crecimiento anual de 6 por ciento). Por el otro, se expone una población con altos porcentajes de pobreza (aproximadamente uno de cada tres indios es pobre), preocupantes niveles de desigualdad y un mercado laboral totalmente informalizado.

### **3.7. El ¿auge? del sector terciario en India**

Este apartado se enfoca en el estudio del sector terciario debido a la relevancia que ha adquirido en los mercados de trabajo mundiales. La importancia del sector terciario se presenta a partir de los años noventa, ya que en esta década dicho sector fue el principal empleador del país asiático. Lo anterior se confirma en la siguiente gráfica con un crecimiento importante de dicho sector. En contraste, el sector agrícola decreció en la estructura laboral india. En lo que respecta al sector secundario, éste incrementó levemente en el periodo de 1977 – 2004. Sin embargo, es importante resaltar que en el

año 2004, el sector agrícola es el mayor aportador de trabajadores en el mercado laboral indio.

Cuadro 3.4. Distribución porcentual de la fuerza de trabajo por sector económico, India, 1977 - 2004.

Años	Primario	Secundario	Terciario
1977	52.8	20.4	26.8
2004	43.5	23.1	33.3

Fuente: reporte *NSS*, núm. 515.

En este contexto, la terciarización de los mercados de trabajo consistió en una mayor participación del sector servicios en la estructura laboral con lo que se transformaron las configuraciones, las dinámicas y las relaciones al interior de algunos estos mercados.

Los estudiosos del sector terciario han intentado explicar el crecimiento de este sector a través de diversas teorías. Según D'Souza (2000), en la literatura sobre el tema es posible identificar tres explicaciones principales. En primer lugar, la hipótesis sugerida por Gershuny (1978) supone que el desarrollo tecnológico habría de conducir a un incremento en la demanda de consumo debido a que la producción de determinados servicios podría llevarse a cabo por los propios consumidores. Una segunda teoría señala que la expansión del sector terciario estaría asociada con el incremento de la subcontratación de servicios, que anteriormente se realizaban al interior de las industrias. Por último, la tercera vertiente argumenta que la proliferación del sector servicios se originó en el fuerte crecimiento de la demanda de servicios intermedios que fueron introducidos como insumos al proceso de producción y que se refieren a la incorporación de marketing, diseño y distribución dentro del producto final.

En general, la terciarización es un proceso mundial que se ha visto acentuado a partir de la década de los noventa, debido a la liberalización económica que aceleró una serie de fenómenos (especialización productiva, desregulación laboral, internacionalización de la producción, etcétera) en los mercados de trabajo mundiales (Joshi, 2004).

En el caso de India, las reformas económicas aplicadas a partir de 1991 incrementaron la participación del sector terciario en el mercado de trabajo. Según Joshi (2004), a partir de los noventa, la generación del empleo se concentró en el sector terciario (siete de cada diez empleos generados fueron en ese sector), consolidándose en la estructura laboral, este incremento se ha concentrado en dos sentidos. Por un lado, las *ICT (Information & Communication and Technologies)* y los *BPO (Business Process Outsourcing)* que consisten en empleos con privilegiadas condiciones laborales asociados a trabajadores con altos niveles educativos. Por el otro, los empleos en el comercio y los servicios personales que se asocian a trabajos inestables e inseguros.

Estas dos ramas de la economía (*BPO* y *ICT*) alcanzaron en el periodo 2000 – 2001 casi 60 por ciento de las exportaciones totales de India (44 por ciento corresponden a *BPO* y 14 por ciento a *ICT*), lo que generó un incremento significativo en el monto monetario de las exportaciones de estos servicios.<sup>56</sup> En consecuencia, 26 por ciento de las compañías transnacionales más grandes del mundo subcontratan los requerimientos de software con alguna empresa india (Greene, 2006).

En contraste con lo anterior, el sector terciario de India presenta diversas actividades como el transporte, los servicios de mantenimiento, el comercio, que se vinculan con trabajos informales caracterizados por su mala calidad, es decir, por bajos salarios, disminución de protección laboral y contratos temporales (Nachane, 2007).

Por esta razón, un grupo de investigadores (Joshi, 2004; Papola y Pais, 2007; Choudhury, 2002) ha cuestionado la “exitosa” terciarización del empleo en India, debido a que la mayor participación del sector terciario ha estado acompañada por una serie de medidas (desregulación laboral, casualización del empleo, pérdida de la seguridad social) que han impactado negativamente las condiciones laborales de la mayoría de los trabajadores indios.

Así, la terciarización del mercado laboral indio se presenta en dos direcciones que divergen de manera sustancial. Por un lado, las actividades de alta productividad (telecomunicaciones, finanzas, *software*, *ICT* y *BPO*) vinculadas al sector organizado, el cual representa menos de 10 por ciento del total de los empleados en India. Estas

---

<sup>56</sup> En 1998 – 1999, las exportaciones de estos servicios en India fue de 2.7 mil millones de dólares, incrementando a más de 8 mil millones de dólares para el periodo 2001 – 2002 (Basu, 2004).

actividades han sido las principales beneficiarias de las altas tasas de crecimiento económico, colocando a sus trabajadores en una situación privilegiada frente al resto de la sociedad. Por el otro, la gran mayoría de los trabajadores indios que laboran en empleos de baja productividad (comercio, transporte, servicios personales, etcétera) con elevados niveles de pobreza que deterioran su calidad de vida (Joshi, 2004; Choudhury, 2002; Bhattacharya y Mitra, 1990).

En síntesis, este capítulo mostró las diversas políticas económicas que se han implementado en India a partir de 1947. En sus inicios como nación independiente la India optó por utilizar el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) que permitió consolidar la autonomía del gobierno indio. Sin embargo, a principios de los años ochenta el modelo ISI se agota por lo que se produce un viraje en las políticas económicas adoptando un modelo de desarrollo guiado por las exportaciones que prevalece hasta estos años con múltiples consecuencias en los mercados laborales.





## CAPÍTULO IV

*“El derecho laboral se está reduciendo al derecho de trabajar por lo que quieran pagarte y en las condiciones que quieran imponerte. El trabajo es el vicio más inútil. No hay en el mundo mercancía más barata que la mano de obra. Mientras caen los salarios y aumentan los horarios, el mercado laboral vomita gente. Tómelo o déjelo, que la cola es larga”.*  
Eduardo Galeano

### **4. México: de la posguerra a la época neoliberal.**

A partir de la década de los cuarenta, las políticas económicas en México han sufrido diversas modificaciones que han impactado en el mercado laboral. En este sentido, el presente capítulo muestra los acontecimientos económicos más relevantes que han ocurrido en México, con la finalidad de comprender en mayor medida las actuales dinámicas y las relaciones que predominan en el mercado de trabajo mexicano.

Este capítulo se estructura en seis secciones. En primer lugar, se muestra la fase inicial de la industrialización por sustitución de importaciones (1940 – 1955). En segundo lugar, se expone la segunda fase de la industrialización por sustitución de importaciones (1955 – 1970). En tercer lugar, las reformas estructurales implementadas en México. En cuarto lugar, la consolidación del ajuste estructural en la economía mexicana. Posteriormente, los impactos del modelo neoliberal. Por último, la terciarización que se ha gestado de la economía (y el mercado laboral) en México.

#### **4.1 La primera fase de la industrialización por sustitución de importaciones mexicana (1940 – 1955).**

El inicio de la segunda guerra mundial modificó las estrategias económicas de las naciones en conflicto, debido a que la contienda generó una mayor demanda en diversos productos vinculados con el acero, el cemento y el petróleo. Por lo que, algunos países como México reconfiguran sus planes económicos, con el objetivo de satisfacer los requerimientos de los mercados mundiales.

A partir de mediados de los años cuarenta, el gobierno mexicano reestructura su economía, enfocando sus esfuerzos hacia un mayor desarrollo de la industria nacional. Según Peña y Aguirre (2006: 362):

“la guerra mundial cambió de golpe la situación económica nacional. No era para menos. La amplia frontera con Estados Unidos permitió al país un peculiar crecimiento, con la guerra aumentó la demanda de productos mexicanos. Las exportaciones crecieron 21 % anualmente entre 1942 y 1947”.

Las relaciones mercantiles de México con los Estados Unidos se consolidaron con la entrada de los estadounidenses en la segunda guerra mundial,<sup>57</sup> por lo que en el año de 1942 se firma un acuerdo comercial que consistió en un congelamiento de las tarifas de los productos con mayor movimiento entre los dos países (Ortiz, 1998).

En este contexto, el gobierno mexicano a principios de los años cuarenta implementa dos iniciativas que impulsaron la política económica del país hacia un proceso de industrialización. En primer lugar, en el año de 1939 se promulgó una ley que fomentaba la importación mediante la condonación de impuestos en una serie de productos que facilitaban la instalación de industrias (Peña y Aguirre, 2006: 30). En segundo lugar, a principio de la década de los cuarenta se reforma la Ley Orgánica de Nacional Financiera<sup>58</sup> con la finalidad de fomentar y promover el desarrollo industrial a través de recursos económicos que permitieron el apoyo de diversas empresas en múltiples sectores como el acero, el cemento, el hierro, la electricidad, los textiles, las carreteras, etcétera (Ortiz, 1998: 31). Lo anterior orientó una clara política económica del país hacia el fortalecimiento del sector secundario.

De esta manera, el financiamiento gubernamental<sup>59</sup> a las empresas vinculadas con la industria nacional se manifestó en diversos sectores. Por un lado, la industria del acero que en esencia estaba representada por Altos Hornos de México creada en 1942

---

<sup>57</sup> En el año de 1941, los Estados Unidos de América (E.U.A.) entraron a la segunda guerra a raíz del bombardeo efectuado por Japón en el puerto de Pearl Harbor.

<sup>58</sup> Nacional Financiera es una institución de crédito que fue creada en 1933 con la finalidad de otorgar liquidez y flexibilidad a los bancos, así como atender las necesidades crediticias de las micros, pequeñas y medianas empresas mexicanas.

<sup>59</sup> La participación del Estado consistió en la entrega de insumos intermedios y de capital asociados con innovación tecnológica.

en coinversión del gobierno federal y capital extranjero. Por otro, la industria del cemento que tuvo un importante auge durante la década de los cuarenta que se reflejó en el incremento de las plantas cementeras en diversos puntos del territorio mexicano: en el periodo de 1940 – 1948 el número de plantas en el país aumentó de 8 a 19 (Ortiz, 1998). Además de estos casos, otras industrias también fueron beneficiadas como es el caso de la empresa de Guanos y Fertilizantes que se constituyó en 1943.

Uno de los efectos relevantes del proceso de industrialización que se desarrolló en México fue el reforzamiento de la infraestructura que entre 1942 y 1947 concentró aproximadamente 58 por ciento del gasto público (Peña y Aguirre, 2006). En particular, la red carretera del país fue de las más beneficiadas, debido al significativo incremento del sistema de carreteras.<sup>60</sup>

En este sentido, en 1945 el sector secundario aumentó su participación dentro del Producto Interno Bruto (PIB). Según Peña y Aguirre (2006: 363) en 1935 la participación del sector industrial en el PIB fue de 13.4 por ciento, incrementándose a casi 16 por ciento para 1945.

Así, durante la segunda guerra mundial, el país se embarcó en un proceso de industrialización que generó sus principales beneficios económicos en el periodo de 1940 – 1942 con un incremento del PIB en aproximadamente ocho por ciento (Peña y Aguirre, 2006). Este auge económico estaba vinculado con la protección industrial y la entrada de capital extranjero.

En este periodo, el Estado mexicano creó diversas instituciones sociales como el Instituto Mexicano de Seguro Social (IMSS) fundado en 1942 y el Instituto Nacional de Cardiología (INC) inaugurado en 1943. Es importante mencionar, que en la actualidad estas dos instituciones realizan funciones importantes de salud para la población mexicana.

Una vez que finaliza el conflicto bélico se produce un viraje en las políticas económicas internacionales, por lo que una parte importante de los países del orbe enfocaron sus esfuerzos hacia el fortalecimiento de sus mercados internos, con la finalidad de adaptar sus economías a los tiempos de paz (Ortiz, 1998). Así, las naciones

---

<sup>60</sup> A inicios de los años treinta el país contaba con 1,426 kilómetros (solo 541 pavimentados) de carreteras, aumentando para 1955 en 32,224 kilómetros (18,817 pavimentados) (Ortiz, 1998: 34).

que habían apostado a suministrar una serie de productos a las grandes potencias sufren una considerable contracción económica.

En particular en México, se presenta una desaceleración en la economía mexicana que se agudiza a principios de la década de los cincuenta (Ortiz, 1998; Peña y Aguirre, 2006). Según, Gracida (2004), una serie de elementos acentúan el deterioro de la economía. En primer lugar, se presentó una caída de la demanda exterior. En segundo lugar, las reservas internacionales en 1948 tenían un nivel 70 por ciento menor que en 1945. En tercer lugar, en el aspecto interno las inversiones públicas disminuyeron 7 por ciento. En cuarto lugar, en el periodo de 1940 – 1947 la inflación se acumuló hasta alcanzar 70 por ciento. En lo que respecta al PIB se reflejó en un importante debilitamiento de este indicador que se descendió de 4 a 0.3 por ciento entre 1952 y 1953.

Los adversos resultados económicos generaron que el 18 de abril de 1954, el gobierno mexicano devaluara la moneda, la paridad peso – dólar se estableció en \$12.50 (anteriormente era de \$8.65), por lo que los precios de algunos productos se elevaron en proporciones superiores a 50 por ciento, originando una caída del poder adquisitivo de los salarios (Gracida, 2004: 31). Según Ortiz (1998), la devaluación de la moneda en 1954 se realizó con base en dos lineamientos. Por un lado, se buscaba equilibrar la balanza externa. Por otro, el gobierno intentaba sentar las bases para la estabilización de la economía con un tipo de cambio subvaluado.

En lo que respecta al mercado de trabajo durante el periodo de 1940 – 1960, la estructura laboral mexicana presentaba diversas modificaciones que beneficiaron a los sectores secundarios y terciarios, incrementando el número de trabajadores en dichas actividades. En el cuadro 4.1 se observa que entre 1940 y 1960, el sector terciario aumentó siete puntos porcentuales. Un cambio similar obtuvo el sector secundario que en 1960 alcanzó aproximadamente 19 por ciento del total de los trabajadores mexicanos. En contraste, durante estos 20 años (1940 – 1960) la participación del sector primario disminuyó aproximadamente 11 puntos porcentuales. Sin embargo, en la década de los sesenta, los trabajadores en el sector primario continuaban predominando en la estructura laboral mexicana con más de la mitad de la Población Económicamente Activa (PEA).

Cuadro 4.1. Distribución porcentual de la población económicamente activa por grandes sectores económicos, México, 1940 - 1960.

Años	Primario	Secundario	Terciario	N.E.
1940	65.4	12.7	19.1	2.8
1950	58.3	15.9	21.4	4.3
1960	54.2	18.9	26.1	0.7

Fuente: Censos de población en México 1940 - 1960.

Así, el periodo de la posguerra en México se caracterizó por la industrialización de la economía mexicana, así como una consolidación del sector terciario (en particular el sector público). Lo anterior se reflejó en el mercado laboral con un incremento de las actividades relacionadas con el sector secundario y terciario que en el año de 1960 ya alcanzaban en conjunto 50 por ciento de los trabajadores.

#### **4.2 La segunda fase de la industrialización por sustitución de importaciones (1955 – 1970).**

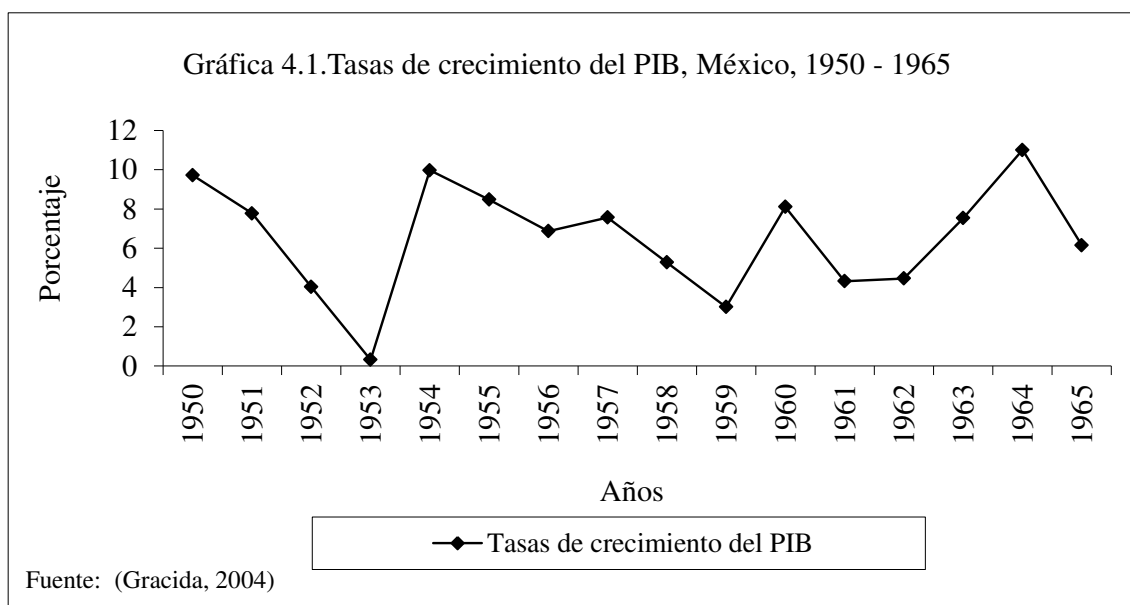
En este contexto, a mediados de los años cincuenta se presentó una situación económica compleja (devaluación del peso, déficit en la balanza comercial, disminución de las reservas internacionales), por lo que el gobierno mexicano modificó su política económica, implementando una “segunda” fase del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)<sup>61</sup> que se utilizaba en varios países latinoamericanos. Uno de los elementos sobresalientes de la economía mexicana durante ese periodo fue el proceso llamado “desarrollo estabilizador” que consistió en un periodo de alto crecimiento con bajas tasas de inflación, en este proceso la industria privada fue un factor central en la economía, apoyada por subsidios gubernamentales como la protección arancelaria, los subsidios fiscales y financieros. En palabras de Peña y Aguirre (2006: 354 - 355):

---

<sup>61</sup> En palabras de Tavares (1980) “la expresión “sustitución de importaciones” se emplea a menudo, en su acepción simple y literal, para significar la disminución o supresión de ciertas importaciones que son sustituidas por productos de fabricación interna”.

“la política de sustitución de importaciones como proceso deliberado fue impulsado por la CEPAL, como una forma de dirigir la industrialización a partir de la segunda mitad de los cincuenta y en los sesenta... No obstante la carencia de una estrategia de desarrollo industrial a mediados de los cincuenta, en los países de mayor desarrollo relativo incluyendo México, se pasa a una segunda fase de industrialización que se orienta a la producción de bienes de consumo durables, intermedios y en mucho menor medida de capital”.

Una vez que se adopta la segunda etapa del modelo ISI, la economía mexicana inicia una recuperación que se manifiesta en el año de 1953, debido a que la economía de la nación latinoamericana crece aproximadamente 10 por ciento. En los años siguientes, se exponen tasas de crecimiento del PIB que fueron mayores a cuatro por ciento (véase gráfica 4.1).



Uno de los sectores que impulsaron la recuperación económica fue la manufactura que entre el periodo de 1950 – 1965 incrementó su participación en el PIB de 17 a 21 por ciento. De acuerdo con Gracida (2004:13) "desde la perspectiva económica, son los años en que el sector manufacturero se transforma en el eje del funcionamiento del sistema, es decir, en el núcleo ordenador de la organización económica interna y del modo de inserción al mercado mundial". Así, la nueva política económica basada en la sustitución de importaciones genera una serie de beneficios al interior de la economía mexicana (baja inflación, crecimiento económico, incremento de reservas internacionales) que se traducen en un periodo de estabilidad.

Además de lo anterior, uno de los factores importantes que se desarrolló con el modelo de sustitución de importación fue la implementación de un programa de modernización de la industria nacional que consistía en promover el crecimiento y la estabilidad económica (Gracida, 2004).<sup>62</sup>

No obstante que la economía mexicana mostraba signos de recuperación, a principio de la década de los sesenta se presentaron una serie de dificultades que obstaculizaban el desarrollo del modelo ISI. En este sentido, Peña y Aguirre (2006) identifica dos características de las economías latinoamericanas que influían en su inadecuada implementación de dicho modelo. En primer lugar, la heterogeneidad estructural de América Latina. En segundo lugar, una fuerte dependencia del exterior que consistía en la importación de bienes intermedios y de capital. Sobre este último punto, Tavares (1980: 38) planteaba que:

“cuando se sustituyen productos finales, aumenta consecuentemente la demanda de insumos básicos y productos intermedios (no todos ellos necesariamente producidos o producibles en el país), deben pagarse regalías, servicios técnicos y de capital, etcétera. En el fondo, la producción de un determinado artículo solo “sustituye” una parte del valor agregado que antes se generaba fuera de la economía... esto podría aumentar en términos dinámicos la demanda derivada de importaciones en un grado superior a la economía de divisas obtenibles con una producción sustitutiva”.

Aunado a lo anterior, diversas problemáticas contribuyeron al agotamiento de dicho modelo. Por un lado, el descuido del sector agrícola tuvo que reorientar la mano de obra hacia el sector industrial creando un excedente laboral. Por el otro, el excesivo impulso al sector público (para 1970 ya se tenían 272 empresas para estatales) terminó debilitando las finanzas públicas, impactando en la credibilidad del modelo ISI (Ortiz, 1998).

Además, el debilitamiento del modelo ISI se agudizó con dos elementos de los mercados internacionales. Por un lado, el agravamiento del déficit comercial que se asociaba con un sustantivo incremento de las importaciones. Por otro, un excesivo endeudamiento con el exterior que debilitaba a la economía mexicana. Según Gracida

---

<sup>62</sup> Diversas industrias (telefonía, minería, eléctrica, etcétera) fueron beneficiadas por el gobierno a través de capitalización y créditos (Ortiz, 1998).

(2004: 19) “en la segunda mitad del decenio de los sesenta, los principales indicadores asociados con el desarrollo estabilizador revierten definitivamente su tendencia exitosa de los años precedentes”. Así, en el transcurso de la década de los sesenta se manifiestan una serie de inconvenientes que restaban credibilidad al modelo de desarrollo ISI.

En este contexto, se cuestiona la viabilidad del modelo que se había implementado hasta ese momento, diversos autores (Cárdenas, 1996; Guillén, 2001; Rueda, 1998; Gracida, 2004) mencionan que una de las principales deficiencias de la economía mexicana en torno al ISI fueron las excesivas importaciones vinculadas con ciencia y tecnología. De acuerdo con Gracida (2004: 64):

“al concluir los años sesenta puede advertirse que, la misma racionalidad que permitió el crecimiento con estabilidad económica y política, ahora es su principal freno. Es el propio esquema estabilizador el que produce el surgimiento de nuevos desequilibrios, así como la reaparición de otros que se imaginaban superados”.

Uno de los resultados de lo anterior fue que al iniciar la década de los setenta el gobierno mexicano se enfrentaba a una situación económica y política<sup>63</sup> complicada que se reflejaba en los siguientes elementos. En primer lugar, en el año de 1970 el crecimiento del PIB fue de 4.2 por ciento (el más bajo desde 1959), lo que representaba una relevante desaceleración económica del país (Guillén, 2001). En segundo lugar, el déficit del sector público crecía significativamente, en el año de 1970 llegó a alcanzar 3.8 por ciento del PIB (en 1969 el déficit era de 2.2 por ciento). Por último, la inflación para 1970 era de 6 por ciento (la cifra más alta desde 1955) (Cárdenas, 1996: 93).

Ante estos hechos, el gobierno mexicano centró su política económica en el fortalecimiento del sector público como motor de crecimiento a través de una mayor inversión en la infraestructura, así como la consolidación de diversas políticas sociales. En 1972, el gasto público se incrementó en 21.2 por ciento (con respecto al año anterior) (Cárdenas, 1996: 95).<sup>64</sup>

---

<sup>63</sup> En el año de 1968 se presentó una de las crisis políticas más severas en la historia del país. La fuerte represión ejercida por el gobierno generó un importante descontento social en diversos sectores, cuyo signo de la pérdida de control fue la matanza de estudiantes en la plaza de Tlatelolco.

<sup>64</sup> En 1971 el gasto público alcanzaba 26 por ciento del PIB.



La nueva estrategia consistió en un aumento del gasto público que generaría numerosos empleos dentro del gobierno a través de las empresas paraestatales, además una parte del desembolso gubernamental estaba destinado a la inversión en la infraestructura nacional (Cárdenas, 1996).

Así, durante la primera mitad de la década de los setenta, la consolidación del sector público permitió una relativa recuperación económica que se manifestó con una tasa promedio anual de crecimiento del PIB de 6.5 por ciento en el periodo de 1970 – 1975.

Sin embargo, el gobierno mexicano realizó un excesivo gasto público que conllevó al debilitamiento de la economía.<sup>65</sup> Por ejemplo, en el año 1976 el déficit presupuestario representaba más de 9 por ciento del PIB. Además la deuda externa de México era de las más grandes del mundo, en el año de 1976 la obligación económica con el exterior ascendía a más de 29,500 millones de dólares.<sup>66</sup>

Ante esta situación, el gobierno mexicano llegó a acuerdos con el Fondo Monetario Internacional con la finalidad de paliar los problemas de la crisis, el acuerdo consistió principalmente en cuatro elementos: 1) un límite del endeudamiento público, 2) restricción del gasto público, 3) liberalizar el comercio y 4) reducción de las empresas paraestatales (Guillén, 2001).

A pesar de las recomendaciones del FMI, durante finales de los setenta, dos sucesos cambiaron la perspectiva económica mexicana. Por un lado, a principios de 1978 se anuncia el descubrimiento de un yacimiento petrolero en el sureste de México que multiplicaba sus reservas petroleras. Por el otro, en 1979 el incremento de los precios del petróleo<sup>67</sup> beneficia a México por ser uno de los principales productores a nivel mundial. Por lo que el gobierno mexicano optó por incrementar el gasto público a través de la inversión en la infraestructura (entre otras cosas). Durante ese tiempo, la economía mexicana tuvo su mejor momento económico que se reflejó en un rápido crecimiento del PIB.<sup>68</sup>

---

<sup>65</sup> En el periodo de 1971 – 1976 se crean o adquieren aproximadamente 270 empresas paraestatales.

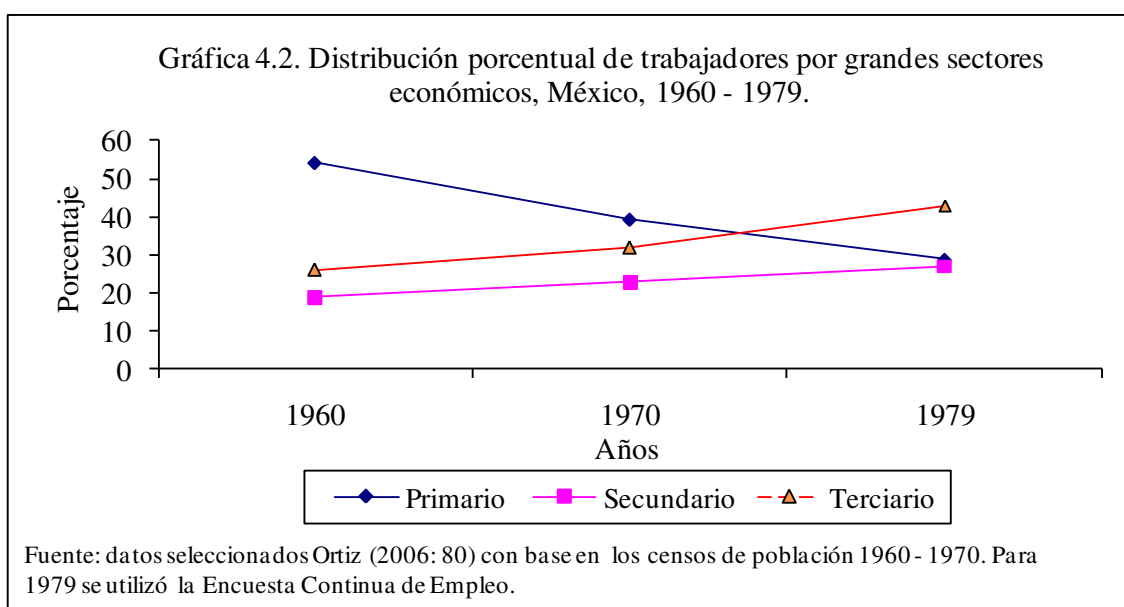
<sup>66</sup> Según el gobierno, el incremento de la deuda sirvió para financiar el déficit público, la fuga de capitales y defender el tipo de cambio (Cárdenas, 1996).

<sup>67</sup> En el año de 1979, el precio del hidrocarburo aumento de 4 a 38 dólares.

<sup>68</sup> En el periodo de 1977- 1981, la tasa promedio anual del PIB fue 7.8 por ciento.

Así, la década de los setenta se caracterizó por ser una época con fuertes contrastes económicos. Por un lado, el fortalecimiento del sector público que fue el motor de la economía, la cual mantuvo una tasa media anual de crecimiento de 6.7 por ciento entre 1971 – 1981 (Cárdenas, 1996). Por el otro, el gasto público y el endeudamiento excesivo generaron fuertes desequilibrios en la balanza comercial que se expresaron en tres factores. En primer lugar, en el periodo de 1971 – 1982, el déficit presupuestario se incrementó de 2.5 a 16.9 por ciento del PIB. En segundo lugar, en 1982 la inflación alcanzó la cifra de 92.6 por ciento. Por último, entre 1970 y 1981, el monto de la deuda externa del país aumentó de 8,630 a 74,350 millones de dólares (Cárdenas, 1996).

Un ámbito que tuvo diversas modificaciones durante el ISI fue el mercado laboral mexicano que continuó con una tendencia alcista del sector secundario y terciario, ubicando éste último como el principal aportador de trabajadores en la estructura laboral con 43 por ciento en el año de 1979. En lo que respecta al sector secundario, entre 1960 – 1979 se incrementó 10 puntos porcentuales (véase gráfica 4.2). En el caso del sector agropecuario se invierte la tendencia con una reducción de 26 puntos porcentuales, por lo que en 1979, el sector agropecuario ya solo contaba con 30 por ciento de los trabajadores en el mercado de trabajo mexicano. Lo anterior coincide con los cambios económicos y sociales que se estaban gestando al interior de la nación latinoamericana con un importante fortalecimiento del sector terciario.



### 4.3. Las reformas estructurales en México

El deterioro económico de la década de los setenta exhibía un rezago importante en las finanzas del país que fueron afectadas principalmente por el enorme déficit presupuestal, así como la deuda externa. Para Guillén (2001:51):

“la recesión se había generalizado y la inflación alcanzaba niveles de 3 dígitos. El déficit presupuestal llegaba en 1982 a niveles cercanos al 20% del PIB. El sistema financiero (...) enfrentaba graves problemas de desintermediación y los capitales continuaban fugándose al exterior. La crisis de la deuda externa impedía seguir utilizando el financiamiento externo como mecanismo corrector de desequilibrios estructurales”.

En agosto de 1982 estalla la crisis de la llamada “deuda externa” que consistió en la imposibilidad del gobierno mexicano en cumplir los compromisos económicos que se habían adquirido con el exterior. El país tenía una deuda externa que alcanzaba los 87,000 millones de dólares, por lo que el gobierno declara una moratoria en el pago de la deuda. Entre las diversas causas de la crisis sobresalen: descenso del precio del petróleo, el incremento de las tasas de interés y una fuerte restricción de los préstamos del exterior (Guillén, 2001: 50).

Ante este escenario, el gobierno mexicano entra en pláticas (nuevamente) con el Fondo Monetario Internacional con el objetivo de firmar un acuerdo - recomendación que permitiera paliar los efectos de la crisis. Las sugerencias del FMI pretendían incorporar a México en el nuevo orden económico mundial dictado por los organismos internacionales a través de una serie de medidas como una amplia apertura comercial, un régimen de fuerte disciplina fiscal, la reducción del sector público, etcétera (Guillén, 2001).

El convenio con el FMI planteaba un cambio radical en la política económica de México, la cual se orientó hacia un modelo de desarrollo basado en el neoliberalismo (Guillén, 2001). En palabras de Guillén (2001:52):

“el acuerdo con el Fondo Monetario Internacional significó un cambio de ciento ochenta grados con la estrategia y políticas económicas. A partir de 1983, el gobierno mexicano aplicó un severo programa de ajuste de corte

neoliberal, cuyo objetivo explícito era controlar la inflación y reiniciar el crecimiento económico sobre bases más estables. Al mismo tiempo, ante la crisis del modelo de sustitución de importaciones, se inició un conjunto de reformas orientadas a sentar las bases de un nuevo modelo orientado a la exportación, abierto a la economía mundial, desregulado, ... , mayormente basado en las fuerzas del mercado y donde la inversión privada fuera motor de la acumulación del capital”.

Para la aplicación de esta nueva política económica, el gobierno creó el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) que tenía como finalidad equilibrar la balanza comercial para realizar los pagos correspondientes de la deuda externa, así como el control de la inflación. Las principales medidas del PIRE se centraron en la reducción del gasto público, el incremento de los impuestos al consumo, el reforzamiento de los controles salariales, la liberación de los precios internos, la fijación de tasas de interés positivas con el fin de frenar la fuga de capitales.

Así, las reformas implementadas se basaban principalmente en tres elementos que permitirían atenuar los efectos de la llamada “crisis de la deuda externa”. En primer lugar, la apertura de la economía. En segundo lugar, el control inflacionario. Por último, la reestructuración del sector público. (Rueda, 1998; Ávila, 2006).

Las medidas vinculadas con la apertura económica se concentraron en la eliminación de los controles a los productos importados, así como una paulatina disminución de los aranceles. Con base en estas modificaciones en el año de 1986 se permitió la incorporación de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio.<sup>69</sup> Lo anterior permitió que las fracciones arancelarias sujetas a permiso previo descendieran de 83 por ciento del total en 1984 a 27.8 por ciento en 1986 y los aranceles se reducen de 40 a 20 por ciento en 1983 (Guillén, 2001: 43).

En lo que respecta al control inflacionario, los resultados fueron inmediatos con un estricto control de precios que se manifestó en una reducción de aproximadamente 30 por ciento de la tasa de inflación anual entre 1982 y 1985.

Uno de los sectores que fue afectado gravemente con las reformas estructurales de 1982 fue el gubernamental. En particular, el número de las empresas paraestatales<sup>70</sup>

---

<sup>69</sup> Este convenio es más conocido como *GATT (General Agreement on Tariffs and Trade)*.

<sup>70</sup> Las empresas paraestatales absorbían una parte sustancial del gasto público (aproximadamente 18.5 por ciento del PIB).

se redujeron de manera drástica pasando de 1,155 en el año de 1982 a 412 en 1988 (Guillén, 2001: 63). Lo anterior permitió que el déficit del gasto público se redujera de 16.5 por ciento en 1982 a 3.5 por ciento del PIB en 1985 (Rueda, 1998: 85). Así, la reestructuración del sector público cumplió con las recomendaciones del FMI al excluir al Estado de diversas áreas económicas, lo que implicó un reposicionamiento del sector privado.

Una vez que se implementaron las reformas estructurales, los resultados macroeconómicos indicaban una relativa recuperación económica que se manifestaba en un mejoramiento del déficit fiscal, así como un superávit de la balanza comercial.

Sin embargo, a mediados de los ochenta, las “buenas” señales económicas se difuminaban a través de una serie de elementos que mostraban un dudoso desempeño del modelo neoliberal. En primer lugar, en el año de 1987, la inflación alcanzó la cifra de 159.2 por ciento. En segundo lugar, la balanza comercial se desgastó, en el año de 1982 mostraba un superávit de 13,754 millones de dólares, el cual se reducía significativamente a 273 millones de dólares en 1988.<sup>71</sup> Por último, el balance presupuestal como proporción del PIB en 1985 era de -8.6, pero en 1987 alcanzaba -16 por ciento. Así, las señales de la economía mexicana después de la primera mitad de los años ochenta representaban un fracaso del modelo implementado a partir de 1982 (Rueda, 1998).

Aunado a lo anterior, durante ese periodo se presentaron dos sucesos que acentuaron los problemas económicos. Por un lado, en 1985 un terremoto sacude a la Ciudad de México generando una serie de gastos que iban destinados a la reconstrucción de la ciudad. Por otro, en octubre de 1987 ocurrió el crack de la bolsa de valores de Nueva York que tuvo un impacto relevante en el sistema financiero mexicano que se reflejó en una fuerte devaluación del peso (Guillén, 2001: 72).

Así, a finales de los ochenta, la economía mexicana se encontraba paralizada con un débil crecimiento del PIB y una inflación que alcanzó más de 150 por ciento en 1987. Lo anterior lo resume de manera más clara Guillén (2001: 70):

---

<sup>71</sup> Es importante mencionar que uno de los factores principales fue la reducción de los precios del petróleo.

“los indicadores económicos comenzaban a presentar rezagos en el segundo trimestre de 1985, un repunte de la inflación, reanudación del ascenso de las tasas internas de interés, bajos niveles de captación de la banca, incremento del déficit presupuestal, deterioro del superávit de la balanza comercial y fuga de capitales del exterior... era cada día más evidente que el ajuste ortodoxo en vez de resolver los desequilibrios y la inestabilidad y de crear condiciones para reactivar la economía agravaba los problemas”.

Ante estos hechos, en diciembre de 1987, el gobierno implementó el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) con el objetivo de reducir la inflación, así como impulsar a la economía mexicana para superar las incertidumbres que se presentaron en esos años (Cárdenas, 1996: 155) Cabe señalar que una de las medidas fue la contención salarial, con lo cual los trabajadores perdieron su poder adquisitivo.

#### **4.4. La consolidación del modelo neoliberal**

A finales de los ochenta, el escenario económico se complicaba debido a los nulos resultados de la política implementada, el modelo neoliberal perdía credibilidad entre la población: la apertura económica, la privatización, la reducción del gasto social, las crisis recurrentes fueron diversos elementos que coadyuvaron al desprestigio de dicho modelo (Guillén, 2001). No obstante perdura hasta nuestros días.

En una situación económica y política complicada, el gobierno mexicano enfocó su discurso en la modernización de la economía que consistía en el fortalecimiento de las políticas económicas implementadas en los años anteriores, por lo que a inicios de la década de los noventa, las medidas neoliberales retoman un nuevo brío en la política económica de México.

El gobierno mexicano (1982 – 1988) como medida correctiva para las problemáticas que existían en esa época establece el programa denominado Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) que en esencia tenía los mismos objetivos que el PSE. La continuidad de dicho programa se debió a los importantes resultados que tuvo el PSE. Por ejemplo, en el primero año de implementación (1987 – 1988) del Pacto de Solidaridad Económica, la inflación se redujo de 159.2 a 51.2 por ciento. En lo que respecta al PECE, la disminución de la inflación se mantuvo durante

1989 alcanzando 19.7 por ciento. Además, el crecimiento económico en ese año fue de 3.3 por ciento, lo que mostraba una recuperación económica. (Cárdenas, 1996: 161).

Por otro lado, en el periodo de 1987 – 1988 los efectos de la aplicación del modelo neoliberal en el redimensionamiento del Estado se manifestaron mediante una importante reducción del gasto gubernamental que disminuyó 40.55 a 30.35 por ciento. (Cárdenas, 1996: 161).

Así, en la última década del siglo XX, las políticas neoliberales se consolidaban, por lo que el gobierno profundizó las reformas estructurales basándose en el decálogo del consenso de Washington (Rueda, 1998). Según Ávila (2006: 128) la administración entrante “capitalizó los esfuerzos del gobierno anterior en materia de estabilización y llevó a término las reformas estructurales orientadas a instaurar un modelo de economía abierta y Estado mínimo”.

Una de las reformas que más suscitaron controversia fue la privatización de una serie de empresas que pertenecían al Estado y que operaban con ganancias. La reducción del sector público se planteó como un adelgazamiento necesario del aparato gubernamental con la finalidad de eficientizar el Estado, lo que permitiría orientar un límite al gasto público. En este sentido, se reestructuran las funciones del Estado para enfocarlo en los servicios básicos de la población: educación, salud, electricidad y seguridad. (Cárdenas, 1996). Durante este periodo, uno de los objetivos en cuanto al redimensionamiento del Estado fue la desincorporación de “grandes” empresas paraestatales que pertenecían a los sectores de la telefonía, la aviación, la industria siderúrgica y los bancos comerciales. (Cárdenas, 1996; Guillén, 2001; Ávila, 2006; Rueda, 1998). Así, en los noventa se acentúa la reestructuración del Estado mexicano que proporcionó aproximadamente 23,000 millones de dólares al gobierno de los cuales 57 por ciento corresponden a la privatización de la banca, 28 por ciento a la venta de Teléfonos de México y el restante (15 por ciento) correspondió a otras empresas (Rueda, 1998).

Sobre la reestructuración del Estado surgió un amplio debate con dos posturas contrapuestas. Por un lado, diversos autores (Guillén, 2001; Ávila, 2006; Rueda, 1998) planteaban que en México la reducción del Estado fue principalmente por presiones de los organismos internacionales, además entregar el control de la economía al sector privado no garantizaba una mejoría en la calidad de vida para la población. En palabras

de Ávila (2006: 156) “se privatizaba por una cuestión ideológica y un compromiso internacional: la modernización de México debía tener en el mercado y la iniciativa privada su fuerza determinante”. Por otro, la postura pro reforma (Cárdenas, 1996; Ortiz, 1998; Aspe, 1993) argumentaba que la disminución del aparato estatal permitiría una mejoría en el déficit del gasto público, además un Estado “minimizado” emplearía eficazmente los recursos disponibles. Para Cárdenas (1996: 166):

“las reformas se orientaron a eliminar las barreras para hacer más competitiva la economía del país, a través de mecanismos de mercado y a disminuir sensiblemente la participación del Estado en la producción y en la construcción de infraestructura para dejar estas áreas en manos privadas”.

Uno de los principales problemas que generaron las crisis de los años ochenta y noventa fue el incremento excesivo de la inflación, por lo que el PSE – PECE se enfocaron en controlar este indicador con la finalidad de evitar una serie de desequilibrios al interior de la economía mexicana a través de la reducción del gasto público, un estricto control de precios, así como la contención de los salarios. Con estos programas, los resultados en cuanto al control de la inflación se reflejaron inmediatamente, debido a que en el año de 1987 la tasa de inflación anual fue de 159 por ciento reduciéndose a solo 8 por ciento en 1994 (Ávila, 2006). Además, el déficit fiscal se redujo de 12.5 por ciento del PIB en 1988 a 5.6 por ciento en 1989. En lo que respecta al crecimiento del PIB, en el año de 1989 alcanzó un crecimiento de 3.3 por ciento. (Cárdenas, 1996)

Paralelamente a la consolidación de las reformas estructurales, el gobierno mexicano enfocó una parte de su estrategia económica a la renegociación de la deuda externa a través del llamado plan Brady que consiste en la mediación de los Estados Unidos con los bancos acreedores para llegar a un acuerdo que permitiera disminuir la deuda externa. En este sentido, el 23 de julio de 1989 se firmó un acuerdo con los bancos para refinanciar la deuda contraída por 48,231 millones de dólares (Guillén, 2001).

Por último, las políticas económicas asociadas con la apertura comercial se enfocaron en una serie de acciones iniciadas en los años ochenta como la reducción de los aranceles. Además, posteriormente el gobierno firmó acuerdos de tratados de libre



comercio en diferentes momentos con diversos países (Chile, Colombia, Costa Rica, Estados Unidos, Canadá). En particular, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) <sup>72</sup> que entró en vigor el primero de enero de 1994 fue el más representativo, debido a la importancia comercial de estos dos países a nivel mundial y las proporciones del volumen de las transacciones de México con ellos. En este caso hubo una disminución total de los aranceles en 80 por ciento de los productos mexicanos que eran exportados a Estados Unidos y Canadá, en lo que respecta a las importaciones de estos países a México, el impuesto se redujo en 40 por ciento (Rueda, 1998: 93). En palabras de Ávila (2006: 148) “la aprobación del TLC culminó un proceso de apertura de la economía mexicana iniciada en 1985 con el ingreso de México al GATT. En ocho años se produjo una transformación radical al pasar de un sistema proteccionista a otro de libre comercio”.

De esta manera, la profundización de las reformas en la primera mitad de la década de los noventa envió señales positivas a los mercados internacionales que reaccionaron con un incremento importante en la Inversión Extranjera Directa (IED), la cual aumentó de 24,087 millones de dólares en 1988 a 77,938 millones de dólares en 1994 (Rueda, 1998: 94).

Sin embargo, a partir de 1992 se presenta una desaceleración económica derivada de diversas causas como la recesión que sufría los Estados Unidos de América que provocó que las exportaciones mexicanas se redujeran, la caída del precio del petróleo de lo cual dependen en buena medida la finanzas públicas y el déficit de la balanza comercial vinculado con el incremento en las importaciones y con la reducción de las exportaciones, provocando un relevante déficit del sector externo que se agudizó por la apertura económica. (Rueda, 1998). En este sentido, Cárdenas (1996: 173) menciona que “la economía mexicana comenzó a mostrar los primeros signos de debilidad hacia mediados de 1991, tendencia que continuo en 1992 y que definitivamente llegó a niveles de estancamiento absoluto en 1993. El PIB real creció sólo 3.6%, 2.8% y .6% en esos años”.

El comercio exterior presentaba resultados adversos que dificultaban el escenario económico. Por ejemplo, en el periodo de 1988 a 1994, el déficit comercial se

---

<sup>72</sup> El TLCAN fue firmado con los Estados Unidos y Canadá.

incrementó de manera significativa, debido a que las importaciones crecieron mayormente que las exportaciones.<sup>73</sup> Consecuentemente, en el año de 1994 la balanza comercial tenía un déficit de 20,000 millones de dólares (Ávila, 2006:172).

La situación grave en el país se reflejó en un excesivo déficit de la cuenta corriente que en 1994 alcanzaba aproximadamente 8 por ciento del PIB. En palabras de Rueda (1998: 95) “los déficit crecientes en la balanza comercial y de cuenta corriente de 1988 en adelante y el endeudamiento externo para nivelarla, fueron agravando las condiciones que llevaron a la drástica devaluación del peso y a una crisis más profunda que la sufrida en los años ochenta”.

En este contexto, el 20 de diciembre de 1994 se presenta una crisis de gran envergadura en el país que provoca una fuerte devaluación de la moneda mexicana, por lo que el gobierno solicita ayuda a la comunidad internacional que responde con un crédito en enero de 1995 por más de 50,000 millones de dólares.<sup>74</sup> Para Meyer (2003) la principales causas de la crisis fueron “... una fuga masiva de capitales externos y nacionales, motivada por la sobrevaluación del peso y las dudas sobre la capacidad del manejo de la economía... El resultado fue que una supuesta devaluación de 15 % del peso terminó siendo de 100 %, más una caída de casi 7 % del Producto Interno Bruto (PIB) de 1995”.

De esta manera, el modelo neoliberal enfrenta su segunda crisis en un corto periodo (aproximadamente 12 años), por lo que las medidas dictadas por los organismos internacionales (en particular el FMI) no cumplieron con las expectativas. Sin embargo, el gobierno mexicano optó por la continuidad del modelo neoliberal que se reflejó en medidas asociadas con el recorte del gasto público, el aumento de impuestos, una mayor apertura económica, etcétera. Tales medidas provocaron deterioro del mercado laboral.

---

<sup>73</sup> Según Rueda (1998: 93), “Las exportaciones (no petroleras) crecen 96 por ciento, mientras que las importaciones totales se incrementan 191 por ciento”.

<sup>74</sup> De acuerdo con Rueda (1998: 135) “el 31 de enero se decidió actuar unilateralmente y avalar un paquete de créditos por 50,759 millones de dólares compuesto de la siguiente manera: 20,000 millones de dólares procedentes del Fondo de Estabilización Cambiaria del Departamento del Tesoro de Estados Unidos (para lo cual no requería la aprobación legislativa estadounidense)..., una ampliación de 10,000 millones de dólares al monto original del crédito contingente de 7,759 millones que aportaría el FMI; 10,000 millones de préstamo de corto plazo que otorgaría el Banco de Pagos Internacionales, ..., y otros 3,000 millones bancos comerciales internacionales”.

En particular, con la implementación de las reformas estructurales, el mercado de trabajo sufre múltiples transformaciones, destacando la relevante presencia del sector terciario en la configuración laboral de México (Garza, 2006). En el cuadro 4.2 se expone que en el año de 1991 el sector terciario representaba 50 por ciento de los trabajadores, incrementándose para 2006 a 60 por ciento. Durante este mismo periodo, el sector secundario se estancó con un mínimo crecimiento de solo tres puntos porcentuales, por lo que en el año 2006 la participación del sector secundario se mantuvo en aproximadamente un cuarto de la estructura laboral mexicana. En lo que respecta al sector primario, a partir de los noventa continuó su tendencia a la baja con un mínimo histórico de 14 por ciento en el mercado de trabajo (véase cuadro 4.2).

Cuadro 4.2. Distribución porcentual de la población económicamente activa por grandes sectores económicos, México, 1991 - 2006.

Años	Grandes sectores		
	Primario	Secundario	Terciario
1991	27	23	50
2000	18	27	55
2006	14	26	60

Fuente: García (2010) con base en las Encuestas Nacionales de Empleo 1991, 2000 y 2006.

Así, la implementación del modelo neoliberal aceleró la terciarización de la estructura laboral mexicana que conllevó una serie de modificaciones en las dinámicas, las relaciones, las organizaciones al interior del mercado de trabajo.

En la última década, la economía mexicana sigue inmersa en el modelo neoliberal que ha sido constantemente analizado por sus múltiples impactos en aspectos como la desigualdad y el empleo. En este sentido, en el siguiente apartado se exponen diversos efectos que han tenido las reformas estructurales sobre la población mexicana.

#### **4.5. Los impactos de las reformas estructurales**

En los últimos años, los impactos que han tenido las reformas estructurales en el país han evidenciado los límites del modelo neoliberal. Por lo que, diversos autores han

cuestionado la viabilidad de dicho modelo debido a los adversos resultados que se han obtenido en múltiples aspectos como la desigualdad, el empleo, la pobreza, el débil crecimiento económico, etcétera (Agulló, 2001; Carnoy, 2001; Choudhury, 2002; Hernández, 2005; Nachane, 2007; Oliveira y Mora, 2010; Pal y Ghosh, 2007). En particular en este apartado se presentan los resultados de dos elementos: Por un lado, la desigualdad que es un factor esencial para la coexistencia de grupos antagónicos en sociedades disímiles como la mexicana. Por el otro, las condiciones de trabajo que impactan en la calidad de vida de la mayoría de la población. Además, es importante señalar que estos dos factores son objeto de estudio de la investigación.

#### **4.5.1. Desigualdad**

La desigualdad es un fenómeno histórico que ha mantenido una presencia considerable en México. En particular, el cambio de modelo económico ocurrido a principios de los años ochenta (de modelo de sustitución de importaciones al modelo neoliberal) agudizó la desigualdad. Las causas de los cambios en el fenómeno de la desigualdad son diversas (todas relacionadas entre sí): una deficiente distribución del ingreso, la pérdida del poder adquisitivo de la clase trabajadora, un aumento en la pobreza, etcétera (Cortés, 2003).

En una investigación sobre las desigualdades de la sociedad mexicana, Hernández (2003) muestra que las diferencias entre los ricos y los pobres se han fortalecido. Por ejemplo, en 1989 la relación de los ingresos per cápita entre los más pobres y los más ricos<sup>75</sup> era de 31.7 veces para el año 2000 la relación aumento a 48.6 veces (Hernández, 2003: 101).

Por otro lado, en la década de los noventa, el coeficiente de Gini pasó de 54.9 en 1989 a 57.4 en el año 2000. Lo anterior muestra que durante los años en que se ha aplicado el modelo neoliberal el fenómeno de la desigualdad se ha agudizado entre la población mexicana, reflejando una sociedad mayormente polarizada (Hernández, 2003).

---

<sup>75</sup> En la investigación que realizó (Hernández, 2003) se utilizaron deciles para estratificar a la población mexicana. El decil 1 corresponde a 10 por ciento de la población con menores recursos. En contraste, el decil 10 corresponde a 10 por ciento de la población más rica.

De acuerdo con Salas y Zepeda (2003), a partir de la implementación de las reformas estructurales a mediados de los años ochenta se presenta una mayor concentración de la riqueza en la población del nivel económico más alto (decil 10). Por ejemplo, en 1989 la población con mayores recursos concentraban 48.93 por ciento del ingreso total del país (en contraste con 1.54 por ciento del ingreso que correspondía a los más pobre). Para el año 2000, el decil 10 (más ricos) concentraba 50.35 por ciento del ingreso nacional total (por el contrario el decil 1 concentraba 1.03 por ciento).

De esta manera, el modelo neoliberal ha ampliado las históricas brechas económicas que se han reproducido a lo largo del siglo XX. En la actualidad, una de las tendencias de la desigualdad en México es la profundización de las diferencias económicas entre grupos de población antagónicos.

En este sentido, Hernández (2003:35) menciona que “este creciente proceso de desigualdad no es fortuito, sino consecuencia de la apertura del país a las corrientes internacionales de comercio, inversión y tecnología que involucra nuestra inserción en las corrientes de la globalización en marcha”.

Las condiciones del mercado de trabajo se vinculan estrechamente con la reproducción de la desigualdad económica. En particular, el empleo es un factor que está asociado con las diferencias económicas en una sociedad. Por lo que en los siguientes párrafos se presentan algunos impactos de las reformas estructurales en los trabajadores.

#### **4.5.2. Empleo**

A partir de la implementación de las reformas estructurales, el mercado laboral mexicano ha sufrido una serie de transformaciones que han impactado en la informalización, la precarización laboral, la flexibilización, etcétera, las cuales se manifiestan principalmente en la calidad de vida de los trabajadores.

Los salarios de los trabajadores se han visto fuertemente debilitados como consecuencia de las políticas neoliberales que han intentado priorizar la competitividad y el control de la inflación (entro otros aspectos). Según Gollás (2003) en el periodo de 1987 – 1996, el salario mínimo aumentó 308 por ciento, mientras que la canasta básica

durante el mismo periodo tuvo un aumento de 1,347 por ciento. Lo que implica un importante desgaste en el poder adquisitivo de los trabajadores, generando el empobrecimiento de la clase trabajadora, así como un aumento en la desigualdad entre grupos sociales.

En este sentido, la población ocupada en México ha visto disminuir de manera importante sus ingresos en sus empleos. Por ejemplo, en el año de 1999 el ingreso medio al trabajo de la población ocupada apenas era similar a los ingresos de 1987 (Salas y Zepeda, 2003), lo que conlleva a un retroceso en los ingresos de los trabajadores de más de una década. Así, después de dos décadas de una apertura económica amplia, un fuerte adelgazamiento del Estado y las múltiples privatizaciones se muestra que los salarios de los trabajadores han sido debilitados.

Aunado al gran deterioro de los ingresos, a partir de los años ochenta, la precarización del mercado de trabajo mexicano se ha agudizado, debido a que las reformas neoliberales han impactado en el desgaste de las condiciones laborales de los trabajadores (Oliveira y Mora, 2010).

Uno de los elementos que se vinculan con la precarización del empleo es el porcentaje de trabajadores que se encuentran laborando en micronegocios (empresas con menos de cinco trabajadores), ya que estas empresas se caracterizan por generar trabajos con adversas condiciones (bajos salarios, sin prestaciones, contratos temporales, etcétera).

En México a partir de la década de los noventa, una parte de los empleos se han concentrado en las pequeñas empresas. Según Oliveira y Mora (2010), la distribución porcentual de la Población Económicamente Activa (PEA) por tamaño de empresa se incrementó significativamente a partir de los años noventa (de 1991 al 2004 la participación de la PEA en micro empresas prácticamente se duplicó para obtener en 2004 aproximadamente 40 por ciento). Es decir, a inicios del siglo XXI cuatro de cada diez trabajadores en el mercado de trabajo mexicano se emplearon en micro negocios, lo que expone una situación laboral precaria para una parte considerable de los trabajadores mexicanos.

Por otro lado, las prestaciones laborales en los asalariados se han visto debilitadas durante la década de los noventa. Por ejemplo, en 1991, 47.7 por ciento de los trabajadores asalariados no contaba con seguro social, incrementando este

porcentaje para el año 2004 a 50.3 (Oliveira y Mora, 2010). Además, las prestaciones que incluía el conjunto de la seguridad social se han adelgazado.

En este contexto, las reformas neoliberales aplicadas a partir de los años ochenta han afectado en múltiples dimensiones las condiciones de vida de la población mexicana. En particular, la situación de los trabajadores se ha visto fuertemente deteriorada en diversos aspectos como la inseguridad, la incertidumbre y la inestabilidad en el trabajo.

Una de las transformaciones que se aceleró por los cambios estructurales fue la terciarización del mercado de trabajo mexicano que evidencia en buena medida, el deterioro de las condiciones laborales, debido a la naturaleza de gran parte del empleo que se ubica en la parte precaria de este sector (autoempleados, sin prestaciones, contratos temporales, bajos salarios, etcétera). Es importante señalar que en la terciarización se expresa el deterioro de las condiciones laborales, siendo este sector sumamente heterogéneo. De acuerdo con Álvarez y Tilly (2006: 371) es:

“adecuado caracterizar, en lo general a los empleos en el comercio y los servicios como “marginales”. En comparación con el promedio de la economía, los trabajadores en el comercio y los servicios se ubican en unidades productivas pequeñas,..., con un nivel alto de trabajo cuenta propia y en el caso del comercio, también de trabajo no remunerado (sobre todo en los pequeños negocios familiares)”.

Una mayor participación del sector terciario en la estructura laboral mexicana ha originado diversas modificaciones en las relaciones al interior del mercado de trabajo que impactan en las múltiples situaciones laborales, por lo que profundizar en su estudio permite conocer las dinámicas del empleo en la actualidad. En este sentido, en el siguiente apartado se presenta a grandes rasgos el proceso de terciarización que se ha desarrollado en el país.

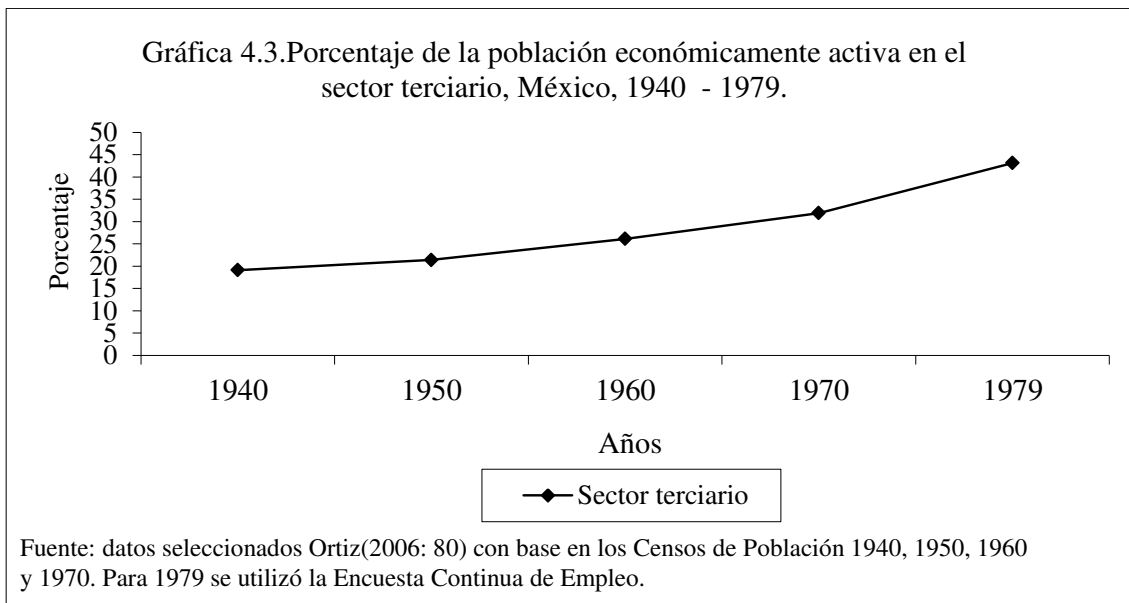
#### **4.6 La terciarización del mercado de trabajo en México**

Durante los años cuarenta, el fortalecimiento del sector terciario en el mercado de trabajo se fundamentó en dos políticas económicas implementadas en México. En primer lugar, a partir de 1940 el gobierno mexicano promovió la industrialización del país que a su vez generó un crecimiento en la demanda de una serie de servicios asociados con el sector secundario como administrativos, contables, legales, hoteles, restaurantes, comercios, transportes, etcétera. En segundo lugar, la ampliación del sector público produjo el aumento de los empleos en sectores vinculados con la educación y la salud. En palabras de Ortiz (2006: 82) a partir de la década de los cuarenta el sector terciario en el mercado laboral se vinculó con:

“un crecimiento extensivo donde la industrialización marcha a la par del proceso de urbanización y expansión de un sector servicios ligado a la infraestructura pública, como el sector educativo, de salud, de la administración gubernamental, pero también del sector comercio, comunicaciones y transportes, así como otros servicios diversos”.

De esta manera, el sector terciario fue ganando terreno al interior del mercado de trabajo, alcanzando a finales de los setenta aproximadamente 43 por ciento de los trabajadores en el país (García, 2010). Es decir, para 1979 cuatro de cada diez trabajadores del mercado laboral mexicano trabajaban en el sector terciario. En estas cuatro décadas (1940 – 1980), el sector terciario se posicionó como el de mayor importancia, transformando la estructura laboral mexicana (véase gráfica 4.3). Según Garza y Sobrino (2009: 20) “en México... durante la segunda mitad del siglo XX también se observa una transformación en su estructura ocupacional de una economía agrícola a otra dominada por las actividades terciarias y secundarias”.





Por otra parte, el agotamiento del modelo ISI favoreció al incremento del sector terciario durante la década de los setenta que se desarrolló a la par del debilitamiento del sector secundario. Por ejemplo, en el periodo de 1970 – 1980, el sector manufacturero se mantuvo en aproximadamente 27 por ciento del total de los trabajadores en México, lo que mostró un estancamiento de este sector durante la década de los setenta. De acuerdo con Salas (2006: 98):

“en las naciones menos avanzadas la terciarización se ha explicado por la pérdida de importancia relativa de las manufacturas a causa del cambio técnico, el adelgazamiento de las unidades productivas, la competencia con otros países o por un proceso de creación de actividades de pequeña escala, siendo la mayor parte de ellas meras estrategias de supervivencia”.

Una de las consecuencias del estancamiento del sector secundario (paralelamente se presentó un aumento en los servicios) fue que se acentuaron las disparidades al interior del mercado de trabajo, debido a que los empleos en el sector secundario se caracterizan por puestos de trabajo de mayor calidad (con seguridad social, contratos estables, etcétera). De acuerdo con Garr (2009: 743 – 744):

“como consecuencia de un alejamiento gradual de la economía del sector industrial tradicional hacia el sector servicios, muchos estudios señalan una

mayor desigualdad en la estructura del trabajo terciario. Mientras que el sector industrial fue caracterizado por ser colectivo, proteccionista e integrador, el de servicios se distingue por la inseguridad, modernización y flexibilización de la fuerza laboral”.

Así, la ampliación de los servicios en México impactó en el incremento de condiciones laborales adversas en los empleos, afectando de manera directa el bienestar de los trabajadores.

En 1980, la participación del sector terciario en el PIB fue de 60 por ciento (Ortiz, 2006), alcanzando aproximadamente 65 por ciento a finales del siglo XX. Lo anterior expone que los servicios, el transporte y el comercio se presentaban como una pieza clave en el desarrollo de la economía mexicana, debido a que más de la mitad de la producción nacional era generada por esos sectores. Además, el conjunto del sector terciario fue apuntalado por el modelo neoliberal a través de una desmedida apertura económica que incentivó el incremento de diversos servicios bancarios, financieros, turísticos, comercio, comunicaciones, etcétera. Al mismo tiempo se desalentó la producción industrial y manufacturera.

Como se mencionó anteriormente, a inicios de los años ochenta, el gobierno mexicano (guiado por los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional, los tecnócratas y los empresarios) cambia su política económica hacia un modelo de desarrollo enfocado en la apertura económica del país. Con este viraje económico se originaron una serie de transformaciones en el mercado de trabajo que aceleraron el proceso de terciarización que se venía desarrollando en México. En consecuencia, en los años noventa la generación del empleo estuvo dominada por el sector terciario en sus diferentes subsectores, desde los más sofisticados hasta los más precarios, lo que resultó en que nueve de cada diez trabajos creados en América Latina correspondieron al sector terciario (Weller, 2004).

En particular, el fortalecimiento del sector terciario en el mercado de trabajo mexicano se observa con mayor claridad en el cuadro 4.3 que expone el comportamiento de la estructura laboral por grandes sectores económicos a partir de 1979. En este cuadro se muestra un significativo incremento en la proporción del sector

terciario, contrastando con los otros sectores (primario y secundario) que exponen un debilitamiento de su participación en el mercado de trabajo.

Cuadro 4.3. Distribución porcentual de la población económicamente activa por grandes sectores económicos, México, 1979 - 2009.

Años	Primario	Secundario	Terciario	No especificado
1979	28.9	27.5	43.1	0.5
1990	22.6	27.8	46.1	3.4
2000	16.2	27.4	56.4	0.4
2009	13.0	24.0	62.0	1.0

Fuente: datos seleccionados Ortiz (2006: 80) con base en los Censos de Población 1990 - 2000. En 1979 se utilizó la Encuesta Continua de Empleo. Para 2009 INEGI (2009).

En la actualidad, la composición de la población ocupada en México mantiene una tendencia dominante de los servicios, el comercio y el transporte. En la gráfica 4.3 se observa que en 2009 el sector primario representaba 13 por ciento de los ocupados, el sector secundario con 24 por ciento y el sector terciario alcanzaba aproximadamente 62 por ciento de la población ocupada.

Así, la terciarización del mercado laboral mexicano en todos sus subsectores ha traído consigo diversos fenómenos que impactan en el bienestar de los trabajadores. En particular, se presentan dos elementos que contribuyen a erosionar las condiciones de los empleos al interior del mercado de trabajo.

Por un lado, la precarización laboral se ha agudizado con la terciarización del mercado de trabajo, debido a que los servicios, especialmente los personales, el comercio y el transporte generan principalmente empleos de baja calidad que se caracterizan por ser inseguros, inestables, desprotegidos, flexibles, eventuales, etcétera.

Por otro, la polarización laboral se ha agudizado por la diversificación de los empleos en el sector terciario, debido a que este sector genera la coexistencia de empleos asociados con altos niveles de conocimientos, así como puestos de trabajo con mínimo (o nulo) uso de la tecnología, originando empleos altamente diferenciados entre sí. En palabras de Salas (2006: 111):

“la heterogeneidad del comercio y los servicios, caracterizada por la coexistencia de unidades modernas, altamente productivas, con establecimientos tradicionales con una elevada participación de trabajadores por cuenta propia. Esta polarización, lejos de reducirse, parece ser creciente y, en términos generales, se deriva de la competitividad excluyente y desigual que caracteriza al modelo neoliberal de acumulación que se aplica en México desde los años ochenta”.

En síntesis, el presente capítulo mostró que a partir de la década de los cuarenta en México las políticas económicas han tenido variaciones importantes pasando de la industrialización por sustitución de importaciones al actual modelo económico basado en las exportaciones y la apertura comercial. En particular, se señalaron los diversos impactos, negativos principalmente, que ha tenido el modelo neoliberal en la economía y el mercado laboral de México. Lo anterior se realizó con la finalidad de comprender las relaciones del mercado laboral que a su vez permiten una mayor profundidad en el análisis del mercado de trabajo de México que se presenta en el siguiente capítulo.

## CAPÍTULO V

*“La situación de la clase obrera es la base real de donde han surgido los movimientos sociales actuales, ya que es al mismo tiempo el punto extremo y la manifestación más visible de la desdichada situación social presente”.*

*Federico Engels*

### **5. Precarización y polarización laboral: ¿fenómenos globales?**

En este capítulo se aborda el estudio comparativo de la India y México a partir del análisis del mercado laboral de las principales ciudades de ambos países. Se eligieron las grandes urbes debido a la fuerte relación que existe entre éstas y los ejes analíticos de la investigación: precarización y polarización laboral. En particular, se exponen las formas de precarización y polarización de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las principales urbes de la India y México en el año 2005.<sup>76</sup>

La comparación se ubica en un contexto de mercados laborales globales en los que coexisten trabajadores precarizados y polarizados que acentúan las desigualdades laborales existentes, las cuales se expusieron en los capítulos precedentes.

En este sentido, las preguntas básicas que orientaron la investigación son las siguientes: ¿Cuáles eran las condiciones laborales que predominaban entre los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las grandes urbes de India y México en 2005? ¿De qué manera se estructuraron los grupos polarizados en el sector terciario de las principales ciudades de India y México en el año 2005? ¿Qué formas de precarización y polarización laboral se destacaban en los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las principales urbes de India y México en el año 2005?

Es importante mencionar que estas interrogantes fueron planteadas en el capítulo dos y se asocian con los objetivos y preguntas de esta investigación fundamentados en el marco teórico adoptado.

---

<sup>76</sup> La elección de la población en estudio (trabajadores asalariados hombres del sector terciario) se discutió con mayor amplitud en el capítulo dos.

El presente capítulo consta de seis secciones. En primer lugar, se expone un breve resumen histórico del contexto económico de los países de estudio a partir de la época de la posguerra, esta apartado se desarrolló con mayor amplitud en los dos capítulos anteriores. En segundo lugar, se presenta una descripción general de las características sociodemográficas de las principales ciudades de India y México. En tercer lugar, se muestra la configuración laboral de las urbes en estudio. En cuarto lugar, se analiza el fenómeno de la precarización laboral en los trabajadores asalariados hombres del sector terciario a través de dos herramientas estadísticas (componentes principales y conglomerados) que permiten captar sintéticamente, jerarquizar y agrupar dicho fenómeno. En quinto lugar, se estudia la polarización laboral de los trabajadores asalariados hombres en el sector terciario mediante la segmentación del mercado laboral en cinco grupos ocupacionales. Por último, se realiza un análisis de los vínculos entre la precarización y la polarización laboral de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México en el año 2005.

### **5.1. El contexto económico de la India y México.**

Desde la década de los años cuarenta, el contexto económico de India y México presenta diferencias y similitudes que son resultado de las diversas trayectorias de los dos países, así como de las políticas económicas, algunas similares y otras no, que se han implementado en estos países.

En el periodo de 1940 – 1965, la India y México se abocaron en un proceso de industrialización que permitió el desarrollo del sector secundario en sus diversas actividades como la construcción, la manufactura, etcétera. En particular, una de las primeras políticas económicas que adoptó la India como nación independiente<sup>77</sup> fue la expansión de la industria nacional basada en el modelo soviético de planificación económica que planteaba que el gobierno debe asumir el control de la economía a través de planes quinquenales que permitan un desarrollo autónomo del país. En el caso de México, un impulso importante a la industrialización<sup>78</sup> se vinculó con el incremento de

---

<sup>77</sup> En agosto de 1947, la India declara su independencia de Inglaterra.

<sup>78</sup> Los inicios de la industrialización moderna en México datan de los principios del siglo XX con la Fundidora de Monterrey y cervecera Cuauhtémoc, entre otros. En el siglo XIX había fábricas textiles, tabacaleras, cerilleras y otras manufacturas, la mayoría de las cuales eran artesanales.

la demanda en los mercados mundiales de diversos productos mexicanos, debido al comienzo de la segunda guerra mundial.

Durante el proceso de industrialización, una de las principales diferencias en la política económica entre los dos países fue que la India restringió completamente la inversión de la iniciativa privada con la finalidad de que el Estado tuviera control sobre las industrias básicas del país, protegiéndose 17 rubros entre industrias y actividades de extracción.<sup>79</sup> En contraste, el gobierno mexicano fomentó e incentivó la industrialización mediante créditos a la inversión privada, por lo que la industrialización en México se desarrolló a través de la participación conjunta del Estado y la iniciativa privada, la cual se llamó economía mixta.

A mediados de los años sesenta, la política económica de la India sufre un cambio relevante, debido a una severa crisis en el sector agrícola que generó desabasto de alimentos en algunas regiones del país, provocando una gran hambruna entre la población, por lo que el gobierno indio enfocó sus esfuerzos en reactivar la producción agrícola mediante la llamada “revolución verde”, la cual consistió en inyectar una serie de estímulos económicos al sector agrícola. En el caso de México, la década de los sesenta se caracterizó por la intensificación del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) que fortaleció el mercado interno a través de una fuerte inversión en la industria e infraestructura nacional.

En los años setenta se agota el modelo de industrialización tanto en India como en México, por una serie de problemáticas, entre las que destacaban la falta de desarrollo tecnológico en ambos países y la imposibilidad de sustituir las importaciones de ciertos productos en la cadena productiva, principalmente los relacionados con alta tecnología (Tavares, 1980). Estos límites del modelo ISI generaron una serie de efectos económicos como finanzas públicas debilitadas, alta inflación, devaluaciones de la moneda nacional, los cuales aceleraron el desenlace de dicho modelo.

---

<sup>79</sup> Las industrias que se protegieron en los inicios de la India como nación independiente fueron 17: armas, municiones y artículos afines de equipos de defensa, energía atómica, hierro y acero, fundiciones pesadas y forjados de hierro y acero, maquinaria pesada, industria eléctrica, carbón, aceites minerales, extracción de hierro, manganeso, yeso, azufre, oro, cobre, plomo, zinc y estaño, minerales para energía atómica, aviones, transporte aéreo, ferrocarriles, construcción naval, teléfonos y generación y distribución eléctrica.

A partir de la década de los ochenta, teniendo como tela de fondo la crisis de la deuda, los países en estudio realizaron las primeras reformas económicas que transformaron su rumbo. En el caso de la India, las reformas implementadas rompieron una fuerte tradición económica que consistía en una limitada inversión del sector privado, por lo que con el nuevo modelo económico se permitió la inversión privada en diversas industrias, así que de los 17 rubros protegidos solo quedaron ocho. Para México, el ajuste estructural se reflejó en una rápida y profunda apertura económica, así como una serie de reformas que limitaron la intervención del Estado en la economía nacional y otorgaron un lugar destacado y central del sector privado.

En los años noventa, se acentuó la implementación de las reformas estructurales mediante el decálogo de Washington que consistía en una serie de medidas económicas enfocadas a liberalizar las economías, las cuales coincidían con las recomendaciones hechas por organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) que pretendían imponer un nuevo orden económico en los llamados países en desarrollo.

Para exponer con mayor claridad los vínculos entre el FMI y el BM con el ajuste estructural que se realizó en la India y México se presenta el cuadro 5.1 que muestra las recomendaciones hechas por los organismos internacionales, así como las reformas implementadas por ambos países.

Cuadro 5.1. Las reformas económicas implementadas en India y México y recomendaciones de política económica del FMI y del BM .

Reformas estructurales en India	Recomendaciones del FMI y del BM	Reformas estructurales en México
Política fiscal: reducción de subsidios, control de la inflación reducción déficit fiscal, disminución de gastos de inversión pública y gasto social, disminución de empresas públicas, venta de empresas públicas con excepción de armas nucleares, defensa y ferrocarriles.	Privatizaciones y austeridad fiscal	Privatización y disminución del gasto gubernamental: venta, transferencia o liquidación de empresas (pequeñas, medianas y grandes) del Estado, adelgazamiento del sector público, reducción inversión pública, control de la inflación, disminución déficit fiscal.
Apertura comercial: la importación de artículos libremente con excepción de algunos productos, reducción de las tarifas para la importación, eliminación de los controles de tipo de cambio, fomento de la inversión privada.	Liberalización comercial: reducción de aranceles y trabas proteccionistas	Apertura económica: abolición de los permisos de importación, reducción de tarifas arancelarias, flexibilización de los controles directos a la importación, cambios a la ley de inversión extranjera.

Fuente: Bhattacharya (1992), Singh (1993), Moreno - Brid y Ros (2010) y Stiglitz (2007)



Como se puede observar en el cuadro 5.1, existe una clara relación entre las reformas realizadas por India y México con las sugerencias (o condicionantes para créditos) hechas por los organismos internacionales (FMI y BM). Por lo que la injerencia del FMI y BM en la implementación de las reformas estructurales en estas naciones generó intensos debates, debido a que se cuestionaba la pérdida de autonomía del gobierno.

Los cambios económicos realizados durante la década de los ochenta y noventa generaron resultados diferenciados en India y México.

En el aspecto macroeconómico, el crecimiento de la economía de ambos países presenta diferencias relevantes. En el periodo de 1990 – 2009, la India tuvo uno de los crecimientos líderes a nivel mundial con una tasa promedio de aproximadamente 6 por ciento anual. Según diversos analistas, este crecimiento se debe a que la India ha tenido una apertura comercial exitosa, logrando captar inversiones principalmente en el sector de tecnología de parte (Gordon y Gupta, 2003). Por el contrario, en el mismo periodo (1990 – 2009), el crecimiento económico en México presenta altibajos que se reflejaron en una tasa promedio de 2.5 por ciento anual. Según Pacheco (2009: 87):

“la estrategia de liberación comercial para lograr un crecimiento económico acelerado y sostenido en México falló en gran medida a causa de un Estado débil que cedió sus funciones al mercado no regulado y a las transnacionales. El gobierno mexicano ha sido incapaz y no ha tenido la voluntad de emprender una política industrial efectiva combinada con políticas de liberación comercial... Por el contrario, otros países han liberado su política comercial, pero no el control del desarrollo industrial. En el este asiático, por ejemplo, se llevó a cabo una estrategia de desarrollo orientada hacia el sector externo pero combinada con una extensiva regulación e intervención gubernamental para promover el cambio estructural: además se mantuvieron severas restricciones a las importaciones, estrictos controles a los flujos de capital y se constituyó al tipo de cambio en promotor de su política comercial”.

El nuevo modelo de desarrollo aplicado en India y México trajo consigo una serie de transformaciones al interior de las economías. En particular, el mercado laboral sufrió diversos cambios que impactaron en su estructura, debido a que en la década de los noventa la generación del empleo se ha concentrado principalmente en el sector terciario.

La tendencia a la concentración del empleo en el sector terciario en India y México se evidencia desde los años ochenta. Según Nagaraj (2006), durante el periodo de 1983 – 2004, la participación de los trabajadores en el sector terciario en India ha aumentado aproximadamente siete puntos porcentuales (de 18 a 25 por ciento). Es decir, en el año 2004 en el país asiático uno de cada cuatro trabajadores pertenecían al sector terciario. Para México, en el periodo 1979 – 2006, la participación del sector terciario en el mercado laboral se incrementó hasta llegar aproximadamente 60 por ciento (García, 2010).

En suma, el contexto económico de India y México se puede dividir en dos grandes etapas. En primer lugar, un periodo en que ambos países adoptaron una estrategia de industrialización con protección del exterior, con la finalidad de fortalecer el mercado interno (es importante mencionar que cada país realizó el proceso de industrialización con matices diferenciados). En segundo lugar, una fase en que ambos países se volcaron hacia una política basada en la apertura económica con el objetivo de consolidar el proceso de ajuste estructural vinculado con las recomendaciones hechas por el FMI y el BM.

## **5.2. Análisis sociodemográfico**

El análisis sociodemográfico es un elemento que permite comprender mejor diversas dinámicas del mercado de trabajo, debido a que el número de la oferta de la fuerza de trabajo depende del volumen de la población general, la cual se vincula estrechamente con la composición por sexo y edad que es afectada por la migración. En este sentido, el presente apartado expone la composición poblacional de las principales ciudades de India y México, con el fin de caracterizar (en términos poblacionales) la fuerza de trabajo.

### **Población**

Las estructuras poblacionales de India y México muestran diferencias relevantes. En el año 2005, la India se presentaba como el segundo país más poblado del mundo con más

de 1000 millones de personas,<sup>80</sup> lo que muestra la importancia demográfica a nivel internacional de este país, al contar con más de 15 por ciento de la población mundial. En el caso de México, para el mismo año contaba con aproximadamente 100 millones de habitantes (cuadro 5.2) que representaban alrededor de dos por ciento de las personas en el mundo.

Cuadro 5.2. Número de habitantes a nivel nacional y en las principales ciudades de India y México, 2005.

	India		México	
	Principales ciudades	Nacional	Principales ciudades	Nacional
Población total	68,351,488	971,896,799	44,182,607	103,885,704

Fuente: India (*NSS*, 61), Mexico (*ENOE*, 2005)

En el año 2005, un elemento que destacaba en la investigación es que a pesar de que existía una gran diferencia en el total de la población de los dos países, la India supera en más de ocho veces (836 por ciento) el número de habitantes que tiene México. Sin embargo, la población de las principales ciudades de India y México están más cercanas, ya que la urbes indias superan a las mexicanas en 54 por ciento, es decir, en 0.5 veces; diferencia menos drástica que en el total. Los 27 núcleos urbanos de la India contaban con 67 millones de individuos. En el caso de las 32 ciudades de México, la población alcanza los 44 millones de personas.<sup>81</sup>

Es importante mencionar que las 27 ciudades de India que se estudian en esta investigación representan menos de 10 por ciento de la población total del país asiático. En contraste, en México las 32 ciudades representan casi 50 por ciento de la población. Lo anterior muestra que en el contexto indio la población es mayoritariamente rural (aproximadamente 75 por ciento), lo que significa que las zonas urbanas tienen 250

<sup>80</sup> En el censo del año 2011 de este país asiático se reportó una población de aproximadamente 1,210 millones. La población total de la India que se presenta en el cuadro 5.2 es menor a los datos mencionados, debido a que esta cifra es obtenida mediante la encuesta *NSS* que no logra cubrir todo el territorio indio, esto se expone con mayor detalle en el anexo uno.

<sup>81</sup> Las principales ciudades en ambos países presentan diferencias importantes en cuanto al número de personas. En India, las 27 ciudades tienen al menos de un millón de habitantes, mientras las ciudades mexicanas registran poblaciones con al menos 200,000 habitantes.

millones de personas, resultando ser una población minoritaria en la India. En cambio, en México más de 70 por ciento de sus habitantes radican en zonas urbanas.<sup>82</sup>

### Distribución según sexo

La población clasificada según sexo permite mostrar el peso que tienen los hombres y las mujeres en la composición poblacional. En particular, la estructura por sexo de las principales ciudades de India expone disimilitudes asociadas con el mayor reconocimiento social del sexo masculino que deriva en una mayor presencia de los hombres entre la población india (cuadro 5.3), lo cual no sucedía en muchos países. Según Sutcliffe (2003), diversas causas impactan en India para que predominen los hombres: altas tasas de infanticidio femenino, elevada mortalidad materna, abortos selectivos, discriminación en la alimentación y en el acceso a las medicinas contra niñas y mujeres indias.

Cuadro 5.3. Distribución porcentual por sexo de las principales ciudades de India y México, 2005.

Sexo	India		México	
	Porcentaje	Total	Porcentaje	Total
Hombre	52.0	35,555,056	48.2	21,296,144
Mujer	48.0	32,796,432	51.8	22,886,463
Total (100%)		68,351,488		44,182,607

Fuente: India (NSS, 61), Mexico (ENOE, 2005)

En las ciudades de los países en estudio se observa una diferenciada estructura por sexo. En el caso de la India se presenta una predominancia del sexo masculino con aproximadamente 52 por ciento de la población. En contraste, las ciudades mexicanas exponen mayoritariamente una población femenina con alrededor de 52 por ciento (cuadro 5.3).

De esta manera, la existencia de una mayoría de hombres en las ciudades indias es una característica que coincide con la situación a nivel nacional (y mundial). La predominancia del sexo masculino en la India se debe principalmente a dos factores. En primer lugar, la preferencia en el nacimiento del sexo masculino se refleja en que en el

<sup>82</sup> Para catalogar un área urbana en la India se deben cumplir tres requisitos: población mínima de 5000, al menos 75 por ciento de los trabajadores hombres laboran en actividades no agrícolas y una densidad de población de al menos 400 personas por kilómetro cuadrado. En el caso de México, las zonas urbanas en la definición que aquí se adopta son aquellas que tienen más de 15,000 habitantes.

año 2003 nacieron 115 niños por cada 100 niñas nacidas vivas (Hsu, 2008).<sup>83</sup> En segundo lugar, en las edades adultas (mayores a 50 años) la relación mujer / hombre es relativamente baja posiblemente por factores de salud (Sutcliffe, 2003). Así, la diferencia sobre el sexo que expone el cuadro 5.3 en las principales ciudades de India y México señala una divergencia importante con respecto a las características poblacionales de los países en estudio.

### **Distribución según grupos de edad**

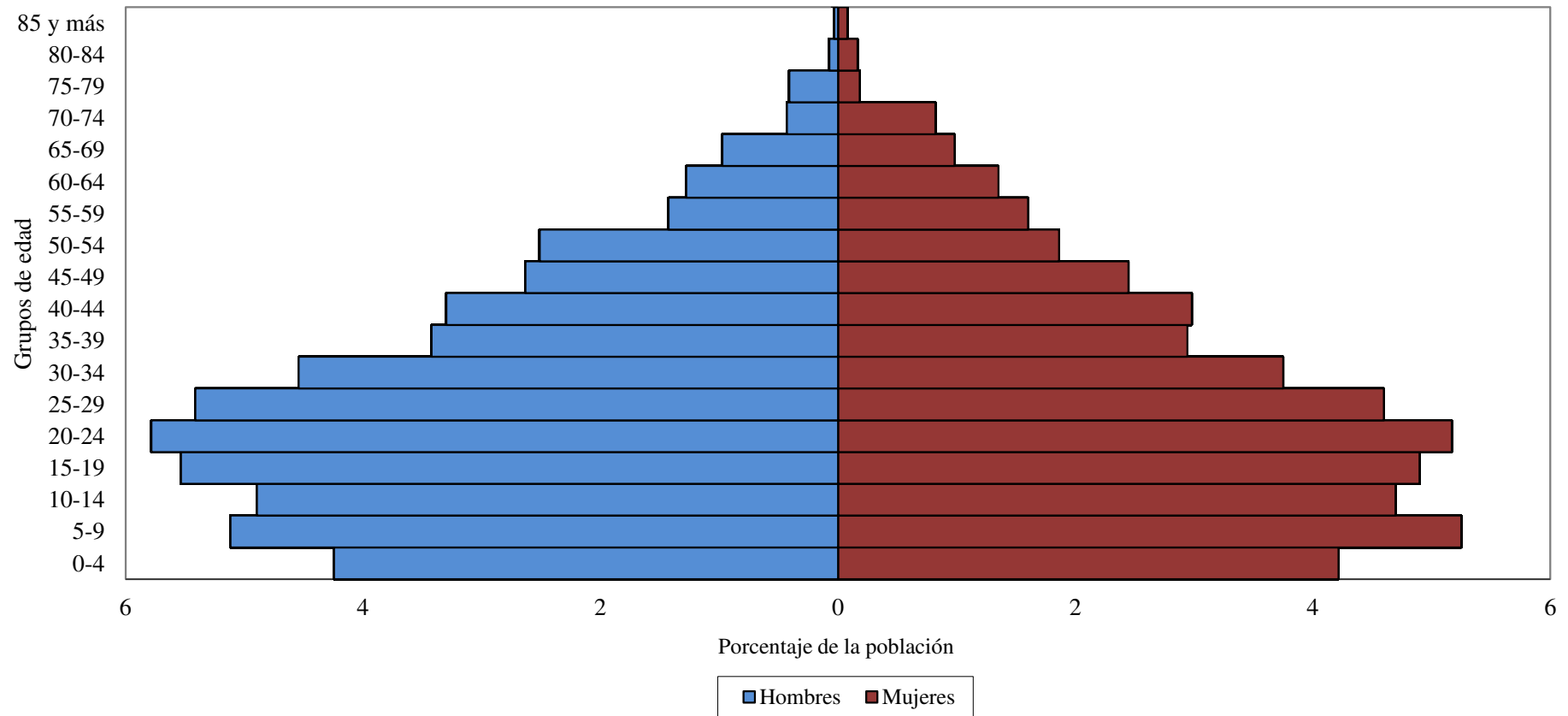
La configuración poblacional por edad de las ciudades en estudio es un elemento relevante, debido a que permite aproximarse a la estructura de la fuerza de trabajo en las edades productivas. En este sentido, la gráfica 5.1 expone la pirámide poblacional por grupos quinquenales de edad de las principales ciudades de India que muestra una población predominantemente joven con aproximadamente 60 por ciento de las personas menores a 30 años (edad media de 27 años).

En México en el año 2005, la pirámide poblacional muestra una estructura similar a la de las ciudades indias con la mayoría de la población agrupada en edades menores a 30 años con una edad media alrededor de 29 años (gráfica 5.2)

---

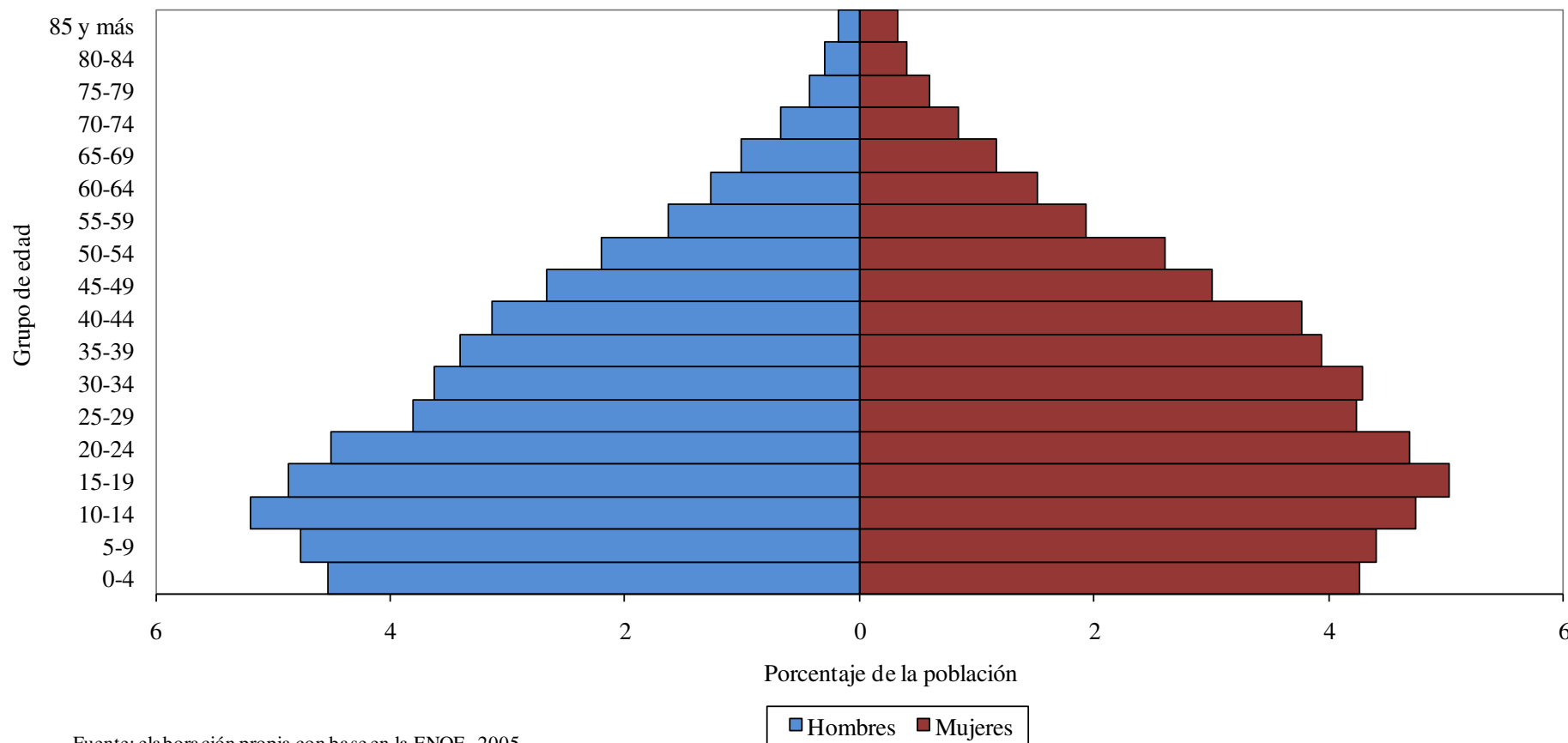
<sup>83</sup>Es importante señalar que anteriormente cuando desconocía el sexo del feto hasta el nacimiento, el número de nacimientos era de 107 niños por cada 100 niñas nacidas vivas; sin embargo, ahora existe la posibilidad de interrupciones voluntarias de la gestación selectiva de fetos femeninos.

Gráfica 5.1. Pirámide poblacional por grupos de edad, principales ciudades de India, 2005.



Fuente: elaboración propia con base en NSS, 2005.

Gráfica 5.2. Pirámide poblacional por grupos de edad, principales ciudades de México, 2005.



De esta manera, en el año 2005 la composición por edad en las urbes de ambos países era muy similar, concentrando a la mayoría de la población dentro de las primeras tres décadas de vida. Es decir, en las ciudades de India y México que se estudian más de 50 por ciento de la población tenía menos de 30 años. En contraste a estas semejanzas, la configuración por grupos quinquenales de las gráficas 5.1 y 5.2 exponen una serie de diferencias en los grupos de edades extremos y el sexo. Por ejemplo, las mujeres indias mayores a 70 años mostraban una menor presencia que las mujeres mexicanas que contaban con más de siete décadas de vida. En lo general en el año 2005, la población de las principales urbes de India exponía una pirámide poblacional con mayores irregularidades que se caracterizaba por la presencia de grupos de edad con mayores diferencias por sexo. Por el contrario, la pirámide poblacional de las principales ciudades de México se presenta con mayor homogeneidad entre los grupos de edad. Así, se puede observar que las estructuras poblacionales analizadas presentaban similitudes y diferencias que permiten contextualizar a grandes rasgos las estructuras poblacionales de cada país.

### **Migración internacional**

La migración internacional es un elemento importante en las dinámicas laborales de India y México, debido a que este fenómeno ha servido como válvula de escape en los mercados laborales de ambos países. En el caso de la India, la migración se ha caracterizado por flujos de trabajadores con alta calificación. Según Kapur (2010), la migración calificada en India se incrementó a partir de 1990. Para inicios del siglo XXI se calcula que existían 20 millones de indios en condición de migrantes en 110 países sus principales destinos eran Estados Unidos, Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur. En contraste, el fenómeno migratorio internacional en México se concentra hacia los Estados Unidos, debido a que aproximadamente 90 por ciento de los migrantes tienen como destino el país norteamericano. En lo que respecta al flujo migratorio de la población mexicana, según Zuñiga y Leite (2006), en el periodo 2001 – 2005 aproximadamente 396,000 personas en promedio anual migraron hacia los Estados Unidos de América. Así la migración internacional en la India y México muestran matices diferenciados en cada nación.



En resumen, las principales urbes de India y México exponen diferencias y similitudes en cuanto a las características sociodemográficas. En la distribución por sexo se presentan disimilitudes importantes con una mayor presencia masculina en la India (en México predominan las mujeres). En la edad de la población ambas naciones muestran habitantes jóvenes. Por último, la migración exhibe singularidades en cada país, en la India este fenómeno se concentra en trabajadores con altos niveles de calificación y múltiples destinos. En contraste, el país latinoamericano expone una migración de trabajadores con baja calificación y su principal destino son los Estados Unidos de América

### **5.3. La configuración laboral de las ciudades de la India y México**

En este apartado se expone la configuración del mercado de trabajo de las principales ciudades de India y México, con el objetivo de mostrar a grandes rasgos la situación laboral de estas urbes como un preámbulo al análisis de la precarización y la polarización de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en el año 2005.

Lo anterior se intenta plasmar mediante diversos indicadores laborales (Población Económicamente Activa (PEA) y Población No Económicamente Activa (PNEA)) que permiten conocer algunas de las complejas dinámicas de los trabajadores en ambos países.

En este contexto, la Población Económicamente Activa (PEA) en las ciudades de India y México presenta diferencias importantes que se agudizan en la participación por sexo. Por ejemplo en el año 2005, la PEA en las urbes del país asiático alcanzaba 52 por ciento que corresponde mayormente a la participación masculina. En contraste, las mujeres indias que habitaban en las ciudades solo alcanzaban una tasa de participación de 20 por ciento que se puede relacionar con una subestimación de las mujeres trabajadoras en las encuestas, debido a un menor reconocimiento social del sexo femenino en esa nación asiática (cuadro 5.4).

En el año 2005, en las ciudades de México, la PEA alcanzó 60 por ciento con una participación de las mujeres de casi 45 por ciento. Para los hombres mexicanos la incorporación en el mercado de trabajo fue de 80 por ciento (véase cuadro 5.4).

Una mayor participación de las mujeres en el mercado laboral (en el año 2005) de las principales ciudades de México ha impactado en que la PEA de las urbes del país latinoamericano supere casi por 10 por ciento a la participación laboral en los núcleos urbanos de India (cuadro 5.4).

Un subgrupo importante de la PEA son los trabajadores ocupados que consisten en aquellas personas que tienen trabajo. En este caso, los porcentajes de la población ocupada son muy similares (más de 95 por ciento) en ambos países, lo que implica, entre otras cosas, que los mercados laborales de las ciudades de los dos países presentaban altos niveles de ocupación laboral (cuadro 5.4); lo cual no nos debe extrañar porque la población ocupada incluye a todo tipo de trabajo, como el precario.

Cuadro 5.4. Diversos indicadores laborales por sexo de las principales ciudades de India y México, 2005.

Indicadores laborales	India			México		
	Principales ciudades			Principales ciudades		
	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total
PEA	19.8	80.9	52.0	44.6	78.4	60.4
Ocupados	94.3	96.0	95.7	95.4	95.3	95.4
Desempleados	5.7	4.0	4.3	4.6	4.7	4.6
PNEA	80.2	19.1	48.0	55.3	21.5	39.5
Población 15 años y más	23,116,872	25,811,656	48,928,528	16,958,313	14,893,566	31,851,879

Fuente: India (NSS, 61), Mexico (ENOE, 2005)

Por otro lado, en India y México, la población desempleada se encontraba en niveles bajos (aproximadamente cuatro por ciento). Sin embargo, es importante considerar que los indicadores de desocupación son reducidos, debido a que se adopta la definición de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) que exige tres condiciones: buscar trabajo, estar disponible y no desempeñar ninguna actividad que le deje ingresos; especialmente esta última no la cumplen las personas que viven al día, ya que tienen que hacer algo para sobrellevar sus compromisos económicos. Por lo anterior, esta definición es inadecuada para los países subdesarrollados (véase cuadro 5.4).

En suma, la PEA en las ciudades de India y México presentaba elementos importantes que distinguen a cada país. En ambos países la tasa de participación masculina era similar. Sin embargo, la participación laboral femenina en la India mostraba una tasa excesivamente baja, con únicamente dos de cada diez mujeres en edad de trabajar que se incorporaban al mercado de trabajo. Para México resaltaba una mayor participación económica de la población: 60 por ciento. Desafortunadamente, en el contexto de esta tesis (por tiempo y espacio) no es posible evaluar las causas de las diferencias de la participación femenina entre los dos países que se pueden deber tanto a diferencias en sus mercados de trabajo segmentados y segregados por sexo como por problemas metodológicos.

Una vez que se mostraron algunos indicadores laborales de las ciudades de India y México, con la finalidad de conocer las diferencias y similitudes en cuanto a la participación económica por sexo. En la siguiente sección se pretende exponer la composición de los trabajadores por grandes sectores económicos y ramas de actividad.

### **5.3.1. Distribución por grandes sectores económicos y ramas de actividad**

A partir de los años cuarenta, el sector terciario ha ido ganando terreno en las grandes zonas urbanas. En particular, en India y México este sector ha sido el mayor generador de empleos durante la década de los noventa. Por ejemplo, en India 60 por ciento de los empleos a partir de 1990 pertenecían al sector terciario. En el caso de México, en los años noventa, siete de cada diez empleos generados en el mercado de trabajo estaban asociados a los servicios, el comercio y el transporte (Weller, 2004).

En este sentido, en las ciudades de ambos países la presencia del sector terciario es relevante, debido a que la mayoría de las personas ocupadas laboran en ese sector. En el año 2005, en la India aproximadamente 61 por ciento de los trabajadores de las principales urbes estaban empleados en ocupaciones relacionadas con el sector terciario. En lo que respecta a México, el porcentaje de trabajadores en dicho sector alcanzaba casi 75 por ciento, es decir, en las ciudades de México tres de cada cuatro trabajadores laboraban en el sector terciario (cuadro 5.5). Lo anterior expone la relevancia del comercio, el transporte y los servicios en el mercado laboral de las ciudades estudiadas, debido a que este sector es el principal empleador de los trabajadores.

La distribución por sexo de los grandes sectores económicos tiene sus principales diferencias en la población femenina, debido a que las trabajadoras mexicanas presentan una participación mayor a 80 por ciento en el sector terciario. En lo que respecta a las trabajadoras indias su participación en el comercio, el transporte y los servicios es de aproximadamente 60 por ciento (cuadro 5.5).

Cuadro 5.5. Distribución porcentual de trabajadores por grandes sectores económicos y rama de actividad en las principales ciudades de India y México, 2005.

Sector es económicos	India			México		
	Principales ciudades			Principales ciudades		
	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total
Primario	8.8	2.6	881,477	0.3	1.4	180,940
Secundario	26.5	37.0	8,478,721	16.3	32.5	4,829,938
Terciario	64.7	60.4	14,737,580	83.5	66.1	13,479,929
Total (100%)	4,130,554	19,967,226	24,097,780	7,259,348	11,231,459	18,490,807
Rama de actividad económica	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total
Agropecuaria	8.8	2.6	881,477	0.3	1.4	180,940
Ind. Extractiva y eléctrica	0.2	1.0	212,800	0.3	1.1	142,522
Construcción	3.9	7.9	1,740,902	1.0	11.7	1,390,054
Ind. Manufacturera	22.4	28.0	6,525,020	15.0	19.7	3,297,362
Comercio	9.0	23.4	5,049,658	26.4	19.8	4,237,975
Transporte	2.5	10.5	2,189,396	1.0	8.4	1,016,038
Serv. Sociales	16.8	4.0	1,493,159	2.4	2.2	415,860
Serv. Personales	1.9	3.7	814,778	5.9	6.8	1,189,936
Admon. Pública	5.2	5.2	1,250,410	16.6	6.0	1,872,352
Serv. Financiero e inmobiliarios	5.3	5.6	1,345,436	15.8	9.8	2,248,314
Serv. Recreación	3.4	2.0	546,860	5.6	6.1	1,091,937
Otros servicios	20.6	6.0	2,047,884	9.5	6.4	1,407,517
Total (100%)	4,130,554	19,967,226	24,097,780	7,259,348	11,231,459	18,490,807

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India) y ENOE 2005 (México).

La distribución por rama de actividad caracteriza de manera importante el mercado de trabajo, ya que expone con mayor detalle la configuración laboral. En particular, la distribución porcentual del cuadro 5.5 muestra la coexistencia de actividades fuertemente diferenciadas (comercio *versus* sector público).

Por ejemplo, en el comercio se localizan empleos con condiciones laborales adversas como los vendedores ambulantes, los cuales se vinculan con elementos como la incertidumbre y la inseguridad laboral. En contraste, las ocupaciones asociadas con el sector público tradicionalmente son caracterizadas por contar con empleos con contrato laboral y seguridad social.

En este contexto, las desigualdades entre las ramas de actividad económica se acentúan con empleos altamente calificados (servicios financieros) y no calificados (servicios personales) en un mismo espacio social: el mercado de trabajo de los países de estudio.

Por otro lado, en el año 2005 la distribución de las ramas de actividad en las ciudades de India y México expone que 60 por ciento de los trabajadores se concentraban principalmente en tres ramas: manufactura, comercio y servicios personales. En particular, en los servicios personales se caracterizaban por tener un número importante de mujeres trabajadoras. En el caso de los hombres, el comercio era la rama que contenía el mayor número de empleados masculinos en las ciudades de India y México (aproximadamente 20 por ciento).

Un elemento pertinente de estudio son las diferencias que se presentaban en las ramas de actividad de las mujeres indias y mexicanas. Por ejemplo, en el país asiático únicamente nueve por ciento de las mujeres indias participaban en el comercio. En contraste, en México aproximadamente 26 por ciento de las mujeres mexicanas eran comerciantes. Otra rama de actividad con fuertes contrastes era la administración pública, mientras que en India únicamente 5.2 por ciento participaban en esta rama, en lo que respecta al país latinoamericano las mujeres en la administración pública alcanzaban 16.6 por ciento. Lo anterior expone una configuración ocupacional diferenciada entre las mujeres de ambos países.

En síntesis, en el año 2005 las principales ciudades de India y México presentaban características laborales singulares, entre las que destacaban, una participación laboral femenina asociada a los servicios personales en ambas naciones.

En lo que respecta a los hombres se vinculaban mayormente con el comercio. Resalta en este análisis, la presencia de trabajadores en ramas de actividad fuertemente diferenciadas entre sí. Cabe recordar que el análisis a profundidad se abocará únicamente a la población masculina asalariados por las razones expuestas en el capítulo uno.

#### **5.4. La precarización laboral: un fenómeno internacional**

A partir de los años ochenta, el nuevo modelo económico basado en una política exportadora y en la apertura comercial trajo consigo múltiples transformaciones en los mercados de trabajo mundiales. Uno de los principales cambios fue la flexibilización de las relaciones laborales que han impactado principalmente en la seguridad, la certidumbre y la estabilidad en el empleo (entre otras cosas), afectando directamente las condiciones de vida de los trabajadores.

Ante estos cambios en los mercados de trabajo, diversos autores (Agulló, 2001; Guerra, 1994; Mora, 2006; Rodgers 1989; Nachane, 2007) han generado un interesante debate sobre la forma de abordar teórica y empíricamente el detrimento de las condiciones laborales.

Uno de los conceptos que ha venido ganando terreno para captar las nuevas (o renovadas) relaciones del empleo es la precarización laboral, por tal motivo, esta noción se eligió como uno de los ejes analíticos de esta investigación. En términos generales, la precariedad del trabajo es un fenómeno multidimensional que aprehende las relaciones laborales mediante algunos elementos como contratos indefinidos, tamaño de la empresa, seguridad social, prestaciones sociales que por la modalidad que presentan conducen al detrimento de las condiciones de trabajo en la actualidad.

En este contexto, la presente investigación definió a la precariedad laboral a través de tres dimensiones<sup>84</sup> que se consideran esenciales en las relaciones laborales actuales: **inseguridad, inestabilidad y prestaciones extralaborales**. Es importante mencionar que en esta investigación, el análisis del fenómeno de la precariedad se limita

---

<sup>84</sup> En el capítulo uno se discute con mayor detalle la definición de la precariedad laboral.

a los trabajadores asalariados principalmente por dos razones. En primer lugar, según algunos autores, la naturaleza del empleo precario se asocia a los trabajadores asalariados, debido a que este tipo de empleo (asalariados) son los que podrían establecer mayormente relaciones laborales que implican diversas prestaciones como la seguridad social, los contratos, las horas trabajadas y las vacaciones pagadas (Guerra, 1994; Mora, 2006; Rojas y Salas, 2011). En segundo lugar, la revisión empírica realizada expone las limitaciones de las encuestas de ambos países por captar únicamente las dimensiones definidas de la precariedad laboral en los trabajadores asalariados.

#### **5.4.1. Pinceladas de la precariedad laboral**

A partir de la década de los noventa, la precariedad laboral es un fenómeno que ha sido estudiado en múltiples investigaciones que asocian las condiciones laborales a diversos factores, entre los que destacan: los contratos laborales, la seguridad social, las prestaciones sociales, el salario, el tamaño de la empresa (Rojas y Salas 2011; Mora, 2006, Guerra, 1994; Agulló, 2001).

En la India una serie de investigaciones muestran que las reformas neoliberales impulsadas a partir de la década de los ochenta han propiciado el empeoramiento de las condiciones laborales (Choudhury, 2002; Nachane, 2007, Pais, 2002; Sharma, 2006). En particular, Nachane (2007) señala tres factores que han generado el empeoramiento de la calidad del empleo en India: la casualización del empleo, el estancamiento del sector público y la flexibilización laboral. Lo anterior se ha visto reflejado en un mercado laboral altamente informal con ingresos menores al salario mínimo. Según, Papola y Pais (2007), aproximadamente 93 por ciento de los trabajadores en India laboran en empleos no regulados.

En lo que respecta en el caso de México, diversos estudios muestran los cambios ocurridos en el mercado laboral en cuanto al deterioro de las condiciones del empleo. Por ejemplo, Bayón (2006) expone un incremento del autoempleo de 12.5 a 16.1 por ciento (1989 – 2002), además esta autora señala que la población ocupada sin seguridad social aumentó de 61.4 a 63.0 por ciento entre 2001 y 2004. Aunado a lo anterior,



García (2009) muestra que en el año 2006 un tercio de los trabajadores hombres laboraban en micronegocios precarios, así como 61 por ciento de los hombres ocupados en ese mismo año no contaban con prestaciones sociales. Lo anterior permite concluir que en los últimos años se ha acentuado las condiciones adversas de los trabajadores en México.

El empeoramiento de las condiciones laborales de los países en estudio expone la pertinencia de analizar a la precarización laboral en el mercado de trabajo de India y México.

#### **5.4.2. La precarización laboral: un reto multidimensional**

La complejidad empírica de la precariedad laboral se basa en su naturaleza multidimensional. En este sentido, la presente investigación optó por medir dicho fenómeno a través de dos herramientas estadísticas. En primer lugar, se elaboró un índice por componentes principales, con la finalidad de reducir las dimensiones del fenómeno en estudio, clasificando a los trabajadores por nivel de precariedad. Este instrumento estadístico consiste en reducir el número de variables mediante la correlación entre las dimensiones, de tal forma que el fenómeno de estudio se pueda explicar con pocos componentes. En segundo lugar, se realizó un Análisis por Conglomerados (AG) con el objetivo de agrupar a los trabajadores según condición de precariedad. El AG consiste en agrupar datos similares creando diversos conjuntos, los cuales deben ser lo más heterogéneos posibles entre ellos. (Dunteman, 1989).

Como se mencionó en las líneas anteriores, la precarización laboral se definió mediante tres dimensiones: la inseguridad, la inestabilidad y las prestaciones extralaborales. Estos factores se asocian con cuatro variables (condición de seguridad social, tipo de contrato, tamaño de la empresa y vacaciones pagadas) que permiten medir el fenómeno de la precariedad laboral mediante un índice por componentes principales. Así, las variables se agruparon según la dimensión correspondiente (véase cuadro 5.6).<sup>85</sup>

---

<sup>85</sup> Las cuatro variables fueron captadas por las encuestas *National Sample Survey 61 (NSS)* para India y en el caso de México se utilizó la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005.

Cuadro 5.6. Dimensiones y variables de la precaridad laboral.

Dimensiones	Inseguridad laboral (atención médica)	Inestabilidad laboral	Prestaciones extralaborales
VARIABLES	Condición de seguridad social	Tipo de Contrato Tamaño de la empresa	Derecho a vacaciones pagadas

**Inseguridad laboral (condición de seguridad social).** La inseguridad laboral es un elemento esencial dentro de las condiciones de trabajo, debido a que esta dimensión se relaciona con el derecho a la seguridad social<sup>86</sup> que el empleo debe otorgar a los trabajadores. La variable que permitió captar empíricamente esta dimensión fue el acceso a la seguridad social de los trabajadores indios y mexicanos del sector terciario.

En el año 2005, en las principales ciudades de India únicamente 40 por ciento de los trabajadores hombres asalariados del sector terciario cuentan con seguridad social, lo que muestra que desde esta perspectiva, la mayoría de los empleos del mercado trabajo de las urbes del país asiático son inseguros. En el caso de las ciudades mexicanas, los trabajadores asalariados hombres en el sector terciario que tienen acceso a la seguridad social representan aproximadamente 65 por ciento (cuadro 5.7). Es decir, en comparación, el mercado laboral de las ciudades mexicanas cuenta con mayor seguridad social que el indio. Sin embargo, los porcentajes de los trabajadores con acceso a la seguridad social de las urbes de ambos países son bajos considerando que los subgrupos estudiados (asalariados hombres en el sector terciario) son de los más favorecidos al interior de los mercados de trabajo.

<sup>86</sup> En esta tesis la seguridad social se refiere a aquella que brinda únicamente atención médica al trabajador, medida limitada pero que era la única comparable entre las dos encuestas. Sin embargo, tradicionalmente la seguridad social consta de servicios de salud, sistema de pensiones, aguinaldo, crédito para la vivienda, etcétera.

Cuadro 5.7. Variables elegidas para captar las condiciones laborales de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario (porcentaje), principales ciudades de India y México, 2005.

Condiciones laborales	India	México
Con acceso a seguridad social	40.6	65.0
Con contratos indefinidos	36.0	52.0
Laborando en empresas con más de cinco trabajadores	40.3	76.2
Con vacaciones pagadas	52.7	61.6

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India) y la ENOE 2005

**Inestabilidad laboral (tipo de contrato y tamaño de la empresa).** La inestabilidad en el empleo es un factor vital para cualquier trabajador, debido a que genera incertidumbre en el trabajo y en su vida social. En esta investigación se eligieron dos variables asociadas a la inestabilidad laboral. Por un lado, el contrato laboral indefinido que garantiza la permanencia del trabajador en su empleo. Por el otro, el tamaño de la empresa, debido a que las empresas con un mayor número de trabajadores tienden a contar con una mayor regulación de las relaciones laborales.

Los trabajadores hombres asalariados en el sector terciario en el año 2005 con contratos indefinidos en las urbes indias representan aproximadamente 36 por ciento. En las ciudades de México, este porcentaje alcanza 52 por ciento (cuadro 5.7). Lo anterior expone que en las ciudades del país asiático la inestabilidad se presentaba en aproximadamente 6 de cada 10 trabajadores asalariados hombres en el año 2005. Para las urbes mexicanas la inestabilidad laboral en lo que se refiere al contrato laboral alcanzaba a casi la mitad de los trabajadores analizados.

En lo que respecta al tamaño de la empresa, las ciudades de India (nuevamente) cuentan con un porcentaje aproximadamente de 40 por ciento de trabajadores en empresas con más de cinco empleados. En el caso de México, la proporción alcanza 76 por ciento de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario.

**Prestaciones extralaborales (derecho a vacaciones pagadas).** Las prestaciones extralaborales son de gran importancia en las relaciones sociales o familiares de los trabajadores, debido a que esta prestación les permite a los empleados convivir con sus

seres queridos. Esta dimensión está asociada con la variable de vacaciones pagadas que otorga el centro de trabajo como un derecho laboral.

En las urbes indias, aproximadamente 53 por ciento de los trabajadores hombres asalariados del sector terciario tienen derecho a vacaciones pagadas en sus empleos. Para México, este porcentaje alcanza 60 por ciento. Así, en el año 2005, los indicadores que representan a la dimensión de las prestaciones extralaborales exponen que una parte importante (más de 40 por ciento en ambos países) de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de ambos países no cuentan con vacaciones pagadas en sus empleos (cuadro 5.7).

Las dimensiones que se optaron en esta investigación para el análisis de la precarización laboral permiten señalar que la mayoría de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en el año 2005 presentan condiciones de trabajo adversas. Lo anterior es relevante, debido a que la población en estudio es considerada un grupo privilegiado del mercado laboral en cuanto al sexo y a la posición ocupacional (asalariados), por lo que los altos porcentajes de las condiciones laborales adversas apuntan a que los mercados laborales de las ciudades de India y México en el año 2005 son fuertemente precarios.

#### **5.4.3. Análisis por conglomerados: una clasificación de la precariedad**

El análisis por conglomerados es una herramienta estadística que permite agrupar a los trabajadores (en este caso) por las similitudes entre ellos. En esta investigación, los grupos se dividieron en tres niveles: precario alto, precario medio y no precario. La segmentación de los trabajadores en estos conjuntos permite jerarquizar a la población en estudio en cuanto al nivel de precariedad.

Los resultados del análisis por conglomerados exponen que las ciudades indias presentan trabajadores asalariados hombres del sector terciario con mayores contrastes que las principales urbes de México. Por ejemplo, en el cuadro 5.8 se observa que nueve de cada diez trabajadores asalariados hombres de India se ubican en los grupos extremos (precario alto y no precario), reflejando una polarización importante en cuanto a los niveles de precariedad. En el caso de México, las diferencias entre los grupos muy

precario alto y no precario se matizan con un 16 por ciento de los trabajadores asalariados con niveles de precariedad media. No obstante, los niveles extremos de las ciudades mexicanas aglutinan aproximadamente a ochenta por ciento de los trabajadores (cuadro 5.8). Lo anterior permite concluir que los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las ciudades indias y mexicanas en el año 2005 presentan fuertes diferencias al interior de la población en estudio. Es decir, la población masculina asalariada del sector terciario en los núcleos urbanos de ambos países expone una fuerte diferenciación en cuanto a los niveles de precariedad, lo que genera una importante desigualdad en las condiciones laborales de los trabajadores asalariados.

Cuadro 5.8. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario por nivel de precariedad en las principales ciudades de India y México, 2005.

Nivel de precariedad	India	México
Precario alto	47.8	33.0
Precario medio	10.3	16.5
No precario	42.0	50.5
Total (100%)	6,602,882	5,133,647

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

Por otro lado, la precariedad laboral tiene una mayor presencia entre los trabajadores indios, debido a que en el año 2005, aproximadamente seis de cada diez trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las ciudades del país asiático muestran algún nivel de precariedad, en México aproximadamente 50 por ciento (cuadro 5.8). Así, se puede inferir que el mercado laboral tanto de las ciudades de India como en México se encuentra ampliamente precarizado y con contrastes relevantes en cuanto al nivel de precariedad.

#### **5.4.4. Ramas de actividad económica y nivel de precariedad: un vínculo segmentado**

El apartado anterior mostró que en el año 2005, una parte importante de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las principales ciudades de India y México se encontraban fuertemente precarizados, por lo que en esta sección se pretende analizar la distribución de dichos trabajadores por nivel de precariedad y rama de actividad económica con la finalidad de profundizar en el estudio del fenómeno de la precarización, lo anterior se expone en el cuadro 5.9.

Cuadro 5.9. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario por rama de actividad económica y nivel de precariedad en las principales ciudades de India y México, 2005.

Rama de actividad económica	India				México			
	No precario	Precario medio	Precario alto	Total (100%)	No precario	Precario medio	Precario alto	Total (100%)
Comercio	3.8	15.2	81.0	1,436,023	44.7	20.5	34.8	1,313,442
Transporte, correo y almacenaje	30.9	12.1	57.0	1,237,085	37.5	12.2	50.3	809,613
Servicios sociales	58.1	8.6	33.3	1,110,647	82.0	11.4	6.6	593,272
Servicios personales	10.8	8.8	80.4	590,325	27.5	16.5	56.0	945,521
Administración pública	96.5	2.5	1.0	992,763	83.3	13.1	3.6	683,487
Servicios financieros e inmobiliarios	54.4	11.2	34.4	1,203,240	52.2	21.7	26.1	683,408
Servicios de recreación	40.5	4.8	54.7	32,799	29.7	13.9	56.4	104,724
<b>Total</b>	<b>2,745,310</b>	<b>677,718</b>	<b>3,179,854</b>	<b>6,602,882</b>	<b>2,593,267</b>	<b>845,996</b>	<b>1,694,204</b>	<b>5,133,467</b>

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

En el cuadro 5.9, se observa que en el año 2005, el comercio tiene una fuerte presencia de trabajadores precarios en las ciudades de ambos países. En particular, aproximadamente 90 por ciento de los comerciantes indios presentan algún nivel de precariedad. Para el caso de las ciudades mexicanas en el mismo año, el comercio expone un 55 por ciento de trabajadores en la misma situación. Es importante mencionar que el comercio es una de las ramas con mayor presencia de trabajadores en los dos países. En los servicios personales (guardias de seguridad, meseros, camareros, trabajadores domésticos, etcétera) de las urbes de ambos países se presentan porcentajes altos de precariedad laboral. En la India, aproximadamente 80 por ciento de los trabajadores asalariados hombres que laboran en los servicios personales tienen un empleo con alta precariedad. En lo que respecta a México, la precariedad alcanza a seis de cada diez trabajadores. Además del comercio y los servicios personales, la rama que se vincula con el transporte presenta elevados niveles de precariedad en ambos países (en India 70 por ciento, para México 60 por ciento).

Un ejemplo de los altos niveles de precariedad que sufren los trabajadores en el país asiático son los conductores de los *rickshaw*<sup>87</sup> que según un reporte de *National Commission for Enterprise in the Unorganised Sector 2007 (NCEUS, 2007: 103)*, menciona que estos conductores:

“se caracterizan por ser migrantes desplazados de zonas rurales en pobreza extrema. La mayoría viven en colonias no autorizadas, debajo de escaleras, senderos, bajo balcones colgantes, sobre el borde de la carretera, en los *rickshaw* o espacios abiertos, sufren de una vida estresante, normalmente no tienen día de descanso, además, subsisten en condiciones antihigiénicas con mala alimentación, constantemente sufren de dolores de espalda, tuberculosis, asma, hernias, problemas de la vista, desnutrición; todas estas enfermedades las enfrentan sin seguro médico”.

Así, se puede mencionar que los trabajadores asalariados hombres del comercio, los servicios personales y el transporte se encontraban en una situación de alta precariedad laboral.

---

<sup>87</sup> Los *rickshaw* son un medio de transporte que consiste en el cuadro de una bicicleta con un arreglo en la parte trasera que puede transportar a dos personas, pesa al menos cuatro veces más que una bicicleta, por lo que tiene consecuencias importantes en la salud del conductor quien pedalea solo para transportar a los clientes.



En contraste, las ramas relacionadas con baja o nula precarización laboral se presentan en la administración pública, los servicios sociales y los servicios financieros, los cuales muestran las mejores condiciones de trabajo en las ciudades de India y México en el año 2005. A grandes rasgos, este tipo de actividades se asocian a empleos con seguridad social, contratos indefinidos, tamaño de empresas con más de cinco y vacaciones pagadas.

En el año de estudio, el sector público de las principales urbes indias presentaba prácticamente a todos los trabajadores (98 por ciento) con buenas condiciones laborales. Para las ciudades mexicanas, casi 85 por ciento de los empleados del sector público se encontraban en la misma situación. Se puede suponer que el resto (15 por ciento) se da por condiciones de subcontratación en el gobierno, incumpliendo los estándares mínimos de la ley federal del trabajo.

En lo que respecta a los servicios sociales (en su mayoría empleos relacionados con educación y salud), el porcentaje de trabajadores que laboran en empleos no precarios fue de 58 por ciento en las ciudades indias y 82 por ciento en las mexicanas. En la misma tendencia que los servicios públicos y los servicios sociales se presentan los trabajadores de los servicios financieros con altos porcentajes de trabajadores no precarios (mayores a 50 por ciento en ambos países)

Es importante destacar que en los servicios sociales y los servicios financieros más de un tercio de los trabajadores asalariados de India y México tienen algún nivel de precariedad, lo que muestra que el fenómeno de la precariedad se ha logrado expandir (con un número importante de trabajadores) entre los trabajadores “privilegiados” y ramas de actividad que se asociaban a empleos de buenas condiciones laborales que anteriormente se denominaban de “cuello blanco”.

En el año 2005, las ramas de actividad económica en las ciudades de ambos países presentaban tendencias similares que planteaban la concentración de trabajadores en actividades fuertemente diferenciadas por el nivel de precariedad. Por un lado, se mostraban ramas de actividad económica con predominantes niveles de precariedad (comercio, servicios personales y transporte), las cuales se vinculaban con empleos inestables e inseguros que impactaban en la segmentación de los mercados laborales. Por el otro lado, los servicios públicos, sociales y financieros son los sectores más

favorecidos, debido a que la mayoría de sus empleados presentan nulos niveles de precariedad (véase cuadro 5.9).

Lo anterior permite señalar que en el año 2005, los trabajadores asalariados hombres en el sector terciario de las ciudades indias y mexicanas exponían fuertes contrastes en cuanto a los niveles de precariedad por ramas de actividad económica, por lo tanto también se puede hablar de polarización.

Así, se puede observar que en el año 2005, los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las ciudades de ambos países presentaban similitudes en dos sentidos. Por un lado, los niveles de precariedad concentraban a los trabajadores en grupos diferenciados (precario alto y no precario) que exhibían elementos de polarización entre estos dos conjuntos. Por el otro, las ramas de actividad económica estaban fuertemente diferenciadas en cuanto a la precariedad con ramas vinculadas con condiciones adversas (comercio, transporte y servicios personales) y actividades con mínimos o nulos niveles de precariedad (servicios públicos, servicios sociales, servicios financieros). Lo anterior permite sugerir la presencia de los dos fenómenos de estudio en las principales ciudades de India y México mediante un número importante de trabajadores asalariados hombres precarios y desiguales.

### **5.5 La polarización laboral ¿un elemento común entre las ciudades de India y México?**

A partir de los años ochenta, la incorporación de una gama de “nuevas” ocupaciones asociadas a los avances tecnológicos, así como la expansión de actividades relacionadas con el comercio, el transporte y los servicios personales han incrementado sustancialmente las diferencias entre los trabajadores en cuanto a sus condiciones laborales (profesionales – vendedores ambulantes, directivos – guardias de seguridad), lo que sugiere la presencia de un mercado laboral polarizado, entendido éste como un espacio social donde coexisten grupos de trabajadores fuertemente diferenciados entre sí.

En este contexto, el fenómeno de la polarización laboral aparece como un elemento particular de la desigualdad y emerge como un factor relevante en los mercados laborales de diversos países. Así, el caso de India y México no son la

excepción, además, es importante señalar que estas naciones cuentan con una fuerte tradición de desigualdad en su interior.

### **5.5.1. Pinceladas de la polarización laboral**

Anteriormente se expuso el fuerte vínculo que existe entre la desigualdad y la polarización laboral, por lo que este apartado tiene como objeto proporcionar los elementos empíricos que confirman la existencia de estos fenómenos en las sociedades india y mexicana. En particular se abordan las desigualdades económicas y laborales, con el fin de contextualizar la presencia de ambos fenómenos en los países en estudio.

Los continentes de Asia y América se caracterizan por ser fuertemente desiguales, uno de los factores que inciden en poseer sociedades tan disímiles en estas zonas es la distribución de la riqueza que se refleja en la concentración de los ingresos en un pequeño grupo de la población total. Por ejemplo, en la India predominan las personas de bajos recursos, debido a que 80 por ciento de su población tiene ingresos menores a dos dólares diarios, aportando como país un tercio de los pobres en el mundo. Un indicador importante sobre la desigualdad es el coeficiente de Gini<sup>88</sup> que en el país asiático ha incrementado de 30.8 a 36.6 (en el periodo de 1973 – 1997). Además, el mercado laboral indio presenta altos niveles de informalidad, debido a que 93 por ciento de los trabajadores laboran en empleos informales (sin seguridad social) que impactan en las disimilitudes de los trabajadores (Yechury, 2010).

En lo que respecta a México, la desigualdad es un fenómeno que se encuentra presente en la sociedad, ya que gran parte de la población coexiste con diferencias económicas, sociales y laborales. Por ejemplo, en el año 2006, el decil de la población con mayores recursos acumulaba 36 por ciento de los ingresos, en contraste, los primeros seis deciles (60 por ciento de la población) acumularon solo 26 por ciento (CEFP, 2008). El coeficiente de Gini en este país latinoamericano en el año 2008 alcanzaba 48.2 (INEGI, 2008). Es decir, al ser el coeficiente de Gini mayor en México (48.2) que en la India (36.6) nos indica que en México es mayor la desigualdad. Un

---

<sup>88</sup> Como se mencionó anteriormente, el coeficiente de Gini es un indicador para medir la desigualdad.

elemento que incide en la desigualdad es el mercado laboral que en México expone signos de fuertes contrastes.

Para esta investigación se propuso captar las diferencias entre los trabajadores mediante grupos ocupacionales que permitan mostrar los múltiples contrastes que pueden existir al interior de los mercados laborales de India y México. En particular, se pretende analizar a los grupos de trabajadores hombres asalariados que se encuentran en los extremos de la estructura laboral.

### **5.5.2. Grupos ocupacionales**

La polarización es un fenómeno que se encuentra presente en el mercado laboral de India y México a través de diversos factores como el salario, el nivel educativo, las condiciones laborales, etcétera; que sin duda impacta de manera diferencial a hombres y mujeres. Sin embargo, en esta investigación se optó por analizar la polarización mediante grupos ocupacionales, debido a que esta modalidad permite contrastar dos conjuntos de trabajadores que al interior comparten una serie de características pero que entre ellos presentan fuertes diferencias; además, esta agrupación posibilita el estudio de la polarización ocupacional de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México en el año 2005.

Como se discutió en el capítulo uno, la conformación de los grupos ocupacionales que se analizan en esta investigación se basan en las propuestas de Standing (1999) y Valdivia y Pedrero (2011) que están asociadas a la precarización y la polarización laboral. Los cinco grupos ocupacionales definidos en el capítulo uno son los siguientes: Empleados de Élite, Empleados No Manuales Especializados, Trabajadores No Manuales Sin Especialización, Trabajadores Manuales Especializados y Trabajadores Manuales Sin Especialización.

Además del vínculo señalado en el capítulo uno entre la agrupación ocupacional y los ejes analíticos de esta investigación, el análisis de la polarización mediante esta aglomeración expone principalmente dos ventajas. En primer lugar, la división de la estructura ocupacional en cinco subgrupos permite contrastar los grupos extremos (empleados de élite *versus* trabajadores manuales sin especialización), con la finalidad

de estudiar las diversas formas de polarización entre los trabajadores, es decir, la configuración ocupacional propuesta expone la coexistencia en el mercado laboral de trabajadores fuertemente diferenciados. En segundo lugar, la segmentación de los trabajadores en dos grandes grupos ocupacionales (manuales y no manuales) muestra la composición dual del mercado de trabajo que se vincula con la desigualdad laboral. Ambos elementos permitirán comprender con mayor claridad la estructura ocupacional de los mercados laborales que se están analizando.

Así, en el cuadro 5.10 se muestra que en el año 2005 en las ciudades de ambos países los grandes grupos ocupacionales (manual y no manual) se encontraban fuertemente divididos. Por ejemplo, en las ciudades de India, los empleados manuales eran aproximadamente 58 por ciento, lo que expone que en el país asiático seis de cada diez trabajadores asalariados hombres del sector terciario laboraban en actividades manuales generalmente vinculadas con empleos de baja calificación. En las urbes de México, esta segmentación se observa con mayor claridad, debido a que 47 por ciento de los trabajadores pertenecían al grupo ocupacional asociados con trabajos manuales.

A partir de lo anterior es posible resaltar que en el año 2005, los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las principales ciudades en ambos países se encontraban fuertemente fragmentados por los grupos no manual y manual. Lo que implica una fuerte desigualdad en el sector terciario de ambos países.

Sin embargo, una de las principales limitaciones de este tipo de estudios (dual) es que tiende a difuminar el análisis de la heterogeneidad, el cual es un factor relevante en los mercados de trabajo de India y México. Para contrarrestar esta desventaja, en los siguientes párrafos se presenta el análisis detallado de los cinco grupos ocupacionales.

Cuadro 5.10. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados del sector terciario por grupos ocupacionales en las principales ciudades de India y México, 2005.

Grandes grupos	Grupos ocupacionales	India	México
Trabajadores no manuales	Empleados de élite	11.3	9.1
	Empleados no manuales especializados	14.1	12.9
	Trabajadores no manuales sin especialización	15.5	30.0
Trabajadores manuales	Trabajadores manuales especializados	19.8	25.7
	Trabajadores manuales sin especialización	39.3	22.4
Total		6,602,882	5,133,467

Fuente cálculos propios con base en NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

En el cuadro 5.10 se observa que en el año 2005, los trabajadores indios presentaban una configuración ocupacional con una distribución similar entre los primeros cuatro grupos (entre 11 y 19 por ciento). No obstante, en el grupo de trabajadores manuales sin especialización se concentraba aproximadamente 40 por ciento de los trabajadores del país asiático, por lo que la estructura ocupacional en las ciudades de la India mostraba una fuerte aglomeración en la última capa de la configuración laboral. Por el contrario, en el mismo año en las ciudades mexicanas la distribución de los trabajadores al interior de los cinco grupos ocupacionales era menos polarizada, es decir, la distribución porcentual era similar entre los conjuntos de las ocupaciones, exceptuando los empleados de élite y los empleados no manuales especializados (véase cuadro 5.10).

A grandes rasgos, se puede señalar que en el año 2005 las ciudades mexicanas en comparación con las indias exhibían una menor polarización que se reflejaba en una mayor distribución entre los grupos ocupacionales de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario, lo cual atañe al fenómeno de la polarización en las ciudades mexicanas.

En lo que respecta a las principales diferencias entre las ciudades de ambos países, se puede observar que éstas se concentraban en los grupos ocupacionales de los trabajadores no manuales sin especialización y manuales no especializados. Por ejemplo, en el año 2005 el conjunto de trabajadores no manuales sin especialización exponía una diferencia porcentual de 15 puntos (a favor de los trabajadores mexicanos),

lo que implica que en las ciudades mexicanas (en comparación con las indias) las ocupaciones asociadas al comercio y al trabajo administrativo concentraban un mayor porcentaje de trabajadores. En el caso del grupo de los trabajadores manuales no especializados, las ciudades indias alcanzan casi 40 por ciento de los trabajadores mientras en México éstas representaban solo 22 por ciento (cuadro 5.10).

Como se mencionó anteriormente, la polarización ocupacional es un fenómeno que estudia la presencia de grupos fuertemente diferenciados entre sí en un mismo mercado de trabajo; por lo que a continuación se describen las condiciones que se aprecian en los grupos ocupacionales extremos: empleados de élite y trabajadores manuales sin especialización.

En este sentido, la concentración de los trabajadores en ambos grupos es significativa en las urbes estudiadas. Por ejemplo, en el cuadro 5.10 se expone que en la India, los empleados de élite y los trabajadores manuales no especializados alcanzaban 50 por ciento, lo que indica que en el año 2005 en las urbes del país asiático, uno de cada dos trabajadores asalariados hombres del sector terciario se relacionaba con alguno de los dos grupos extremos.

En el caso de las ciudades mexicanas, en el año 2005, aproximadamente un tercio de los trabajadores en estudio se concentraba en el grupo élite y manual sin especialización (véase cuadro 5.10). Lo que sugiere menores rasgos de contrastes intergrupales, debido a que la polarización era matizada por una mayor distribución de los trabajadores en los conjuntos medios (no manual especializado, no manual sin especialización y manual especializado).

Así, es posible afirmar que los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las ciudades indias presentaban mayores rasgos de polarización con una fuerte concentración de los trabajadores en el grupo ocupacional en el escalafón más bajo (manual no especializados). En lo que respecta a los trabajadores de las ciudades mexicanas, éstos expusieron una estructura ocupacional más fragmentada que se reflejó en una menor polarización entre los conjuntos de trabajadores.

## **5.6. La encrucijada laboral: entre la precarización y la polarización ocupacional**

Los apartados anteriores plantearon diversos elementos que permitieron indicar la presencia de la precariedad y la polarización entre las poblaciones en estudio. Por ejemplo, en lo que respecta a la precarización sobresale que por lo menos 50 por ciento de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México poseen algún nivel de precariedad, lo que se sugiere que este fenómeno tiene una presencia relevante en los mercados laborales de India y México.

Por otro lado en el año 2005, al analizar la estructura ocupacional de los trabajadores se derivaron tres conclusiones generales. En primer lugar, se expone una configuración ocupacional fuertemente segmentada en dos grandes conjuntos (manual y no manual) que muestra elementos de desigualdad entre los grupos ocupacionales en las ciudades de India y México. En segundo lugar, la estructura ocupacional de México expone elementos de mayor distribución entre grupos que matizan la polarización laboral. Por último, un alto porcentaje de los trabajadores de las urbes indias y mexicanas se concentraban en los grupos extremos, por lo que se mostraba una estructura ocupacional polarizada con diferentes modalidades.

En este sentido, una serie de investigadores (Agulló, 2001; Canales, 2003; Standing, 1999) han vinculado el fenómeno de la precarización con la polarización, debido a que en las últimas décadas, el empeoramiento de las condiciones laborales en los mercado de trabajo ha acentuado las disimilitudes al interior, generando la presencia de fuertes contrastes en las dinámicas del empleo entre los trabajadores.

Lo anterior expone que los mercados laborales actuales (principalmente en los países en desarrollo) coexisten trabajadores precarios y polarizados, por lo que en este apartado se analizan las particularidades entre estos fenómenos a través de la matriz (cuadro 5.11) que muestra la distribución porcentual de los trabajadores por grupos ocupacionales y niveles de precariedad.

El estudio de los trabajadores precarios y polarizados de las principales ciudades de India y México en el año 2005 se complejiza debido a los múltiples vínculos que existen estos dos fenómenos, por lo que dicho análisis se plantea en tres sentidos que permiten estructurar, en buena medida, las relaciones de la precariedad y la polarización



laboral. En primer lugar, se muestran los elementos comunes de los trabajadores de las ciudades de ambos países, con la finalidad de presentar un contexto general de la población en estudio. En segundo lugar, se estudian las diferencias - similitudes entre los trabajadores asalariados hombres precarios y polarizados del sector terciario de las principales urbes de India y México. Por último, se exponen las modalidades en que se presentan los trabajadores precarios y polarizados.

Cuadro 5.11. Distribución porcentual de trabajadores hombres asalariados en el sector terciario por grupos ocupacionales y condición de precariedad (matriz), India y México (principales ciudades), 2005.

Grupos ocupacionales	Condición de precariedad							
	India				México			
	No precario	Precario medio	Precario alto	Total	No precario	Precario medio	Precario alto	Total
Empleados de élite	8.0	1.4	1.5	719,951	6.8	1.4	0.9	467,502
Empleados no manuales especializados	7.7	0.6	5.2	897,471	8.1	2.0	2.8	661,690
Trabajadores no manuales sin especialización	9.5	2.2	3.2	987,549	16.0	5.9	8.0	1,537,499
Trabajadores manuales especializados	5.0	1.5	12.6	1,263,584	9.0	3.8	12.8	1,317,095
Trabajadores manuales sin especialización	11.4	4.5	25.6	2,734,327	8.5	3.4	10.5	1,149,681
<b>Total</b>	<b>2,745,310</b>	<b>677,717</b>	<b>3,179,855</b>	<b>6,602,882 (100 %)</b>	<b>2,593,267</b>	<b>845,996</b>	<b>1,694,204</b>	<b>5,133,467 (100 %)</b>

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

En el año 2005 se puede apreciar la existencia de una relación no lineal entre los dos fenómenos estudiados, es decir, por un lado los empleados de élite se concentraban en actividades no precarias. Por el contrario, los empleados manuales sin especialización se aglutinaban en trabajos con algún nivel de precariedad (cuadro 5.12). Aunque esto era de esperarse, lo relevante de este vínculo se expresa en que un número importante de trabajadores de las ciudades de ambos países del grupo élite supuestamente el más privilegiado tiene algún nivel de precariedad.

Por otro lado, en el cuadro 5.12 se puede observar la distribución para cada grupo ocupacional que muestra que los conjuntos de trabajadores no manuales especializados y no manuales sin especialización presentaban una distribución mayormente distribuida en cuanto al nivel de precariedad. Es decir en el año 2005, los trabajadores no manuales asalariados hombres del sector terciario de las principales urbes de India y México mostraban una configuración similar entre los niveles de precariedad, lo que disipa a la precariedad como un elemento diferenciador en estos grupos ocupacionales.

Un aspecto importante de la precarización y la polarización laboral en esta investigación son las diferencias – similitudes entre los trabajadores de las ciudades de India y México. En lo que respecta a las diferencias entre estas urbes se puede mencionar que se concentraban en los trabajadores de los grupos manuales. Por ejemplo, en el año 2005, un cuarto de los trabajadores indios se agrupaban en el escalafón más bajo de los niveles de precarización y polarización, mientras que en México esta capa de trabajadores alcanzaba aproximadamente nueve por ciento. En contraste, los conjuntos de los empleados de élite y no manuales especializados muestran similitudes importantes entre los trabajadores de las urbes de ambos países que se expresaban mediante una estructura ocupacional semejante de trabajadores altamente calificados sin nivel de precariedad (véase cuadro 5.11).

Ahora bien para analizar con mayor facilidad a los grupos extremos se expone el cuadro 5.12 que muestra la distribución porcentual del nivel de precariedad en cada grupo ocupacional, es decir, en este cuadro se puede observar la distribución del nivel de precariedad en cada conjunto de trabajadores.

Cuadro 5.12. Distribución porcentual de trabajadores hombres asalariados en el sector terciario por grupos ocupacionales y condición de precariedad, India y México (principales ciudades), 2005.

Grupos ocupacionales	Condición de precariedad							
	India				México			
	No precario	Precario medio	Precario alto	Total (100 %)	No precario	Precario medio	Precario alto	Total (100 %)
Empleados de élite	73.8	12.6	13.6	719,951	74.7	14.9	10.4	467,502
Empleados no manuales especializados	56.8	4.6	38.6	897,471	63.0	15.4	21.6	661,690
Trabajadores no manuales sin especialización	63.3	15.0	21.7	987,549	53.4	19.8	26.8	1,537,499
Trabajadores manuales especializados	25.9	8.0	66.1	1,263,584	35.2	15.0	49.8	1,317,095
Trabajadores manuales sin especialización	27.5	10.8	61.7	2,734,327	37.9	15.1	47.0	1,149,681
<b>Total</b>	<b>2,745,310</b>	<b>677,717</b>	<b>3,179,855</b>	<b>6,602,882</b>	<b>2,593,267</b>	<b>845,996</b>	<b>1,694,204</b>	<b>5,133,467</b>

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

Así, el cuadro 5.12 muestra que aproximadamente 25 por ciento de los empleados más privilegiados (élite) tienen algún nivel de precariedad en las ciudades de los dos países. Por otro lado, los trabajadores manuales no especializados (escalafón más bajo) exponen altos niveles de precariedad en las ciudades de ambas naciones. En la India, aproximadamente siete de cada diez trabajadores analizados muestran algún nivel de precariedad (en México seis de cada diez).

## **Conclusiones**

De esta manera, la presente investigación plantea que en el año 2005, el fenómeno de la precariedad laboral era un elemento estructural (por lo menos) en los mercados de trabajo de las ciudades de India y México, debido a que ha logrado permear de manera relevante en los cinco grupos ocupacionales, extendiendo las adversas condiciones laborales a trabajadores que tradicionalmente tenían una situación favorable. Es posible señalar que el desarrollo tecnológico con ocupaciones más sofisticadas no ha significado un avance generalizado para la clase trabajadora.

En lo que respecta a las modalidades de los trabajadores precarios y polarizados, en la nación asiática se expone una fuerte precarización laboral que se recrudece con un importante número de trabajadores polarizados, por lo que se puede observar una precarización fuertemente polarizada. En lo que respecta a las urbes de México, los grupos extremos exponen una faceta distinta que se caracteriza por un menor número de trabajadores en estos conjuntos, lo que conlleva a mostrar fuertes niveles de precariedad vinculados con una heterogeneidad en la configuración laboral.

En resumen, los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las principales ciudades de India y México exponen rasgos importantes de precarización, polarización y heterogeneidad laboral. En particular, la nación asiática muestra una fuerte precarización con elementos sustantivos de polarización, es decir, se expone una población en la que están presentes fuertemente los dos fenómenos de estudio. En el caso de México, la precarización resalta como un elemento presente entre los

trabajadores, sin embargo, su distribución más uniforme en los cinco grupos ocupacionales modifica la presencia de la polarización laboral.

Para finalizar con este capítulo que correspondió al análisis empírico de la investigación se presentan las tres preguntas de investigación planteadas en el capítulo dos con sus respectivas respuestas, con la finalidad de responder los principales cuestionamientos que se hicieron en esta tesis.

¿Cuáles eran las condiciones laborales que predominaban entre los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las grandes urbes de India y México en 2005?

En esta investigación, el análisis de las condiciones laborales se realizó mediante cuatro variables: condición de seguridad social, tipo de contrato, tamaño de la empresa y derecho a vacaciones pagadas, obteniendo como resultado condiciones laborales desfavorables para una parte importante de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las ciudades de ambos países en el año 2005. Por ejemplo, en las principales urbes de India seis de cada diez trabajadores asalariados hombres del sector terciario no contaban con seguridad social. Para las ciudades de México, el porcentaje es menor con aproximadamente 35 por ciento de empleados sin seguridad social. En lo que corresponde al tipo de contrato, en el país asiático 64 por ciento de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario no tenían un contrato indefinido. En el caso de México esta proporción alcanza casi a la mitad de los trabajadores. La tercera variable que se utilizó fue el tamaño de la empresa que exhibe proporciones similares en las ciudades de India de 60 por ciento de los trabajadores que laboraban en empresas con menos de cinco empleados. En esta variable, el país latinoamericano alcanzaba 26 por ciento. Por último, los trabajadores asalariados hombres del sector terciario sin vacaciones pagadas en el país asiático fueron de 50 por ciento. En las urbes mexicanas, cuatro de cada diez trabajadores no tuvieron vacaciones pagadas. Así, en el año 2005, las condiciones laborales de los trabajadores de estudio en las ciudades de India y México presentaban diferencias relevantes, entre las que destacaban, una situación laboral más complicada para el país asiático, debido a que en las cuatro variables analizadas se expone que afectaban a un mayor número de trabajadores. Es decir, en el año 2005 los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las principales

ciudades de India enfrentan peores condiciones laborales que los trabajadores de las urbes mexicanas.

Además del análisis de las variables de manera individual de las condiciones laborales, en esta tesis se realizó un índice de componentes principales y un análisis por conglomerados con la finalidad de tener una medida resumen de esas condiciones laborales y agrupar a los trabajadores por nivel de precariedad. En este sentido, los resultados del índice coinciden con lo mencionado anteriormente, mostrando que las ciudades de India tienen altos niveles de precariedad con aproximadamente seis de cada diez trabajadores con algún nivel de precariedad. En el caso de las urbes mexicanas, casi la mitad de los trabajadores estudiados presentaron algún nivel de precariedad.

¿De qué manera se estructuraron los grupos ocupacionales polarizados en el sector terciario de las principales ciudades de India y México en el año 2005?

En esta investigación, el análisis de la configuración laboral se basó en la fragmentación de los trabajadores en cinco grupos ocupacionales que permitieron estudiar los grupos extremos, con la finalidad de observar la polarización laboral en las ciudades de ambos países.

De esta manera, en el año 2005, los grupos polarizados en las urbes de ambos países se configuraron de manera diferenciada. Por ejemplo, en el caso de la India se puede observar que los grupos extremos (empleados de élite y trabajadores manuales sin especialización) concentraban a 50 por ciento de los trabajadores, lo que exponía que los trabajadores en este país asiático tenían un alto nivel de polarización. Uno de los aspectos relevantes de la presencia del fenómeno de la polarización es que en una sociedad con grados altos de polarización tiende a ser más inestable política y socialmente. Es importante mencionar que la mayoría de los trabajadores polarizados pertenecen a los trabajadores manuales sin especializados que se caracterizan por tener empleos fuertemente precarios. En el caso de México, los trabajadores ubicados en los grupos extremos eran aproximadamente 30 por ciento, lo que implicaba una menor presencia de la polarización en la configuración laboral de las ciudades mexicanas, debido a que se observa una estructura ocupacional que se distribuye entre más categorías que ayuda a difuminar los elementos de polarización.

¿Qué formas de precarización y polarización laboral se destacaban en los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las principales urbes de India y México en el año 2005?

En el año 2005, las ciudades indias presentaban una configuración laboral compleja, debido a que los trabajadores asalariados hombres del sector terciario exponían altos niveles de precarización con la mitad de estos trabajadores polarizados, mostrando a los trabajadores altamente precarios y polarizados. Es decir, los trabajadores del país asiático analizados son impactados por los dos fenómenos de estudio, lo que implica que estos trabajadores son doblemente vulnerables al interior del mercado laboral, éstas características fortalecen la producción y la reproducción de las desigualdades laborales. En lo que respecta las urbes de México, una parte importante de los trabajadores se encontraban precarizados con una estructura ocupacional más heterogénea que difuminaba al fenómeno de la polarización laboral. Un resultado importante del análisis de la precarización y la polarización en la población de estudio es que se muestra un vínculo entre desigualdad, heterogeneidad y polarización.



## Conclusiones finales

*"Es preciso soñar, pero con la condición de creer en nuestros sueños.  
De examinar con atención la vida real,  
de confrontar nuestra observación con nuestros sueños,  
y de realizar escrupulosamente nuestra fantasía."  
Lenin*

El presente apartado expone las conclusiones finales a las que arribó la investigación titulada **“Precarización y polarización laboral: el caso de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México en el año 2005”**.

Esta sección se estructura en cuatro apartados. En primer lugar, se realizaron las consideraciones sobre el fenómeno de la precarización laboral. En segundo lugar, se exponen las conclusiones asociadas con la polarización. Posteriormente, se muestran los principales hallazgos sobre los trabajadores precarios y polarizados. Por último se presentan las posibles líneas de investigación que derivan de esta tesis.

Como preámbulo a las conclusiones finales, en la presente investigación se realizó una revisión histórica (capítulo 3 y 4) de las políticas económicas que se han aplicado en India y México con el objetivo de mostrar el contexto de estos países para comprender en mayor medida las actuales dinámicas laborales. Esta recopilación se agrupó en dos fases. En el periodo de 1940 – 1970, los dos países se enfrascaron en un proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones con modalidades diferenciadas. En el caso de la India, la industrialización se desarrolló en una economía planificada con inversiones restringidas al sector público. Para el caso de México, esta etapa de industrialización se apoyó en una economía mixta con relevantes incentivos hacia la inversión del sector privado. Sin embargo, a partir de la década de los años setenta, el modelo de industrialización seguido por ambos países se debilitó, debido a las limitaciones que representaba sustituir las importaciones de alta tecnología (entre otras cosas). Por lo que, en la década de los ochenta (hasta la actualidad), la India y México han optado por seguir el modelo neoliberal que se basa en una apertura económica y comercial, otorgando al sector privado un papel fundamental al interior de

la economía. En particular, este modelo expone resultados diferenciados en los mercados laborales de India y México, lo cuales se presentan en las siguientes líneas.

### **Precarización laboral**

Como se mencionó en los capítulos anteriores, la precarización laboral es un fenómeno que ha sido estudiado desde el último lustro de los años ochenta, debido a que permite aprehender algunos cambios respecto a la inestabilidad, la incertidumbre y la inseguridad en las relaciones del trabajo asalariado que se acentuaron en los mercados laborales del mundo a partir de la implementación de las reformas estructurales.

Así, el debate teórico en torno a la precarización se centró en diversos autores que exponen la importancia de este concepto, en la pérdida del empleo como un elemento desintegrador de la sociedad (Guerra, 1994; Mora, 2006; Rodgers, 1989). En este sentido, una de las ventajas de retomar esta perspectiva es que logra captar múltiples dimensiones de las condiciones laborales de los trabajadores. Para esta tesis se optó por retomar tres dimensiones: inseguridad, inestabilidad y prestaciones extralaborales que a su vez se asocian a cuatro variables empíricas (condición de seguridad social, tipo de contrato, tamaño de la empresa y derecho a vacaciones pagadas), las cuales permitieron medir al fenómeno de la precarización. El aspecto de la multidimensionalidad de la precarización se abordó mediante dos herramientas estadísticas, un índice de componentes principales y un análisis por conglomerados, que posibilitaron jerarquizar y agrupar a la población de estudio en tres conjuntos: precario alto, precario medio y no precario.

En este sentido, los resultados de esta investigación permitieron confirmar la fuerte presencia de la precariedad laboral entre la población objetivo – trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México en el año 2005 -. En particular, en las principales urbes del país asiático se encontró que estos trabajadores contaban con altos porcentajes de precariedad (aproximadamente 60

por ciento). Para el caso de México, cerca de 50 por ciento de los trabajadores estudiados tenían algún nivel de precariedad.

Es importante señalar que estas proporciones podrían representar el límite inferior de la precariedad en los mercados laborales de ambos países, debido a que la población de estudio constituye un subgrupo “privilegiado” (hombres asalariados) dentro del mercado de trabajo, por lo que se puede suponer que un conjunto importante de los trabajadores (no asalariados) cuentan con condiciones laborales aún más precarias por la naturaleza de estos empleos que se caracterizan por ser altamente vulnerables.

Al extrapolar dichos resultados se concluye que en el mercado de trabajo indio por lo menos seis de cada diez trabajadores eran precarios. En el caso del país latinoamericano se obtuvo que al menos cinco de cada diez trabajadores registraban algún nivel de precariedad en el año 2005. Estos resultados evidencian que para el año de estudio, la precarización se encontraba arraigada en los mercados de trabajo de India y México.

La fuerte presencia de la precariedad entre los trabajadores indios y mexicanos permite sugerir que en los últimos años, el trabajo que se ha producido en ambas naciones es esencialmente precario; que una parte importante de la generación de empleos está relacionada con condiciones laborales adversas, las cuales transforman las relaciones empleado – empleador, desfavoreciendo a los trabajadores, lo que a su vez recrudece la desigualdad laboral existente en India y México.

Lo anterior permite señalar que la percepción del trabajo asalariado que se tenía antes de implementar las medidas neoliberales como un elemento que garantizaba el goce de ciertas prestaciones laborales, esenciales para mejorar las condiciones de vida de los trabajadores asalariados, se ha difuminado a lo largo de los últimos años.

En resumen, a casi tres décadas de la implementación del modelo neoliberal, la precariedad laboral se hace presente como un fenómeno relevante entre los trabajadores de India y México. El caso del país asiático (India) puede considerarse emblemático debido a que, en la actualidad, este país constituye un referente dentro del sistema económico mundial (principalmente entre los países llamados “en desarrollo”), ya que en las últimas dos décadas ha mantenido crecimiento anual promedio de 6 por ciento.

Para el caso de México, en el periodo de 1982 – 2010 se tiene un crecimiento promedio anual de 2.2 por ciento. Lo anterior podría sugerir que este indicador macroeconómico solo impacta favorablemente a un pequeño grupo de trabajadores, agudizando las diferencias al interior del mercado laboral de los países estudiados.

En particular, en el año 2005 los escenarios económicos en los países de estudio fueron contrastantes. Por ejemplo, en India la tasa de crecimiento se mantuvo en un nivel de nueve por ciento. Por el contrario, para México la tasa de crecimiento económico fue de cuatro por ciento. Lo que significa que el efecto macroeconómico de la India no mejora sustancialmente a las condiciones del mercado laboral.

De lo anterior se puede concluir dos aspectos relevantes sobre la precarización laboral. Por un lado, la presencia de dos escenarios económicos fuertemente diferenciados con un resultado similar: mercados de trabajo precarios. Por el otro, las frágiles vínculos entre el crecimiento económico y su impacto en mejoras para los trabajadores.

### **Polarización laboral**

Como se estableció desde el inicio de la investigación, la polarización laboral expone múltiples vínculos con las desigualdades sociales. Dado que los países estudiados se han caracterizado históricamente por sus elevados niveles de desigualdad, se consideró que el análisis de la polarización permitiría comprender más adecuadamente las dinámicas del mercado de trabajo en India y México.

En este contexto, la polarización laboral se definió por la existencia de dos grupos fuertemente diferenciados entre sí, al interior de un mismo espacio social: el mercado de trabajo. Para abordar empíricamente este fenómeno se optó por segmentar la estructura ocupacional de la población objetivo en cinco grupos ocupacionales: empleados de élite (funcionarios, directivos, profesionales), empleados no manuales especializados (jefes de departamento, técnicos, trabajadores de la educación), trabajadores no manuales sin especialización (oficinistas y comerciantes), trabajadores manuales especializados (ventas, hoteles, restaurantes) y trabajadores manuales sin especialización (vendedores ambulantes, ayudantes en general, trabajadores

domésticos).

En esta investigación, un insumo inicial al estudio de la polarización fue el análisis de la distribución ocupacional, debido a que permite captar (en mayor medida) la configuración de las ocupaciones del sector terciario de las principales ciudades de India y México en el año 2005. Los resultados de dicha distribución exponen diferencias importantes que se concentraban principalmente en dos grupos ocupacionales: trabajadores manuales sin especialización y trabajadores no manuales sin especialización. En el primer conjunto sobresale que el país asiático concentraba aproximadamente 40 por ciento de los trabajadores, lo que sugiere que una parte importante de los empleados del sector terciario en las principales ciudades de India laboraban en ocupaciones no calificadas (vendedores ambulantes, servicios domésticos, ayudantes en general, etcétera) que se vinculaban a empleos con desfavorables condiciones laborales. Para México, el conjunto de trabajadores manuales sin especialización alcanzaba 20 por ciento, por lo que se puede mencionar que la estructura ocupacional de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las principales ciudades mexicanas en el año 2005 presentaba una distribución más heterogénea.

Por otro lado, en el segundo conjunto que se exponen diferencias relevantes es en el grupo de los trabajadores no manuales sin especialización (comerciantes y oficinistas) que en el caso de las urbes asiáticas solo 15 por ciento de los trabajadores laboraban en este grupo ocupacional, para las ciudades del país latinoamericano alcanzaban un 30 por ciento.

Lo anterior expone que la estructura ocupacional de ambos países presentaba dos aspectos relevantes. Por un lado, las principales ciudades de India mostraban una mayor concentración de trabajadores en ocupaciones no calificadas; es decir, la estructura ocupacional de las urbes del país asiático exponía fuertes vínculos con actividades de trabajo manual. Por el otro, en las ciudades mexicanas se observaba una distribución más uniforme entre los cinco grupos ocupacionales, mostrando una estructura ocupacional relacionada con múltiples actividades.

Una vez que se describió la configuración ocupacional, el estudio de la polarización laboral consistió en analizar los grupos de los empleados de élite y los

trabajadores no manuales sin especialización, obteniéndose resultados relevantes para esta investigación. Por ejemplo, en el año 2005, la polarización laboral en las ciudades de India era un fenómeno fuertemente arraigado entre los trabajadores asalariados hombres del sector terciario, debido a que aproximadamente 50 por ciento de éstos se localizaban en los grupos ocupacionales extremos (profesionales, directivos y funcionarios *versus* vendedores ambulantes, servicios domésticos, ayudantes en general). Es decir, uno de cada dos trabajadores asalariados hombres del sector terciario en India estaba en posiciones polarizadas.

En las ciudades mexicanas se presentó un menor contraste (únicamente 30 por ciento de los trabajadores estudiados presentaban condiciones de polarización). Así, en las urbes del país latinoamericano se la presencia de una cierta heterogeneidad que se reflejaba en una mayor presencia de grupos intermedios que tienden a difuminar la polarización del mercado laboral. Esta heterogeneidad se manifiesta mediante una mayor diversificación ocupacional de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario.

Lo anterior permite sugerir similitudes y diferencias importantes entre la estructura ocupacional de India y México en el año 2005. En lo que respecta al primer aspecto, estos países exhibían un elemento común: la desigualdad laboral. Este fenómeno se presentaba en dos sentidos. Por un lado, en la India se encontraron diferencias vinculadas con la distancia entre dos grupos ocupacionales (profesionales, directivos y funcionarios *versus* vendedores ambulantes, servicios domésticos, ayudantes en general). Por el otro, en México, se presentaban múltiples desigualdades que se vinculan con una mayor heterogeneidad caracterizada por la existencia de diferencias entre los cinco grupos ocupacionales. Es decir, mientras que en la India se puede ubicar una desigualdad polarizada (entre dos grupos ocupacionales), en México se expone una desigualdad con mayor dinamismo caracterizada por complejas disimilitudes interrelacionadas entre los cinco grupos ocupacionales.

En resumen, en el análisis de la polarización laboral se observaron relaciones complejas entre los fenómenos de desigualdad, polarización y heterogeneidad que convergen al interior de los mercados laborales de ambos países.

## **Principales hallazgos de la precarización y la polarización laboral**

El análisis central de la presente investigación se basa en los trabajadores precarios y polarizados; es decir, aquellos empleados que cuentan con algún nivel de precariedad y además se localizan en los grupos ocupacionales extremos (empleados de élite y trabajadores no manuales sin especialización).

En este sentido, uno de los resultados que sobresalieron del vínculo entre precariedad y polarización sugiere que el primero está presente al interior de todos los grupos ocupacionales de las principales ciudades de India y México. En particular, en el año 2005, aproximadamente uno de cada cuatro trabajadores indios y mexicanos que eran profesionales, directivos o funcionarios localizados en el grupo de los empleados de élite (el escalafón más alto de la estructura ocupacional) contaban con algún nivel de precariedad. Por otro lado, uno de cada dos trabajadores que laboraban en ocupaciones como vendedores ambulantes, servicio doméstico, ayudantes en general (trabajadores manuales sin especialización), presentaban algún nivel de precariedad. Esto permite señalar que en el año 2005, la precariedad laboral en las urbes de ambos países atravesaba a todos los grupos de la estructura ocupacional de manera relevante.

Es decir, un elemento que sobresale del análisis de los fenómenos en estudio en el sector terciario de las principales ciudades de India y México en el año 2005 es que la precarización laboral ha logrado impactar a los trabajadores con mayores privilegios al interior de los mercados de trabajo, traspasando las cinco capas ocupacionales que se estudiaron en esta investigación.

En resumen, durante los años que ha sido aplicado el modelo neoliberal se puede afirmar que existe una presencia conjunta de la precariedad y la polarización laboral en los mercados de trabajo de los países de estudio, lo que conlleva a poner en duda los “beneficios” de dicho modelo en lo que respecta a las condiciones de vida de los trabajadores. Ambos fenómenos son la prueba de que el actual modelo económico ha transformado las relaciones laborales a través de la generalización de trabajos temporales, sin prestaciones, sin contratos y sin seguridad social que parecen invadir a todas las capas de los trabajadores.

## **Posibles líneas de investigación**

Una vez que se analizaron los dos fenómenos de estudio, así como sus relaciones, la presente investigación sugiere la posibilidad de ahondar en cuatro aspectos que permitirán profundizar en el análisis de la precarización y la polarización laboral como elementos relevantes al interior de los mercados laborales mundiales.

Por un lado, los resultados muestran que, dado que se pudo comprobar la presencia de trabajadores de todos los niveles con condiciones precarias en las urbes indias y mexicanas, se propone analizar al fenómeno de la precariedad como un elemento inherente al interior de los mercados laborales, debido a que la precarización laboral atravesaba a prácticamente todos los grupos ocupacionales.

Una posible segunda línea se centra en que resulta paradójico que en una nación como la India que en los últimos años ha sido presentada por organismos internacionales (FMI y BM) como el paradigma del actual modelo económico, debido a que muestra una economía estable con niveles de crecimiento líderes a nivel mundial, subsistan condiciones laborales tan deplorables, por lo que sería importante analizar los límites que tienen los “buenos” desempeños macroeconómicos al interior del mercado de trabajo.

Una tercera línea de investigación se basa en el análisis de los empleados de élite que tienen algún nivel de precariedad, la importancia de estudiar este grupo de trabajadores radica en que se presenta como un conjunto de empleados no asociado al fenómeno de la precarización, por lo que este grupo de trabajadores con condiciones laborales adversas podrían sugerirnos nuevas formas de precarización que se insertan en los mercados de trabajo mundiales.

Por último, la presencia de la polarización laboral en la población de estudio expuso relaciones entre la desigualdad, la heterogeneidad y la polarización que parecen asociar a la polarización con una desigualdad lineal (únicamente entre dos grupos extremos) y la heterogeneidad con una desigualdad más dinámica que incorpora a los cinco grupos ocupacionales. Así una posible línea de investigación podría ser desentrañar estos complejos vínculos entre los fenómenos planteados.



## BIBLIOGRAFÍA

- Acharya, S., Ahluwalia, I., Krishna, K., y Patrick, I. (2006). Economic growth in India 1950-2000. *Explaining Growth in South Asia*. India: Oxford University Press.
- Agarwal, P. (2006). *Higher Education in India: The Need for Change*. Indian Council for Research on International Economic Relation (Working Paper No.576).
- Agulló Tomás, E. (2001). Entre la precariedad laboral y la exclusión social: los otros trabajos, los otros trabajadores. *Trabajo, individuo y sociedad: perspectivas psicosociológicas sobre el futuro del trabajo*. Madrid: Pirámide.
- Álvarez, J. L., y Tilly, C. (2006). Trabajadores en el comercio y los servicios en México: trabajo marginal. *La situación del trabajo en México 2006*. México: UAM-Plaza y Valdéz.
- Anant, T. (2005). Labour Market Reforms in India: A Review. *Reforming the Labour Market*. India: Academic Foundation.
- \_\_\_\_\_, Hasan, R., Mohapatra, P., Nagaraj, R., y Sasikumar, S. K. (2006). Labor Markets in India: Issues and Perspectives. *Labor Markets in Asia: Issues and Perspectives*. London: Palgrave Macmillan for the Asian Development Bank.
- Aspe, P. (1993). *El camino mexicano de la transformación económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ávila, J. L. (2006). *La era neoliberal*. México: UNAM - Océano.
- Banco Mundial. (2006). *Inclusive growth and service delivery: building on India's success: World Bank development policy review*. New Delhi: World Bank, India Office: Macmillan India.
- Bardhan, P. K. (1984). *The political economy of development in India*. Oxford, UK; New York, USA: B. Blackwell.

- Barkin, D. (1998). *Riqueza, pobreza y desarrollo sustentable*. México: Editorial Jus.
- Basu, K. (2004). The Indian Economy: Up to 1991 and Since. *India's emerging economy: Performance and prospects in the 1990s and beyond*. London: MIT Press.
- Bayón, C. (2006). Precariedad social en México y Argentina: tendencias, expresiones y trayectorias nacionales. *Revista CEPAL*, 88, 133–152.
- Béteille, A. (1983). *The idea of natural inequality and other essays*. Delhi: Oxford.
- \_\_\_\_\_ (2001, marzo 10). Race and caste. *The Hindu*. India.
- Bhattacharya, B. (1992). *India's economic crisis, debt burden, and stabilisation*. New Delhi: B.R. Pub. Corp - D.K. Publishers Distributors.
- \_\_\_\_\_ y Mitra, A. (1990). Excess Growth of Tertiary Sector in Indian Economy: Issues and Implications. *Economic and Political Weekly*, 25(44), 2445–2450.
- Bisht, P. y Saksena, A. (2004). *India in Global Economy: Beyond Reform and Rhetoric*. India: Deep & Deep Publications.
- Brass, P. (1990). *The politics of India since independence*. Cambridge; New York: Cambridge University Press.
- Bustelo, P. (1994). *La industrialización en América Latina y Asia Oriental: un estudio comparado de Brasil y Taiwán*. Madrid: Editorial Complutense.
- Calva, J. L. (2007, junio 14). Ahorro, inversión y crecimiento. *El Universal*. México.
- Canales, A. (2003). Demografía de la desigualdad el discurso de la población en la era de la globalización. En *Desafíos teórico-metodológicos de los estudios de población en el inicio del milenio*. México: Universidad de Guadalajara – El Colegio de México.
- Cárdenas, E. (1996). *La política económica en México, 1950-1995*. México: El Colegio de México.
- Carnoy, M. (2001). La transformación del trabajo en la nueva economía global. *El trabajo flexible en la era de la información*. Madrid: Alianza.

- Castells, M. (2005). *La era de la información*. Madrid: Alianza Editorial.
- Castillo, D. (2001). Los nuevos precarios, ¿mujeres u hombres? Tendencias en el mercado de trabajo urbano en Panamá, 1982-1999. *Papeles de Población*, (27), 99 – 145.
- Castro, U. (2008). *Economía de México y desarrollo sustentable*. Red Académica Iberoamericana Local-Global.
- Centro de Estudios de la Finanzas Públicas, CEFP (2008). *Distribución del ingreso y su desigualdad en México: un análisis sobre la ENIGH 2000-2006*. México: Cámara de Diputados, H. Congreso de la Unión.
- Chandra, B., Mukherjee, A., y Mukherjee, M. (2008). *India since independence*. New Delhi: Penguin Books.
- Choudhury, B. (2002). Employment and casualisation. *Alternative economic survey 2001-2002: economic «reforms» : development denied*. India: Rainbow Publishers.
- Clara, O. (2006). Flexibilización laboral: informalización-precariación del empleo: el Estado en el centro del debate. *Sociología del trabajo*, (58), 115 – 136.
- Cortés, F. (1995). El ingreso de los hogares en contextos de crisis, ajuste y estabilización: Un análisis de su distribución en México, 1977-1992. *Estudios Sociológicos*, XIII (37), 91-108.
- \_\_\_\_\_ (2003). Casi cuarenta años de desigualdad. *Una historia contemporánea de México*. México: Océano.
- Das, D. K. (1994). *Structural adjustment in the Indian economy*. New Delhi: Deep & Deep publ.
- D'Souza, E. (2000). What explains Services Sector Growth? *Indian Journal of Labour Economics*, 43(4).
- Debroy, B., y Kaushik, P. (2005). *Reforming the Labour Market*. Academic Foundation.

- Deshpande, L. K. (1999). Labour standards and structural adjustment. *Indian journal of labour economics.*, 42(1).
- Duclos, J., Esteban, J., y Ray, D. (2002). *Polarization : concepts, measurement, estimation*. Walferdange: Luxembourg Income Study.
- Dunteman, G.H. (1989). *Principal Components Analysis*. USA: SAGE.
- Ekta, G., y Kanupriya, R. (1993). Economics reforms and privatisation. *Structural adjustment in the Indian economy*. New Delhi: Deep & Deep Publications.
- Esteban, J., Ray, D., y Gradín, C. (1999). *Extensions of a measure of polarization, with an application to the income distribution of five OECD countries*. Coruña: Instituto de Estudios Económicos de Galicia Pedro Barrié de la Maza.
- Félix, D. (1986). Import substitution and late industrialization : Latin America and Asia compared. Ithaca, New York: Cornell University.
- Freije, S., López, L. y Rodríguez, C. (2003). *Origen de los cambios en la desigualdad salarial urbana, nacional y regional, en México* (No. 5). Estudios sobre Desarrollo Humano. México: PNUD.
- Frobel, F., Heinrichs, J., y Kreye, O. (1981). *La nueva división internacional del trabajo : paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. México: Siglo XXI.
- García, B. (2009). Los mercados de trabajo urbanos de México a principios del siglo XXI. *Revista mexicana de sociología.*, 71(1), 5 - 46.
- \_\_\_\_\_ (2010). Población económicamente activa evolución y perspectivas. *Los grandes problemas de México, I. Población*. México: El Colegio de México
- \_\_\_\_\_ (2011). Las carencias laborales en México: conceptos e indicadores. *Trabajos atípicos y precarización del empleo*. México: El Colegio de México.

- Garr, E. (2009). Polaridad socioeconómica de los trabajadores terciarios en la Ciudad de México. *Evolución del sector servicios en ciudades y regiones de México*. México: El Colegio de México.
- Garretón, M. A. (2004). *América Latina en el siglo XXI: hacia una nueva matriz sociopolítica*. Chile: LOM Ediciones.
- Garza, G. (2006). *La organización espacial del sector servicios en México*. México: Colegio de México.
- \_\_\_\_\_ y Sobrino, J. (2009). *Evolución del sector servicios en ciudades y regiones de México*. México: Colegio de México.
- Gasparini, L., Haimovich, F., y Olivieri, S. (2007). *Labor Informality Effects of a Poverty-Alleviation Program* (Working Paper No. 53). CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata.
- \_\_\_\_\_, Horenstein, M., y Olivieri, S. (2006). *Economic polarisation in Latin America and the Caribbean: what do household surveys tell us?* (Working Paper No. 38). CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata.
- Gereffi, G. (2006). *The new offshoring of jobs and global development*. Geneva: International Institute for Labour Studies.
- Gershuny, J. (1978). *After industrial society?: the emerging self-service economy*. Atlantic Highlands, N.J.: Humanities Press.
- Ghosh, A. (1992). Management of Economy and IMF Conditionalities. *Economic and Political Weekly*, 27(1-2), 4–11.
- Ghosh, J. (1995). Employment and Labour under Structural Adjustment—India Since 1991. *The Indian Journal of Labour Economics*, 38(4), 567–576.
- Gollás, M. (2003). Breve relato de cincuenta años de política económica. *Una historia contemporánea de México* (Vol. 1). Océano.

- León, A. y Dussel, E. (2001). El comercio intraindustrial en México, 1990-1999. *Comercio Exterior*, 51(7), 652–664.
- Gordon, J., y Gupta, P. (2003). Understanding India's Services Revolution. *IMF-NCAER Conference, A Tale of Two Giants: India's and China's Experience with Reform*, New Delhi.
- Gracida, E. M. (2004). *El desarrollismo*. México: UNAM : Océano.
- Gradín, C. (2000). Polarization by Sub-Populations in Spain, 1973-91. *The Review of income and wealth.*, 46(4), 457.
- Greene, W. (2006). *Growth in services outsourcing to India propellant or drain on the U.S. economy?* (Working papers) DIANE Publishing.
- Guerra, P. (1994). *El empleo precario y el empleo atípico : revisión bibliográfica y propuestas para el debate*. Chile: Programa de Economía del Trabajo.
- Guillén, A. (2001). *México hacia el siglo XXI : crisis y modelo económico alternativo*. México: Universidad Autónoma Metropolitana - Plaza y Valdés Editores.
- Gupta, D. (2004). *Interrogating caste: understanding hierarchy and difference in Indian society*. New York: Penguin Books.
- Hernández, E. (2003). Distribución del ingreso y pobreza. *La situación del trabajo en México, 2003*. México: UAM- Plaza y Valdés.
- \_\_\_\_\_. (2005). *Mercado laboral, desigualdad y pobreza en América Latina*. México: UAM - Casa Juan Pablos.
- Hewitt, C. (1978). *La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1970*. México: Siglo XXI.
- Hsu, J. (2008). There Are More Boys Than Girls in China and India. *Scientific American*. Recuperado a partir de <http://www.scientificamerican.com/article.cfm?id=there-are-more-boys-than-girls>

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, INEGI. (2008). *Resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2008*. México: INEGI.
- Joshi, S. (2004). Tertiary Sector-Driven Growth in India: Impact on Employment and Poverty. *Economic and political weekly.*, 39(37), 4175.
- Jusidman, C. (1993). *El sector informal en México*. México: Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Subsecretaría «B».
- Kapur, D. (2010). *Diaspora, development, and democracy: the domestic impact of international migration from India*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Karmakar, A. (1993). The Indian economy - a march towards globalization. *Structural adjustment in the Indian economy* (Vol.2). New Delhi: Deep & Deep Publications.
- Kennedy, L. (2007). Una industria tradicional en contacto con redes de producción mundializadas. Flexibilidad y fragmentación en las aglomeraciones de empresas del cuero en el sur de la India. *Globalización y localidad: Espacios, actores, movilidades e identidades*. México: CIESAS.
- Khusro, A. (1995). Reform Sans Employment. *Indian Journal of Labour Economics*, 38(1), 35 - 40.
- Kingdon, G. y Unni, J. (2001). Education and Women's Labour Market Outcomes in India. *Education Economics*, 9(2), 173–195.
- Kingsley, D., y Wilbert, M. (1974). Algunos fundamentos de la teoría de la estratificación. *La Desigualdad social : teorías de la estratificación y la movilidad sociales*. México: Secretaría de Educación Pública.
- Kuhn, P. (1995). *Labour market polarization: Canada in international perspective*. Hamilton, ON: McMaster University.
- Levitt, K. P. (1992). IMF structural adjustment: short-term gain for long-term pain? *Economic and political weekly*, 27(3), 97–102.

- Mabbett, I. (1970). *A short history of India*. New York: Praeger.
- Marx, K. (1991). *El capital* (17a ed., Vol. I). México: Siglo XXI.
- Mazumdar, D., y Sarkar, S. (2008). *Globalization, labor markets and inequality in India*. London; New York; Ottawa, ON: Routledge ; International Development Research Centre.
- Mehta, V. (1994). *Rajiv Gandhi and Rama's Kingdom*. New Haven, Conn: Yale University.
- Meyer, L. (2003). Estados Unidos de la vecindad distante a la proximidad difícil. *Una historia contemporánea de México* (Vol. 1). México: Océano.
- Meza, L. (2002). *Desigualdad salarial en México en el periodo 1988-1998 un análisis regional*. México: Universidad Iberoamericana.
- Mora, M. (2006). *Ajuste estructural y empleo precario: el caso de Costa Rica*. Tesis de doctorado en Ciencia Social. México: El Colegio de México.
- \_\_\_\_\_ y Oliveira, O. (2009). La degradación del empleo asalariado en los albores del siglo XXI: Costa Rica y México. *Papeles de Población*, (61), 195–231.
- \_\_\_\_\_ (2011). El empleo precario asalariado y globalización: enseñanzas desde Costa Rica. *Trabajos atípicos y precarización del empleo*. México: El Colegio de México.
- Moreno-Brid, J. C., y Ros, J. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana : una perspectiva histórica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Nachane, D. (2007). *Two decades of structural reforms in India : a balance sheet*. Pune: Gokhale Institute of Politics and Economics.
- Nagaraj, R. (2006). *Aspects of India's economic growth and reforms*. New Delhi: Academic Foundation.
- National Commission for Enterprises in the Unorganised Sector, NCEUS. (2007). *Report on conditions of work and promotion of livelihoods in the unorganised sector*. New Delhi: NCEUS.



- National Sample Survey, NSS, (2006). *Report number 515*. India: NSS.
- Naughton, B. (2007). *The Chinese economy: transitions and growth*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Noorbakhsh, F. (2005). Spatial Inequality, Polarization and its Dimensions in Iran: New Empirical Evidence. *Oxford Development Studies*, 33(3-4), 473 -491.
- Nun, J. (1969). Superpoblación relativa, ejército industrial y masa marginal. *Revista Mexicana de Sociología*, 5(2), 201.
- Oliveira, O. y Mora, M. (2010). Las desigualdades laborales: evolución, patrones y tendencias. *Los grandes problemas de México, V. Desigualdad social*. México: El Colegio de México.
- Ortiz, A. (1998). *El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época*. México: El Colegio de México - Fideicomiso Historia de las Américas - Fondo de Cultura Económica.
- Ortiz, E. (2006). El sector servicios en la transformación de la estructura económica de México, 1990-2003. *La organización espacial del sector servicios en México*. México: El Colegio de México.
- Pacheco, E., y Szasz, I. (1995). Mercados de trabajo en América Latina. *Perfiles Latinoamericanos*, 4(6), 49 – 69.
- Pacheco, P. (2009). Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México. *Economía, UNAM*, 2(004).
- Pais, J. (2002). Casualisation of Urban Labour Force: Analysis of Recent Trends in Manufacturing. *Economic and Political Weekly*, 37(7), 631–652.
- Pal, P. y Ghosh, J. (2007). *Inequality in India: A survey of recent trends* (Working Paper No. 45). United Nations, Department of Economics and Social Affairs.

- Pande, M. (2011). *Gandhi's Vision of Social Transformation*. New Delhi: Rawat Publications.
- Papola, T., y Pais, J. (2007). Debate on labour market reforms in India: A case of misplaced focus. *The Indian Journal of Labour Economics*, 50(2), 61–65.
- Parikh, K. (1997). India's Economy: Poised for Take-Off. *Economic and Political Weekly*, 32(21), 1141–1145.
- Patel, I. (1992). New economic policies: a historical perspective. *Economic and Political Weekly*, 27(1-2), 41–52.
- Peña, S. y Aguirre, T. (2006). De la Revolución a la industrialización. *Historia económica de México* (Vol. 4). México: UNAM.
- Pinto A. (1976). Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente en América Latina. *Inflación: raíces estructurales*. México: Fondo de Cultura Económica.
- \_\_\_\_\_ (1998), Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina. *Cincuenta años del pensamiento en la CEPAL*, Textos seleccionados, Vol. 2. Chile: CEPAL/ FCE.
- Poulantzas, N. (1997). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. México: Siglo XXI.
- Pozas, M. A. (2002). *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa*. México: El Colegio de México.
- Rai, S. (2006, febrero 16). India's outsourcing industry is facing a labor shortage. *New York Times*. USA.
- Ram, M. (1993). Towards a new strategy for India's economic development. *Structural adjustment in the Indian economy (Vol. 1)*. New Delhi: Deep & Deep Publications.
- Rath, D. y Raj, R. (2006). Analytics and Implications of Services Sector Growth in Indian Economy. *The Journal of Income and Wealth*, 28(1), 47-62.

- Ratnam, C. (2005). Labour market in India. *Reforming the Labour Market*. Academic Foundation.
- Rendón T, y Salas C. (1987). Evolución del empleo en México: 1895-1980. *Estudios demográficos y urbanos*, 2(2), 189 - 230.
- Reygadas, L. (2011). La experiencia de la incertidumbre laboral. *Trabajos atípicos y precarización del empleo*. México: El Colegio de México.
- Rionda, J. (2011). Estado, flexibilidad laboral y seguridad social en México. *Ide@s CONCYTEG*, 6(75), 1092–1112.
- Rodgers, G. (1989). Precarious work in western Europe: The state of the debate. *Precarious jobs in labour market regulation: The growth of atypical employment in western Europe*. Geneva, Switzerland: International Institute for Labour Studies - Free University of Brussels.
- Rojas, G., y Salas, C. (2011). Precariedad laboral y la estructura del empleo en México, 1995-2004. *Trabajos atípicos y precarización del empleo*. México: El Colegio de México.
- Rosales, O. y Kuwayama, M. (2007). *América Latina y China e India : hacia una nueva alianza de comercio e inversión*. Chile: Naciones Unidas – CEPAL.
- Rossi, M. y Gradin, C. (2000). Polarization and Wage Inequality in Uruguay, 1989-97. *El Trimestre Económico*, 67(267).
- Rousseau, J. (1999). *Discurso sobre el origen de la desigualdad entre los hombres*. San José California: ToExcel.
- Rueda, I. (1998). *México : crisis, reestructuración económica, social y política, 1982-1996*. México: Siglo XXI Editores - UNAM.

- Salas, C. (2006). El proceso de terciarización del mercado de trabajo en México, 1998-2004. *La organización espacial del sector servicios en México*. México: El Colegio de México.
- \_\_\_\_\_ y Zepeda, E. (2003). Empleo y salarios en el México contemporáneo. *La situación del trabajo en México, 2003*. México: UAM – Plaza y Valdés.
- Sassen, S. (1999). *La ciudad global : Nueva York, Londres, Tokio*. Buenos Aires: Eudeba.
- Sen, A. (1992). *Inequality reexamined*. New York; Cambridge, Mass.: Russell Sage Foundation - Harvard University Press.
- \_\_\_\_\_ (1995). *Nuevo examen de la desigualdad*. Madrid: Alianza.
- Sethi, J. D. (1994). New economic policy: a critique. *Structural adjustment in the Indian economy*. New Delhi: Deep & Deep Publications.
- Shariff, A. y Gumber, A. (1999). Employment and wages in India : pre and post reform scenario. *Indian journal of labour economics.*, 42(2).
- Sharma, A. (2006). Flexibility, employment and labour market reforms in India. *Economic and Political Weekly*, 2078–2085.
- Sharma, M. (2005). Economic reforms and employment in India. *Good jobs, bad jobs, no jobs : labor markets and informal work in Egypt, El Salvador, India, Russia, and South Africa*. Washington, D.C.: Global Policy Network.
- Singh, M. (1993). India's economic policies: the past experience and the new initiatives. *Structural adjustment in the Indian economy* (Vol. 2). New Delhi: Deep & Deep Publications.
- Solís, P. (2007). *Inequidad y movilidad social en Monterrey*. México: El Colegio de México.
- Somavía, J. (1999). *Trabajo decente : memoria del Director General*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Sotelo, A. (1999). *Globalización y precariedad del trabajo en México*. México: Caballito.

- \_\_\_\_\_ (2003). *La reestructuración del mundo del trabajo : superexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo*. México: Ítaca.
- Standing, G. (1999). *Global labour flexibility : seeking distributive justice*. New York: St. Martin's Press.
- Stiglitz, J. (2007). *El malestar en la globalización*. Madrid: Punto de Lectura.
- Sutcliffe, B. (2003). Death and Development. Conference *Egalitarian Development in the Era of Globalization*, University of Massachusetts Amherst.
- Tavares, M. (1980). De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero. *Ensayos Sobre Economía Brasileña*. Sección de obras de economía. México: Fondo de Cultura Económica.
- Tendulkar, S. y Bhavani, T. (2007). *Understanding reforms : post 1991 India*. New Delhi; New York: Oxford University Press.
- Thorat, S. y Deshpande, R. (1999). Caste and labour market discrimination. *Indian Journal of Labour Economics*, 42(4).
- Tilly, C. (2000). *La desigualdad persistente*. Buenos Aires: Manatíal.
- Tokman, V. (2007). Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina. *Revista Internacional del trabajo*, 126(1-2).
- \_\_\_\_\_ (1982). *Desarrollo desigual y absorción de empleo : América Latina, 1950-80*. Chile: Organización Internacional del Trabajo.
- Tumin, M. (1974). Un análisis crítico del trabajo de Davis y Moore. *La Desigualdad social : teorías de la estratificación y la movilidad sociales*. México: Secretaría de Educación Pública.
- Turner, B. S. (1986). *Equality*. England: Taylor & Francis.
- Valdivia, M. y Pedrero, M. (2011). Segmentación laboral, educación y desigualdad salarial en México. *Revista Mexicana de Sociología*, 2011(1).

- Vargas, G. (2002). *Introducción a la teoría económica: aplicaciones a la economía mexicana*. México: Pearson Education.
- Virmani, A. (2006). India's Economic Growth History: Fluctuations, Trends, Break Points and Phases. *Indian Economic Review*, 41(1), 81.
- Wacquant, L. (2000). Logics of urban polarization: the view from below. *Renewing Class Analysis*. Oxford: Blackwell Publishers - The Sociological Review.
- \_\_\_\_\_ (2008). *Los condenados de la ciudad: gueto, periferias y estado*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Weller, J. (2000). *Reformas económicas, crecimiento y empleo: los mercados de trabajo en América Latina y El Caribe*. Chile: México: CEPAL - Fondo de Cultura Económica.
- \_\_\_\_\_ (2001). *Procesos de exclusión e inclusión laboral: la expansión del empleo en el sector terciario*. Chile: Naciones Unidas – CEPAL.
- \_\_\_\_\_ (2004). El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobrevivencia. *Revista de la CEPAL*, (84), 159–176.
- Williamson, J. (2003). No hay consenso en el significado. Reseña sobre el Consenso de Washington y sugerencias sobre los pasos a dar. *Finanzas y desarrollo*, 40(3).
- Wolfson, M.(1994). When Inequalities Diverge. *The American Economic Review*, 84(2), 353–358.
- Wu, Y. (2008). *Comparing regional development in China and India*. Helsinki : UNU/WIDER.
- Yechury, S. (2010, febrero 23) All sound, no fury. *Hindustan times*. New Delhi.
- Zuñiga, E., y Leite, P. (2006). Los procesos contemporáneos de la migración México-Estados Unidos: una perspectiva regional. *Migración México-Estados Unidos: Implicaciones y retos para ambos países*. México: CIESAS.

## ANEXOS

### 1. Comparabilidad ENOE – NSS

La presente investigación está basada en un estudio comparativo del mercado laboral entre India y México que utilizó el análisis estadístico como una de sus principales herramientas. De esta manera, el estudio empírico se basó en dos encuestas que permitieron aprehender los ejes analíticos estudiados: la precarización y la polarización laboral.

En el caso de India se utilizó la encuesta *National Sample Survey (NSS)* que es una encuesta anual elaborada por el gobierno indio, la cual recolecta datos socioeconómicos desde 1950 y tiene como objetivo proporcionar información estadística que permita una planificación socioeconómica y la formulación de políticas públicas. En particular, el módulo relacionado con el mercado de trabajo se realiza cada cinco años.<sup>89</sup> Es importante mencionar, que la cobertura geográfica de la NSS 61 tuvo limitaciones en diversos territorios de las provincias como *Leh (Ladakh), Kargil Jammu & Kashmir, Nagaland, Andaman y Nicobar Islands* que se ubican en los estados de color amarillo en el mapa A.1.

---

<sup>89</sup> NSS genera información sobre múltiples temas (migración, empleo – desempleo, economía, condición de los hogares, educación) que se desarrollan en diversas rondas (años).

Mapa A.1. India dividido por sus Estados y Territorios, 2011.



Fuente: www.mapsofindia.com

Por otro lado, en México se utilizó la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) que es realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), esta encuesta comenzó a levantarse a partir del año 2005 como resultado de la unión de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) y la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) vinculadas con el mercado laboral mexicano. El objetivo principal de la ENOE



es obtener información estadística anual sobre las características ocupacionales de la población a nivel nacional.

Una de las dificultades empíricas al analizar dos poblaciones mediante encuestas es la comparabilidad de la población en estudio, por lo que en este anexo se pretende mostrar a qué nivel ambas encuestas son comparables. Es decir, se intenta exponer que la *NSS* y la *ENOE* presentan similitudes en cuanto a la temporalidad, la representatividad y las preguntas en dichas encuestas mostrando la viabilidad de la investigación.

### **Temporalidad**

Una vez que se eligieron las encuestas que permitieron realizar este trabajo de investigación, se procedió a analizar el periodo temporal de éstas. La temporalidad de la *NSS* y la *ENOE* es un elemento que permite ubicar a la población en un momento del tiempo, por lo que la elección del periodo de estudio tiene que coincidir en las dos encuestas. Sin embargo, la *NSS* y la *ENOE* presentan diversas diferencias. Por ejemplo, la encuesta india en su módulo de empleo y desempleo se presenta cada cinco años (la encuesta mexicana se realiza anualmente), por lo que se examinó un período de convergencia (el más reciente) de ambas encuestas, concluyendo que la *NSS round 61* (2004 – 2005) y la *ENOE 2005* permiten realizar el estudio comparativo planteado en el capítulo dos.

El levantamiento de la *NSS 61* y la *ENOE 2005* se realizó trimestralmente, por lo que se buscó un trimestre común en las dos encuestas para realizar la investigación (véase cuadro A.1), seleccionando el que corresponde al periodo de abril a junio del 2005, debido a que en este trimestre se presenta una mayor estabilidad económica en los hogares (en contraste con el trimestre de enero – marzo que se ve afectado por las variaciones en la economía). Además, el periodo de abril a junio del 2005 es uno de los dos trimestres en que el levantamiento de las dos encuestas coincide.

Cuadro A.1. Trimestres de las encuestas NSS 61 y ENOE 2005.

Trimestre	India (NSS 61)	México (ENOE 2005)
Primer	Julio - Septiembre 2004	Enero - Marzo 2005
Segundo	Octubre - Diciembre 2004	Abril - Junio 2005
Tercer	Enero - Marzo 2005	Julio - Septiembre 2005
Cuarto	Abril - Junio 2005	Octubre - Diciembre 2005

Fuente: NSS 61 y ENOE 2005.

## Representatividad

La representatividad es un elemento importante que permite hacer comparaciones entre poblaciones, por lo que en esta investigación se hizo un trabajo exhaustivo para verificar que la población en estudio fuera representativa en las dos encuestas. En este aspecto, las encuestas presentan diferencias importantes, debido a que por un lado la NSS es una encuesta que tiene representatividad a nivel nacional, zonas rurales - urbanas y las grandes ciudades. En el caso de la ENOE, la representatividad es a nivel nacional, grandes ciudades, entidad federativa y diversos tamaños de localidades (urbano - rural). Es importante mencionar que las definiciones de las zonas urbanas<sup>90</sup> en India y México son diferentes por lo que es imposible hacer una comparación al respecto. Lo anterior limita el contraste de la población objetivo únicamente a nivel nacional o grandes ciudades.

La población a nivel nacional en India y México muestra disimilitudes significativas con respecto a las zonas rurales y urbanas<sup>91</sup> que dificultan el estudio comparativo entre estos dos países. Por lo que la presente investigación optó por analizar el mercado laboral de las grandes ciudades, debido a que este nivel son representativas las dos encuestas. Además, como se mencionó anteriormente en las ciudades se puede observar con mayor detalle las dinámicas del sector terciario. Las

<sup>90</sup> Para la India una localidad es urbana si cumple los siguientes tres requisitos: población mínima de 5000 personas, al menos 75 por ciento de los trabajadores hombres laborando en actividades no agrícolas y una densidad de población de por lo menos 400 habitantes por kilómetro cuadrado. En el caso de México, una de las definiciones de zona urbana se asocia con localidades que tienen más de 15,000 habitantes.

<sup>91</sup> En el año 2011, la población india contaba con 68 por ciento de los habitantes en zonas rurales y 32 por ciento en localidades urbana (*Census* 2011). Para México, la relación es inversa, en el año 2010 aproximadamente 38 por ciento de los habitantes se ubican en zonas rurales y 62 por ciento en localidades urbanas (Censo 2010).

ciudades que se estudiaron para esta investigación se presentan en el cuadro A.2. En la India se presentan 27 ciudades, en México 32 urbes.

Cuadro A.2. Principales ciudades representadas en NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

India	México
Agra	Ciudad de México
Ahmedabad	Guadalajara
Bangalore	Monterrey
Bhopal	Puebla
Chennai	León
Delhi	San Luis Potosí
Faridabad	Mérida
Howrah	Chihuahua
Hyderabad	Tampico
Indore	Veracruz
Jaipur	Acapulco
Kalyan – Dombivli	Aguascalientes
Kanpur	Morelia
Kolkata	Toluca
Lucknow	Saltillo
Ludhiana	Villahermosa
Meerut	Tuxtla Gutiérrez
Mumbai	Tijuana
Nagpur	Culiacán
Nashik	Hermosillo
Patna	Durango
Pimpri Chinchwad	Tepic
Pune	Campeche
Surat	Cuernavaca
Thane	Oaxaca
Vadodara	Zacatecas
Varanasi	Colima
	Querétaro
	Tlaxcala
	La Paz
	Cancún
	Pachuca

Fuente: NSS 61 y ENOE 2005.

### **Preguntas en los cuestionarios**

Por último, las preguntas elegidas de la NSS 61 y la ENOE 2005 cumplen con las definiciones que se hicieron en el capítulo dos para captar la precarización y la polarización laboral en India y México. En los siguientes cuadros se exponen las preguntas que se usaron para medir los fenómenos en estudio. Por ejemplo, en el cuadro A.3 se presentan las preguntas vinculadas con la precarización laboral que contienen las variables de condición de seguridad social, tipo de contrato, tamaño de la empresa y derecho a vacaciones pagadas.

Cuadro A.3. Preguntas seleccionadas para medir a los trabajadores precarios, India - México, 2005.

NSS 61	Preguntas ENOE (2005)
<b>Seguridad social</b>	
<b>Availability of social security benefits</b>	<b>6d. Por parte de este trabajo...tiene acceso a atención médica en</b>
1) eligible for: only PF/pension (ie, GPF, CPF, PPF, pension, etc.)	1) el Seguro Social (IMSS)?
2) only gratuity	2) el hospital, o clínica naval, militar o de PEMEX?
3) only health care & maternity benefits	3) el ISSSTE
4) only PF/pension and gratuity	4) el ISSSTE estatal
5) only PF/pension and health care & maternity benefits	5) otra institución médica?
6) only gratuity and health care & maternity benefits	6) no recibe atención médica?
7) PF/pension-gratuity-health care & maternity benefits	9) NS
8) not eligible for any of above social	
<b>Tipo de contrato</b>	
<b>Type of job contract</b>	<b>3j. ¿En su empleo...cuenta con un contrato por escrito?</b>
1) No written job contract	1) Sí
2) Written job contract	2) No
...1 year or less	3) NS
...more than 1 year to 3 years	
...more than 3 years	<b>3k. El contrato de ... es</b>
	1) Temporal o por obra terminada?
	2) De base, planta o por tiempo indefinido?
<b>Tamaño de la empresa</b>	
<b>Number of workers in the enterprise...</b>	<b>3q. ¿Aproximadamente cuántas personas, incluyendo al dueño, laboran donde trabaja ...?</b>
1) less than 6	1) 1 persona
2) 6 to 9	2) 2 a 5 personas
3) 10 & above but less than 20	3) 6 a 10 personas
4) 20 & above	4) 11 a 15 personas
9) not known	5) 16 a 20 personas
	6) 21 a 30 personas
	7) 31 a 50 personas
	8) 51 a 100 personas
	9) 101 a 250 personas
	10) 251 a 500 personas
	11) 501 y más personas
	99) NS
<b>Vacaciones pagadas</b>	
<b>Whether eligible for paid leave...</b>	<b>3l. Por su trabajo, ¿a... le dan</b>
1) Yes	1) aguinaldo?
2) No	2) vacaciones con goce de sueldo?
	3) reparto de utilidades?
	4) Ninguna de las anteriores
	5) No le dan nada
	6) NS

Fuente: India, cuestionario NSS round 61 . México, cuestionario ENOE 2005.

En lo que respecta a la polarización, el cuadro A.4 expone la pregunta que capta las ocupaciones de los trabajadores mediante diversos grupos laborales. En el caso de la NSS 61 se utiliza la *National Classification of Occupations (NCO)* que agrupa las clasificaciones con base en la información contenida y el trabajo realizado de las ocupaciones. Para la ENOE 2005 se usó la Clasificación Mexicana de Ocupaciones (CMO) que tiene como objetivo ordenar las ocupaciones principales en función de la división técnica del trabajo.

Cuadro. A.4. Preguntas seleccionadas para medir a los trabajadores polarizados por tipo de ocupación, India y México, 2005.

<i>NSS 61</i>	ENOE (2005)
Ocupación	
<i>Usual principal activity?</i>	<b>3. Si...tiene más de un trabajo, hablemos del principal. ¿Cuáles son las tareas o funciones principales que... desempeña en su trabajo? ¿Cuál es el nombre del oficio, puesto o cargo?</b>
<i>Occupation (3 digit NCO)</i>	

Fuente: India, cuestionario *NSS 61* . México, cuestionario ENOE 2005.

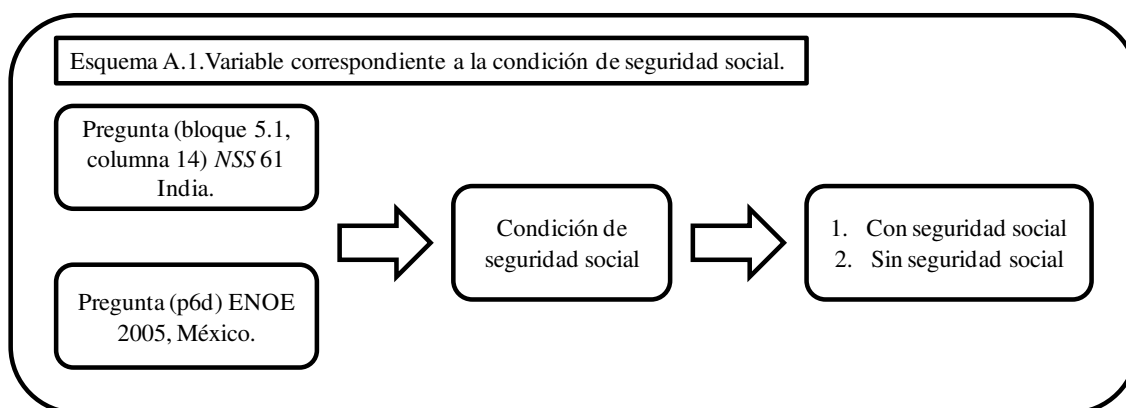
Las preguntas relacionadas con la precarización y la polarización laboral (cuadro A.3 y A.4) deben homogeneizarse en las variables estudiadas para realizar la comparación. Por lo que, en el siguiente anexo se exponen la construcción de las variables con base en las preguntas mostradas anteriormente.

## 2. Construcción de variables

En este anexo se pretende construir las variables que se utilizaron para medir la precarización y la polarización laboral en la NSS 61 y la ENOE 2005 a través de la estandarización de las preguntas seleccionadas en ambas encuestas. La precarización laboral se captó mediante cuatro variables (condición de seguridad social, tipo de contrato, tamaño de la empresa y derecho vacaciones pagadas). En lo que respecta a la polarización se aprehendió mediante cinco grupos ocupacionales que se elaboraron con

base en las listas de ocupaciones de la *NSS* y lo *ENOE*.<sup>92</sup> Las variables de precarización se construyeron con la finalidad de aplicar un índice de componentes principales que se agrupa mediante el análisis por conglomerados (véase anexo 3), el cual se utilizó para medir este fenómeno. Además, la homogeneización de dichas variables permite mostrar las particularidades de las condiciones laborales de India y México. En el caso de la polarización se realizó una exhaustiva búsqueda sobre los grupos ocupacionales en ambos países.

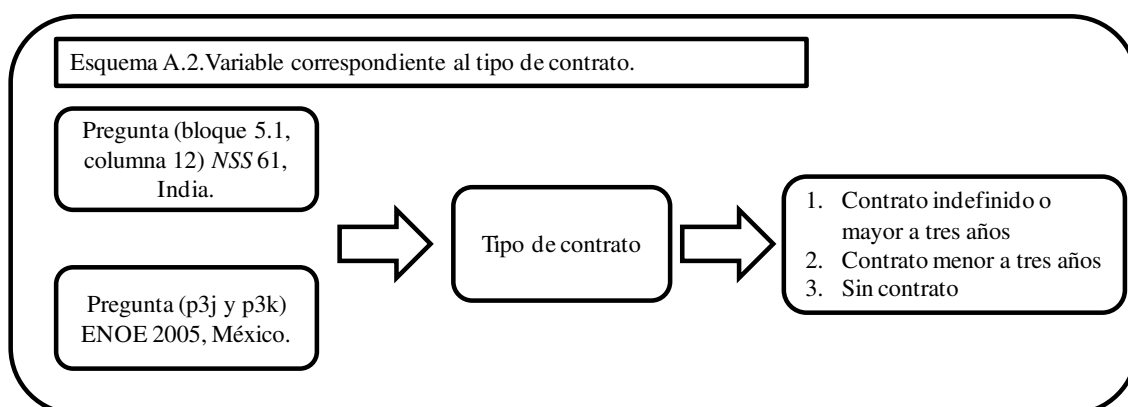
La primera variable que se construyó fue la condición de seguridad social que se ubica en los cuestionarios de la *NSS* 61 y la *ENOE* 2005. En esta investigación, el concepto de seguridad social se limita al recibimiento del tratamiento médico como parte de las prestaciones laborales que reciben en su empleo los trabajadores (en el caso de que reciban). Esta acotación se debe principalmente a dos elementos. En primer lugar, el cuestionario de la *ENOE* 2005 vincula la seguridad social con la atención médica, por lo que al hacer la comparación únicamente se puede utilizar los aspectos de salud. En segundo lugar, el concepto de seguridad social ha sufrido cambios en el transcurso del tiempo que se ven reflejados en las encuestas que captan esta información. En el caso de la encuesta mexicana, la pregunta referente a la seguridad social se relaciona con instituciones gubernamentales y otras instituciones que otorgan el servicio médico a los trabajadores. En el caso de la *NSS* 61, la pregunta sobre seguridad social se vincula con diversos aspectos (además de la atención médica) como las pensiones y las gratificaciones (véase esquema A.1.). En el siguiente esquema se observa con mayor detalle la forma en que se homogeneizaron la variable de condición de seguridad social de la *NSS* 61 y la *ENOE* 2005.



<sup>92</sup> Las dos clasificaciones (*NCO* y *CMO*) tienen ocupaciones similares.

Para fines de esta investigación, la seguridad social se expresa mediante una variable dicotómica que obtiene a los trabajadores con seguridad social (véase esquema A.1). Así, los trabajadores indios y mexicanos se fraccionan entre aquellos que cuentan con seguridad social (más privilegiados) y los que no reciben esta prestación en su empleo.

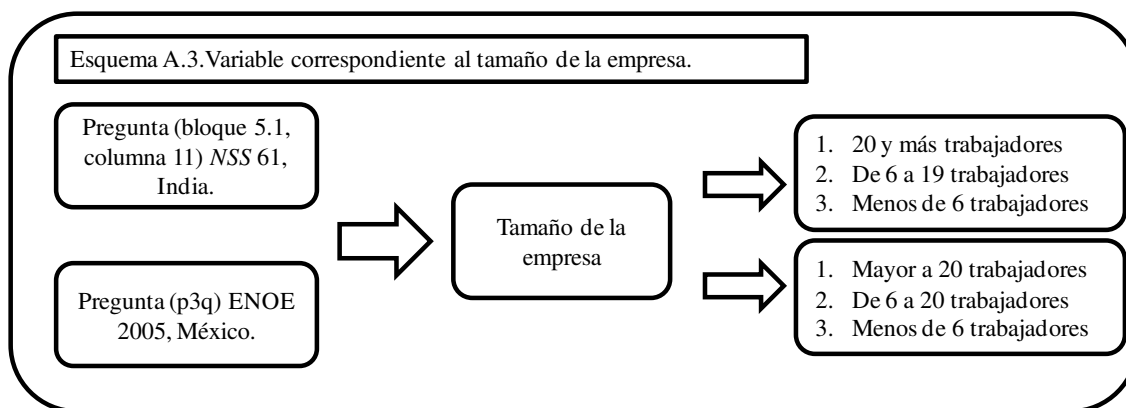
Por otro lado, la segunda variable que se utilizó en esta investigación fue la de contrato laboral que se vincula con la estabilidad en el empleo. En este caso, la construcción de este indicador se basó en las preguntas del bloque 5.1 columna 12 (*NSS* 61) y 3j (*ENOE* 2005), respectivamente, las cuales exponen múltiples respuestas que se modificaron para lograr variables similares en ambas encuestas (véase cuadro A.3.). En particular, el contrato laboral para esta investigación se definió mediante tres posibilidades (indefinido o mayor a tres años, menor a tres años o sin contrato) que permitieron crear una variable similar de contrato laboral para la India y México (véase esquema A.2.)



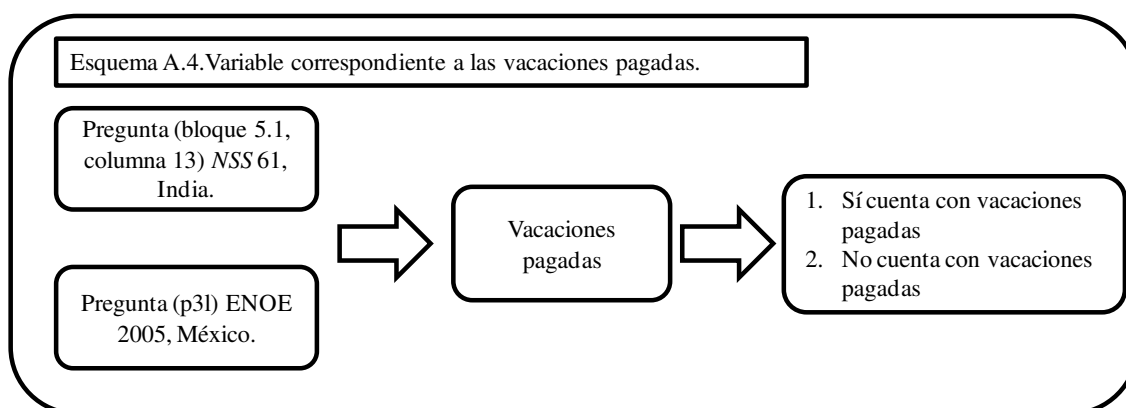
La tercera variable es el tamaño de la empresa que es un elemento importante para las condiciones laborales de los trabajadores, debido a que regularmente las empresas con mayor número de empleados ofrece empleos con mejores condiciones laborales. Así, la variable relacionada con el tamaño de la empresa se construyó con base en preguntas similares de la *NSS* 61 y la *ENOE* 2005. Sin embargo, la agrupación por tamaño de empresa que se hicieron en ambas encuestas presenta una pequeña diferencia que obligó a utilizar tipos de tamaño de empresas diferenciados para India y México. En el caso del país asiático se agruparon tres posibilidades: menor a 6 trabajadores, de 6 a 19 trabajadores y mayor a 19 trabajadores. Para México, la conformación de dichos grupos fue menor a 6 trabajadores, de 6 a 20 trabajadores y



mayor a 20 trabajadores (véase esquema A.3). La diferencia se localiza en el tercer grupo con un trabajador de diferencia (en la India es mayor a 19 trabajadores y para México es mayor a 20 empleados), la disimilitud que se presenta en esta variable es únicamente por un trabajador, por lo que se considera que esta situación es poco relevante para el análisis de la precariedad laboral.



Por último, la variable de vacaciones pagadas hace referencia a una prestación importante de los trabajadores debido a que permite disfrutar de un periodo de tiempo de descanso al año sin perder su salario. La construcción de la variable de vacaciones pagadas se definió para las dos encuestas de forma dicotómica, debido a que la NSS 61 y la ENOE 2005 captaron esta prestación laboral de manera diferenciada, por lo que se homogeneizó mediante dos respuestas que se muestran en el esquema A.4.



En suma, la construcción de las diversas variables que se utilizan para medir la precariedad laboral en India y México en el año 2005 expone la posibilidad de comparar multidimensionalmente el fenómeno en estudio entre los dos países.

## Tratamiento de los datos no especificados

Los datos no especificados son un elemento relevante en la construcción de las variables, debido a que la herramienta estadística que se utilizará (análisis por componentes principales (anexo tres) para estudiar la precariedad laboral requiere que dichos datos se asocien a alguna categoría definida o eliminarlos.

En este contexto, la presente investigación optó por imputar los valores no especificados con base en la asociación que existe entre diversas variables vinculadas con las condiciones laborales, las cuales permitieron colocar las observaciones no determinadas en cada una de las dimensiones analizadas. Es decir, los datos que se encuentran en la categoría “con seguridad social” se vinculan mayormente con contratos mayores a tres años o en su caso a empresas con más de 20 empleados. Por el contrario, las observaciones que se localizan “sin seguridad social” principalmente se asocian con los datos “sin contrato” o en las empresas que tienen menos de 6 empleados. Así, los datos no especificados en las variables estudiadas se imputaron mediante los múltiples vínculos que se presentan en las condiciones laborales de los trabajadores.

Las variables que se utilizaron para imputar las observaciones no determinadas se dividieron en dos grupos. Por un lado, las variables internas que se utilizaron en el índice de componentes principales (anexo tres). Por otro lado, las variables externas que se vinculan con diversos aspectos de las condiciones laborales (cuadro A.5). En las siguientes líneas se describe con mayor detalle el procedimiento utilizado para la recodificación de los datos no especificado.

Cuadro A.5. Variables utilizadas para imputar los datos no especificados, India – México, 2005.

Internas		Externas	
Acceso a seguridad social	Con acceso Sin acceso	Condición sindical	Con sindicato Sin sindicato No sabe
Tamaño de la empresa	Más de 20 empleados Entre 6 y 19 empleados (20 trabajadores para México) Menos de 6 empleados	Nombre de la empresa	Nombre de la empresa Sin nombre o razón social Unidad doméstica o trabajador de otro trabajador Trabajador en el extranjero No sabe
Tipo de contrato	Indefinido o mayor a tres años Temporal o menor a tres años Sin contrato	Tipo de empresa	Independiente, personal o familiar Compañía o empresa del sector privado Gobierno o institución no administrada por el gobierno

Fuente: NSS 61 y ENOE 2005.

En la India, la única variable imputada fue la de tamaño de empresa. Para México, el acceso a la seguridad social, el tamaño de la empresa y el tipo de contrato recodificaron sus observaciones no especificadas (véase cuadro A.8). Es importante mencionar que el porcentaje de valores imputados en el caso del tamaño de empresas de India es significativo, sin embargo, en el capítulo dos se expone la importancia teórica de esta variable en el fenómeno de la precariedad, por lo que se optó por mantenerla para el análisis de dicho fenómeno. En México, las dimensiones de seguridad social, tamaño de empresa y tipo de contrato muestran pequeños porcentajes de datos no especificado (entre uno y tres por ciento) que se imputaron a los valores definidos por cada una de las variables (cuadro A.6).

Cuadro A.6. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario con base en los datos no especificados por variable en estudio, India - México, 2005.

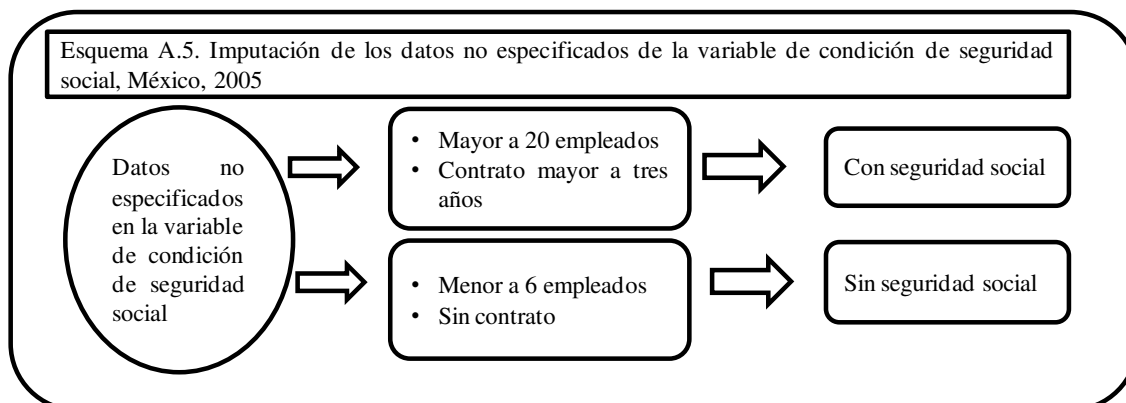
Variables en estudio	Datos no especificados	
	India	México
Condición de seguridad social	--	1.0
Tamaño de la empresa	14.7	2.8
Tipo de contrato	--	1.5
Vacaciones pagadas	--	--

Fuente: cálculos propios con base en *NSS 61* (India) y la *ENOE 2005* (México).

## Seguridad social

La variable de seguridad social presenta datos no especificados en México (1.1 por ciento), los cuales se imputaron con base en las variables de tamaño de empresa y tipo de contrato. Por ejemplo, los trabajadores que no habían especificado su condición de seguridad social y laboraban en empresas con más de 20 empleados se les recodificó como trabajadores que contaban con seguridad social. En contraste, los trabajadores no especificados (seguridad social) y que laboraban en empresas con menos de 6 empleados se les etiquetó como trabajadores sin seguridad social. En lo que respecta a la imputación de las observaciones no especificadas de la seguridad social vinculadas con el tipo de contrato, la relación se planteó de manera similar. Es decir, las observaciones no especificadas en la seguridad social y que tienen contrato por más de tres años se les reubicó en la categoría de empleados con seguridad social. Por el

contario, los trabajadores no especificados en su condición de seguridad social y sin contrato se les imputó a la categoría de sin seguridad social (véase esquema A.5).



Una vez que se imputaron las observaciones no especificados de la variable de seguridad social en México en el año 2005, se obtienen dos categorías (con seguridad social y sin seguridad social) que permiten la aplicación del análisis de componentes principales que se desarrolla en el anexo tres. En el cuadro A.7 se expone la distribución porcentual de los trabajadores antes y después de aplicar la imputación.

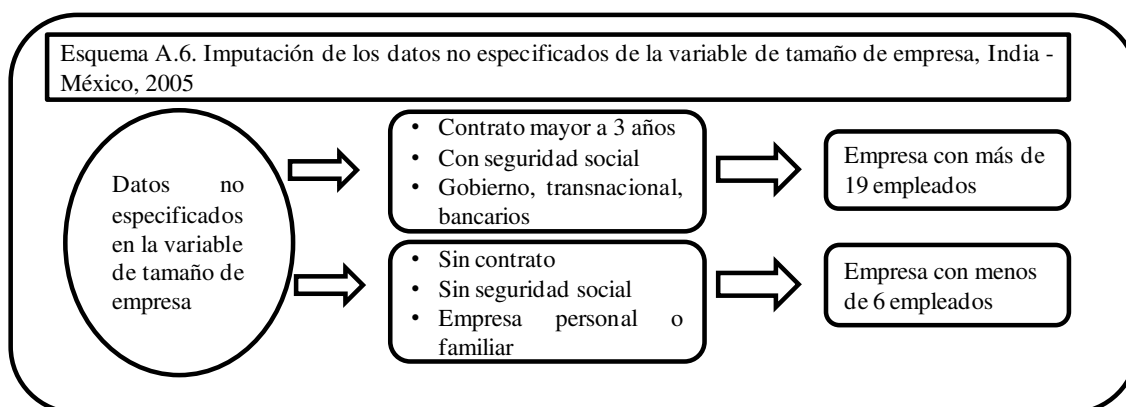
Cuadro A.7. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario (datos sin imputar - imputados), según condición de seguridad social, México, 2005.

Condición de seguridad social	Datos sin imputar	Datos imputados
Con seguridad social	65.2	66.0
Sin seguridad social	33.7	34.0
No especificado	1.1	0.0

Fuente: cálculos propios con base en la ENOE 2005.

Por otro lado, la variable de tamaño de empresa presenta datos no especificados en India y México. En particular, el país asiático expone un alto porcentaje de estas observaciones (aproximadamente 15 por ciento) que se imputaron mediante la variable de tipo de contrato. El tratamiento de estos datos se realizó de manera similar a las observaciones no especificadas de la variable de seguridad social (tamaño empresa y contrato mayor a tres años se le asignó como trabajadores en empresas con más de 20 empleados o por el contrario). En el caso de México, la imputación de los datos no especificado del tamaño de empresa se realizó a través de diversas variables (condición de seguridad social, tipo de contrato, condición sindical y tipo de empresa) que

permitieron situar estas observaciones en las categorías empresas con más de 20 empleados, empresas entre 6 y 19 empleados y empresas con menos de 6 empleados. El procedimiento de recodificación se elaboró vinculando los trabajadores con mejores condiciones laborales a la categoría de empresas más grandes o en su caso los trabajadores con peores condiciones laborales se recodificaron como trabajadores en empresas con menos de 6 empleados (véase esquema A.6).



En el cuadro A.8 se muestran los trabajadores por tamaño de empresa antes y después de la imputación, derivando que la variable de tamaño de empresa se presenten únicamente tres categorías.

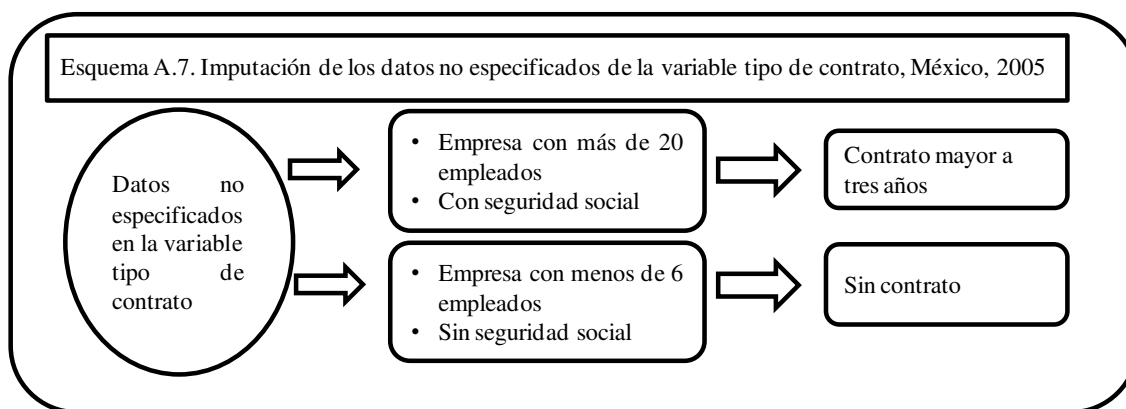
Cuadro A.8. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario (datos sin imputar - imputados), según tamaño de empresa, India - México, 2005.

Tamaño de la empresa	India		México	
	Datos sin imputar	Datos imputados	Datos sin imputar	Datos imputados
Empresas con más de 20 empleados	31.0	36.4	54.2	54.3
Empresas entre 6 y 19 empleados	20.3	23.8	20.4	22.2
Empresas menores a 6 empleados	34.0	39.8	22.7	23.5
No especificado	14.7	0.0	2.7	0.0

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

La última variable con datos no especificados (1.7 por ciento) es el tipo de contrato, en este caso, las variables que se utilizaron para imputar a los trabajadores no especificados en el tipo de contrato fueron seguridad social y tamaño de empresa, reasignando estas observaciones con base en los vínculos de condiciones laborales (con seguridad social - empresas con más de 20 empleados – contratos mayores a tres años, sin seguridad social – empresas con menos de 6 empleados – sin contrato laboral).

El esquema A.7 muestra con mayor claridad la relación entre los trabajadores que no especificaron el tipo de contrato en su empleo y las variables de seguridad social y tamaño de empresas.



El cuadro A.9 muestra la imputación de los datos de la variable de tipo de contrato, concentrando la mayoría de los trabajadores en las categorías de contrato mayores a tres años y sin contrato.

Cuadro A.9. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario (datos sin imputar - imputados), según tipo de contrato, México, 2005.

Tipo de contrato	Datos sin imputar	Datos imputados
Indefinido o mayor a tres años	51.5	52.6
Menor a tres años	9.6	9.7
Sin contrato	37.4	37.8
No especificado	1.5	0.0

Fuente: cálculos propios con base en la ENOE 2005.

De esta manera, la imputación de los datos no especificados produce variables con valores asignados a cada una de las categorías, por lo que las dimensiones en estudio (seguridad social, tamaño de empresa, tipo de contrato y vacaciones pagadas) muestran una configuración similar que facilita el análisis de la precariedad laboral en India y México en el año 2005.

### **Polarización**

La polarización laboral se presenta como un eje analítico que se vincula con la desigualdad, por lo que en esta investigación se intenta captar las disimilitudes laborales

que se presentan en India y México en el año 2005 mediante la conformación de grupos ocupacionales que coexisten en el interior del mercado de trabajo. El análisis empírico de este fenómeno (polarización) se abordó a través de la conformación de cinco estratos (véase cuadro A.10) basados en el trabajo de Valdivia y Pedrero (2011) y Standing (1999) que se vinculan con la precarización y la polarización laboral. Los grupos ocupacionales muestran una serie de diferencias entre la estructura ocupacional de los trabajadores de India y México que coadyuva en el análisis de esta investigación. Además, estos grupos que se utilizaron permiten exponer una fuerte heterogeneidad al interior de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en India y México en el año 2005.

Cuadro A.10. Grupos ocupacionales.

Grupos ocupacionales	Conjunto de ocupaciones
Empleados de élite	Profesionales, funcionarios y directivos
Empleados no manuales especializados	Jefes de departamentos, coordinadores, técnicos y trabajadores de la educación
Trabajadores no manuales sin especialización	Oficinistas y comerciantes
Trabajadores manuales especializados	Ventas, hoteles, restaurantes.
Trabajadores manuales sin especialización	Vendedores ambulantes, servicio doméstico y ayudantes en general

Fuente: Valdivia y Pedrero (2011) y Standing (1999).

Una vez que se definieron los conjuntos ocupacionales se hizo un estudio de la *National Classification of Occupations (NCO)* y la Clasificación Mexicana de Ocupaciones (CMO), vinculando las ocupaciones de ambos países con los cinco estratos ocupacionales elegidos anteriormente.

La designación de las ocupaciones según el estrato se basó en una descripción de tres dígitos de la clasificación de ocupaciones.<sup>93</sup> En el cuadro A.11 se expone la clasificación de las ocupaciones (dos dígitos)<sup>94</sup> con la descripción a grandes rasgos de las mismas. Así, se expone la factibilidad de la comparación entre los grupos ocupacionales de India y México.

<sup>93</sup> Es importante mencionar que a mayor número de dígitos se expone una mayor descripción de la ocupación. La NSS 61 se basa en la NCO (tres dígitos).

<sup>94</sup> Por cuestiones de espacio solo se muestran las ocupaciones en dos dígitos.

Cuadro A.11. Clasificación de ocupaciones según *National Classification Occupations* (India) y Clasificación Mexicana de Ocupaciones (México).

Dígitos	<i>National Classification Occupations</i> (NCO), dos dígitos, India	Dígitos	Clasificación Mexicana de Ocupaciones (CMO), dos dígitos, México
0 - 19	Profesionales, técnicos y otros trabajos relacionados	11	Profesionistas
20 - 29	Administrativos ejecutivos y gerentes	12	Técnicos
30 - 39	Oficinistas y trabajos relacionados	13	Trabajadores de la educación
40 - 49	Trabajadores en ventas y trabajos relacionados	14	Trabajadores del arte, espectáculos y deportes
50 - 59	Trabajadores en servicios	21	Funcionarios y directivos de los sectores público, privado y social
60 - 69	Granjeros, pescadores, cazadores...	41	Trabajadores en actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas y de caza y pesca
70 - 98	Producción y trabajos relacionados, operadores de equipo de transporte, trabajadores en minas y trabajos relacionados	51	Jefes, supervisores y otros trabajadores de control en la fabricación...
99	Trabajadores no especificados	52	Artesanos y trabajadores fabriles en la industria de la transformación.
		53	Operadores de maquinaria fija de movimiento continuo...
		54	Ayudantes, peones y similares en el proceso de fabricación...
		55	Conductores y ayudantes de conductores de maquinaria móvil...
		61	Jefes de departamento, coordinadores y supervisores...
		71	Comerciantes, empleados de comercio y agentes de ventas
		72	Vendedores ambulantes y trabajadores ambulantes...
		81	Trabajadores en servicios personales
		82	Trabajadores en servicios domésticos
		82	Trabajadores en servicios de protección y vigilancia...
		99	Otros trabajadores con ocupaciones no especificadas.

Fuente: *National Classification Occupations* 1968 (India). Clasificación Mexicana de Ocupaciones 2004 (México).

La NCO y la CMO exponen un catálogo que permite agrupar similarmente las ocupaciones de ambos países (véase cuadro A.11). Por ejemplo, los profesionales y los técnicos que en la NCO pertenecen a los códigos del 0 al 20 se asocian con los grupos ocupacionales de la CMO en los códigos 11 y 12.

Una vez que se expone a grandes rasgos la semejanza entre las ocupaciones de India y México, la investigación se enfocó en conformar los cinco estratos ocupacionales para analizar la polarización laboral que se presente en la India y México.



El cuadro A.12 expone la distribución de los trabajadores por los cinco estratos elegidos en India y México.

Cuadro A.12. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario por grupos ocupacionales en las principales ciudades de India y México, 2005.

Grandes grupos	Grupos ocupacionales	India	México
No manual	Empleados de élite	11.3	9.1
	Empleados no manuales especializados	14.1	12.9
	Trabajadores no manuales sin especialización	15.5	30.0
Manual	Trabajadores manuales especializados	19.8	25.7
	Trabajadores manuales sin especialización	39.3	22.4
Total		6,602,882	5,133,467

Fuente cálculos propios con base en NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

En resumen, en este anexo se mostró la configuración de las variables que se utilizaron para medir la precarización y la polarización laboral. En el fenómeno de la precariedad laboral se realizó un trabajo intensivo con la construcción de las variables que se emplearon en la técnica de componentes principales (anexo tres). En lo que respecta a la polarización, la agrupación de ocupaciones en cinco estratos permitió obtener una estructura ocupacional que muestra diferencias relevantes entre la población de estudio.

### 3. Análisis de Componentes Principales (ACP) y Análisis por conglomerados (AC)<sup>95</sup>.

El Análisis de Componentes Principales (ACP) es una herramienta estadística comúnmente utilizada para medir la precarización laboral (Mora, 2006), debido a que posibilita la reducción de las múltiples dimensiones que se emplean para estudiar este fenómeno. En particular, esta investigación abordó la precariedad a través de cuatro variables (condición de seguridad social, tipo de contrato, tamaño de la empresa y derecho a vacaciones pagadas) que permitieron captar la precarización del empleo en India y México en el año 2005.

<sup>95</sup> Para realizar estas dos técnicas estadísticas utilizó el programa estadístico *STATA*.

La implementación del ACP tiene principalmente dos objetivos. En primer lugar, la reducción de la multidimensionalidad del fenómeno en estudio. En segundo lugar, este instrumento estadístico ayuda a clasificar jerárquicamente las observaciones o las variables que se pretenden estudiar. Lo anterior facilita el análisis de la precariedad laboral, debido a que permite ordenar a los trabajadores de estudio según condición de precariedad.

En este anexo se pretende exponer la metodología que se utilizó para analizar el fenómeno de la precariedad laboral, la cual se estructuró en tres secciones. En primer lugar, se presentan los objetivos del ACP y los supuestos que deben cumplir para la aplicación del mismo. En segundo lugar, se exponen una serie de cuadros y gráficas (descripción de las variables en estudio, la matriz de correlaciones, las pruebas de KMO y Bartlett, etcétera) que muestran la viabilidad del ACP, así como el índice de componentes principales que clasifica a los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de las principales ciudades de India y México en el año 2005. Por último, se implementa un análisis por conglomerados que permite agrupar el índice de componentes principales en tres conjuntos: precario alto, precario medio y no precario. Así, en esta investigación, el estudio de la precariedad laboral se complementa con dos técnicas estadísticas: la aplicación del análisis de componentes principales y el análisis por conglomerados, los cuales ayudan a configurar a la población objetivo mediante grupos con diferentes niveles de precarización.

### **Análisis por Componentes Principales (ACP)**

Uno de los principales objetivos del ACP es la reducción del número de variables explicativas mediante la construcción de combinaciones lineales, lo que posibilita estudiar la correlación entre múltiples dimensiones, sintetizando las variables utilizadas en pocos factores. Es decir, al tener una fuerte correlación entre las variables en estudio una parte importante de su variabilidad se puede explicar con pocos componentes.

De esta manera, la implementación del ACP debe cumplir el supuesto de que las variables en estudio deben de tener una alta correlación entre ellas, por lo que se aplican las pruebas de Kaiser – Meyer – Olkin (KMO) y la esfericidad de Bartlett que plantean comprobar dicha correlación.

La primera prueba (KMO) consiste en contrastar correlaciones parciales, las cuales deben ser explicadas por el resto de las variables, en este caso, un índice de KMO cercano a uno expresa que el ACP es factible (véase cuadro A.13).<sup>96</sup> Por otro lado, la prueba de esfericidad de Bartlett plantea la hipótesis nula de que la matriz de correlaciones es una matriz identidad, lo que indica la falta de correlaciones significativas entre las variables, por lo que si se rechaza la hipótesis nula la aplicación del ACP es viable.

Cuadro A.13. Valores de la prueba KMO.

Valores KMO	Calidad del valor
$1.00 \geq KMO > .90$	Excelente
$.90 \geq KMO > .80$	Bueno
$.80 \geq KMO > .70$	Aceptable
$.70 \geq KMO > .60$	Regular
$.60 \geq KMO > .50$	Malo
$KMO < .50$	Inaceptable

Por otro lado, las variables en estudio son un elemento importante del ACP, por lo que en el cuadro A.14 se muestran diversos aspectos (el número de observaciones y las categorías) que ayudan a conocer las particularidades de dichas variables. Lo anterior se presenta con la finalidad de contextualizar la aplicación del ACP. En la India se muestra que la población objetivo fue de 6,602,882 empleados. Para México, los trabajadores analizados fueron 5,133,467, por lo que en ambos casos se presentan un número de trabajadores similares que permiten realizar la comparación planteada anteriormente. En lo que respecta a las cuatro variables en estudio presentan categorías equivalentes en ambos países, lo que posibilita la comparación del ACP.

<sup>96</sup>Los valores de la prueba KMO varían entre 0 y 1.

Cuadro. A.14. Resumen de las variables en estudio de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México, 2005.

Variables en estudio	India		México	
	Número de observaciones	Categorías	Número de observaciones	Categorías
Tamaño de la empresa	6,602,882	1) Empresas con más de 19 empleados 2) Empresas 6 – 19 empleados 3) Empresas con menos de 6 empleados	5,133,467	1) Empresas con más de 20 empleados 2) Empresas 6 – 19 empleados 3) Empresas con menos de 6 empleados
Condición de seguridad social	6,602,882	1) Con seguridad social 2) Sin seguridad social	5,133,467	1) Con seguridad social 2) Sin seguridad social
Tipo de contrato	6,602,882	1) Contrato indefinido o mayor a 3 años 2) Contrato temporal o menor a 3 años 3) Sin contrato	5,133,467	1) Contrato indefinido o mayor a 3 años 2) Contrato temporal o menor a 3 años 3) Sin contrato
Vacaciones pagadas	6,602,882	1) Con vacaciones pagadas 2) Sin vacaciones pagadas	5,133,467	1) Con vacaciones pagadas 2) Sin vacaciones pagadas

Fuente: Para India NSS, 61. En el caso de México, ENOE 2005.

Para la aplicación del ACP fue indispensable que las variables en estudio tuvieran el mismo número de observaciones, debido a que esta herramienta asigna un valor a cada uno de los casos. Además, se homogeneizaron las variables en estudio entre India y México con la finalidad de hacer comparables dichas dimensiones.<sup>97</sup>

Una vez que se exponen a grandes rasgos algunas características de las variables en estudio, en las siguientes líneas se describe la aplicación del ACP para los trabajadores asalariados hombres del sector terciario de India y México en el año 2005.

Uno de los primeros pasos en la aplicación del ACP es realizar las pruebas de KMO y Bartlett que muestran la viabilidad del análisis. En este sentido, las pruebas que corresponden al indicador KMO son satisfactorias en ambos países. En la India, esta prueba (KMO) presenta un resultado de .785 que se interpreta como un buen indicador para el uso del ACP. En lo que respecta a las variables que se analizan en México, la prueba KMO presenta un valor similar (.826), lo anterior expone la viabilidad de aplicar el ACP en ambos países (véase cuadro A.15). Así, la prueba KMO expone que las variables utilizadas para el ACP en India y México en el año 2005 tienen una importante correlación entre ellas.

<sup>97</sup>En el anexo dos se explicó con mayor detalle una diferencia de categorías que se presenta en la variable de tamaño de empresa.

Cuadro A.15. Pruebas de KMO y Bartlett, principales ciudades de India y México, 2005.

Pruebas ACP	India	México
Prueba KMO	0.785	0.826
Prueba Bartlett (valor p)	0.000	0.000

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

Por otro lado, la prueba de Bartlett indica que en India y México se rechaza la hipótesis nula (la matriz de correlaciones es una matriz identidad), debido a que el valor  $p = .000 < .05$  (véase cuadro A.15.). Lo anterior indica que la matriz de correlaciones de estas variables es distinta a la matriz identidad, por lo que se puede mencionar que las variables en estudio de los dos países presentan correlaciones.

Las pruebas KMO y Bartlett exponen que las variables en estudio (condición de seguridad social, tipo de contrato, tamaño de empresa, y derecho a vacaciones pagadas) de India y México están correlacionadas entre sí, por lo que es factible la aplicación del ACP. A continuación se analizan las comunalidades (extracción) que expresan la proporción de la varianza de cada variable explicada por los factores. Los valores más cercanos a uno muestran que la variable esta mejor explicada.

Cuadro A.16. Valores de las comunalidades, según variable, principales ciudades de India - México, 2005.

Variables en estudio	Comunalidades (extracción)	
	India	México
Tamaño de empresa	0.678	0.776
Seguridad social	0.661	0.617
Tipo de contrato	0.765	0.756
Vacaciones pagadas	0.659	0.803

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

En el caso de la India se puede observar que la variable mejor explicada por los componentes es la de tipo de contrato que alcanza un valor de .765. En contraste, la comunalidad (extracción) con menor explicación en el país asiático fue la variable de vacaciones pagadas que muestra un valor de .659 (véase cuadro A.16).

Para México, las variables de condición de seguridad social, tamaño de empresa, y derecho a vacaciones pagadas presentan una buena explicación por los factores, debido a que su valor son mayores .750. Sin embargo, la condición de seguridad social muestra el valor más bajo con un .617 (cuadro A.16).

En lo general, el cuadro A.16 expone que las variables en estudio tienen una buena explicación por los componentes, por lo que se puede concluir que las variables elegidas son factibles para realizar el ACP en esta investigación.

Una vez que se exponen las comunalidades (extracción) de cada variable, resultando aceptables para el ACP, lo siguiente a explicar son la varianza explicada que expresa en cuantos factores es posible reducir las variables en estudio. Además, esta varianza expone el porcentaje que explica cada componente de la variabilidad total (cuadro A.17).

Cuadro A.17. Tabla de la varianza explicada del Análisis de Componentes Principales, principales ciudades de India – México, 2005.

Componentes	India		México	
	Valores propios	Porcentaje varianza	Valores propios	Porcentaje varianza
1	2.763	69.075	2.952	73.803
2	0.560	13.991	0.494	12.343
3	0.397	9.920	0.304	7.599
4	0.281	7.014	0.250	6.255

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

La varianza explicada del ACP aplicado a los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México en el año 2005, muestran en el país asiático un primer componente con un valor de 2.643 que explica aproximadamente 70 por ciento de la variabilidad total, por lo que para la India se retiene el primer componente. En México se tiene un caso similar con un primer componente con un valor de casi 3 (el resto de los componentes tienen valores menores a uno) que explica 73 por ciento de la variabilidad total. La elección del número de componentes se basó en aquellos que tuvieran un valor propio mayor a la unidad (cuadro A.17). Así, en ambos países se eligió un factor para explicar la variabilidad de las múltiples dimensiones.

El análisis de componentes principales es una herramienta viable para la población en estudio de ambos países, debido a que cumplió los diversos supuestos que se plantearon. Por lo que a continuación se presenta el índice de componentes principales para las ciudades de India (cuadro A.18) y México (cuadro A.19) que permitió clasificar a los trabajadores según el nivel de precariedad. En este índice los valores menores se asocian con un mínimo o nulo nivel de precariedad. Por el contrario, los valores mayores se vinculan con alta o media precariedad.

En el cuadro A.18 se puede observar el índice de componentes principales que logró jerarquizar a los trabajadores de estudio de las ciudades de India en el año 2005, este índice muestra un porcentaje importante de trabajadores que se ubican en los extremos (precario alto - no precario), lo que expresa que los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales urbes de India en el año 2005 muestran diferencias importantes al interior de este conjunto.

Cuadro A.18. Distribución de trabajadores asalariados hombres del sector terciario por el Índice de Componentes Principales (ICP), principales ciudades de India, 2005.

Valores del ICP	Número de trabajadores	Porcentaje de trabajadores
-1.3984	1,161,100	18.7
-1.0664	149,282	2.4
-1.0663	473,524	7.6
-0.7711	43,116	0.7
-0.7617	150,416	2.4
-0.7344	297,054	4.8
-0.7343	37,904	0.6
-0.7341	251,690	4.1
-0.4392	1,249	0.0
-0.4390	2,775	0.0
-0.4297	8,935	0.1
-0.4296	92,541	1.5
-0.4023	46,242	0.7
-0.4022	9,825	0.2
-0.1344	40,391	0.6
-0.1072	12,201	0.2
-0.1069	18,223	0.3
-0.0977	66,364	1.1
-0.0976	64,837	1.0
-0.0974	66,438	1.1
-0.0702	107,502	1.7
0.1975	10,885	0.2
0.1977	45,190	0.7
0.2249	7,019	0.1
0.2344	163,034	2.6
0.2346	32,721	0.5
0.5295	229,235	3.7
0.5297	35,780	0.6
0.5298	32,849	0.5
0.5571	41,170	0.7
0.5665	293,178	4.7
0.8617	521,099	8.4
0.8618	17,163	0.3
1.1938	1,683,511	27.1
<b>Total</b>	<b>6,602,882</b>	<b>100.0</b>

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61.



Por otro lado, el índice calculado en el caso de los trabajadores mexicanos expone que aproximadamente 50 por ciento de éstos se vinculan con un valor (negativo) asociado a una mínima o nula precariedad, lo que indica que un importante porcentaje de trabajadores tienen empleos no precarios. En contraste, los valores asociados con altos niveles de precariedad alcanzan un porcentaje menor (aproximadamente 25 por ciento) (cuadro A.18).

Cuadro A.19. Distribución de trabajadores asalariados hombres del sector terciario por el Índice de Componentes Principales (ICP), principales ciudades de México, 2005.

Valores del ICP	Número de trabajadores	Porcentaje de trabajadores
-0.9278	2,151,585	38.1
-0.6079	436,067	7.7
-0.6046	253,977	4.5
-0.3011	84,980	1.5
-0.2880	105,545	1.9
-0.2847	60,257	1.1
-0.2814	134,664	2.4
-0.2699	35,434	0.6
0.0188	45,115	0.8
0.0221	73,385	1.3
0.0351	9,648	0.2
0.0385	93,760	1.7
0.0500	15,600	0.3
0.0533	17,582	0.3
0.3387	16,339	0.3
0.3420	34,184	0.6
0.3453	59,642	1.1
0.3568	26,867	0.5
0.3583	59,549	1.1
0.3698	6,712	0.1
0.3731	8,069	0.1
0.3765	26,575	0.5
0.6618	4,800	0.1
0.6652	51,424	0.9
0.6767	16,315	0.3
0.6800	58,626	1.0
0.6930	801	0.0
0.6963	41,226	0.7
0.9850	49,346	0.9
0.9965	12,228	0.2
0.9998	21,047	0.4
1.0032	220,523	3.9
1.0162	61,989	1.1
1.3197	6,730	0.1
1.3230	363,625	6.4
1.6429	982,028	17.4
<b>Total</b>	<b>5,133,467</b>	<b>100.0</b>

Fuente: cálculos propios con base en la ENOE 2005.

En resumen, en esta investigación la aplicación del ACP cumplió con los objetivos planteados que consistían en la reducción de las dimensiones de la precariedad, así como la jerarquización según nivel de precariedad de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México en el año 2005.

### **Análisis por Conglomerados (AC)**

Una vez que se aplicó el AC se obtuvieron indicadores de la precariedad por cada trabajador. Sin embargo, en esta investigación se optó por agrupar el índice de precariedad laboral (cuadro A.18 y A.19) con la finalidad de facilitar el análisis de dicho fenómeno mediante tres niveles: precario alto, precario medio y no precario.

El análisis por conglomerados es una técnica estadística que agrupa los casos en función del parecido o la similitud que exista entre ellos. En particular, estos grupos se realizan con base en la cercanía o lejanía de unos con otros. El objetivo principal de esta instrumento estadístico es agrupar las observaciones de forma que los datos sean similares al interior de los grupos (mínima varianza), y que estos sean los más heterogéneos posibles entre los diversos grupos creados (máxima varianza) (Dunteman, 1989).

La aplicación del análisis por conglomerados puede ser mediante dos métodos. Por un lado, el método jerárquico que consiste en la agrupación de un par de casos o variables a través de una medida de distancia que los asocia para formar un conglomerado (y así sucesivamente). Por otro lado, el método no jerárquico, en el cual se agrupan las observaciones con base en un número de conglomerados (fijados con anterioridad), los conjuntos se forman a partir de unos centros iniciales que configuran a las observaciones con base en la proximidad del centro inicial.

En particular esta investigación utilizó el método no jerárquico con la técnica de k-medias, debido a que permite determinar con anterioridad el número de

conglomerados,<sup>98</sup> además esta técnica agrupa los datos con base en las distancias entre ellos, seleccionando los k casos más distantes.

De esta manera, la aplicación del análisis por conglomerados originó resultados importantes para los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México en el año 2005 (véase cuadro A.20). En las urbes de India se puede observar una población fuertemente fragmentada entre los trabajadores con alta precariedad y no precarios, lo que indica que los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las ciudades de India en el año 2005 presentaban diferencias relevantes. En el caso de México, los trabajadores se encontraban fuertemente concentrados en el nivel de no precarios. Sin embargo, un número importante de trabajadores tienen algún nivel de precariedad (cuadro A.20).

Cuadro A.20. Conglomerados del índice de precariedad laboral, principales ciudades de India – México, 2005.

Nivel de precariedad	India	México
Precario alto	47.8	33.0
Precario bajo	10.3	16.5
No precario	42.0	50.5
Total	6,602,882	5,133,467

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

Una vez que se aplicó el análisis por conglomerados con resultados importantes para las urbes de India y México, en las siguientes líneas se presentan dos tipos de pruebas del análisis por conglomerados (internas y externas) que exponen la congruencia estadística de dicha técnica estadística. Por un lado, las pruebas internas consisten en exponer la relación que existe entre la agrupación por precariedad de los trabajadores y algunas variables (condición de seguridad social, tipo de contrato y tamaño de empresa) que se utilizaron en el índice de precariedad laboral. Por otro lado, las pruebas externas radican en mostrar los vínculos que existen entre los tres grupos de

<sup>98</sup> En contraste, el método jerárquico busca el número idóneo para agrupar los casos, situación que no se buscaba en esta investigación.

precariedad laboral y variables relacionadas con las condiciones laborales que no se utilizaron en el índice de componentes principales.

En el caso de las pruebas internas, se exponen los cuadros A.21, A.22 y A.23 que presentan una clara relación entre los trabajadores no precarios con las mejores condiciones laborales (o aquellos trabajadores con altos niveles de precariedad que se asocian a malas condiciones en el empleo). Por ejemplo en las ciudades de los dos países, las empresas grandes (más de 20 empleados) concentran a casi 90 por ciento de los trabajadores no precarios. En contraste, las empresas pequeñas (menos de cinco empleados) concentran a los trabajadores con altos niveles de precariedad (véase cuadro A.21). En la variable de condición de seguridad social, los trabajadores no precarios se asocian con aquellos empleos que cuentan con seguridad social en ambos países (cuadro A.22). Por último, el tipo de contrato indefinido o mayor a tres años está estrechamente asociado con los trabajadores no precarios (aproximadamente 90 por ciento tiene un contrato indefinido y se ubica en el grupo de trabajadores sin precariedad). Lo anterior muestra que los niveles de precariedad obtenidos por el análisis por conglomerados son pertinentes para analizar el fenómeno de la precariedad en los trabajadores asalariados hombres del sector terciario en las principales ciudades de India y México en el año 2005.

Cuadro A.21. Distribución porcentual de trabajadores asalariados hombres del sector servicios según nivel de precariedad y tamaño de la empresa, principales ciudades de India y México, 2005.

Nivel de precariedad	Tamaño de la empresa							
	India				México			
	Grande	Mediana	Pequeña	Total	Grande	Mediana	Pequeña	Total
Precario alto	5.8	40.3	86.7	3,179,854	6.2	33.3	86.4	1,694,204
Precario medio	5.0	26.0	10.7	677,718	8.1	24.2	6.9	845,996
No precario	89.3	33.7	2.6	2,745,310	85.7	42.5	6.7	2,593,267
Total	2,506,547	1,340,680	2,755,655	6,602,882	2,876,915	1,046,415	1,210,137	5,133,467

Fuente: cálculos propios con base en la NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

Cuadro A.22. Distribución porcentual de trabajadores asalariados hombres del sector terciario según nivel de precariedad y condición de seguridad social, principales ciudades de India y México, 2005.

Nivel de precariedad	Condición de seguridad social						
	India			México			Total
	Con seguridad social	Sin seguridad social	Total	Con seguridad social	Sin seguridad social	Total	
Precario alto	1.8	80.1	3,179,854	1.2	87.6	1,694,204	
Precario medio	9.5	13.3	677,718	11.2	10.8	845,996	
No precario	88.8	6.6	2,745,310	87.5	1.6	2,593,267	
Total	2,826,134	3,776,748	6,602,882	3,385,887	1,747,580	5,133,467	

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

Cuadro A.23. Distribución porcentual de trabajadores asalariados hombres del sector terciario según nivel de precariedad y tipo de contrato , principales ciudades de India y México, 2005.

Nivel de precariedad	Tipo de contrato							
	India				México			
	Indefinido	Temporal	Sin contrato	Total	Indefinido	Temporal	Sin contrato	Total
Precario alto	1.4	14.4	80.9	3,179,854	0.3	4.7	79.5	1,694,204
Precario medio	6.7	34.9	12.6	677,718	3.9	37.1	14.5	845,996
No precario	91.9	50.8	6.5	2,745,310	95.7	58.2	6.0	2,593,267
<b>Total</b>	<b>2,962,275</b>	<b>459,092</b>	<b>3,181,515</b>	<b>6,602,882</b>	<b>2,704,776</b>	<b>490,893</b>	<b>1,937,798</b>	<b>5,133,467</b>

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India) y la ENOE 2005 (México).

Por otro lado, las pruebas externas se realizaron de manera independiente por cada país. En las ciudades de India, las variables que se utilizaron fueron ubicación del empleo (A.24), tipo de empresa (A.25) y uso de electricidad en el trabajo (A.26). Estas variables exponen un patrón entre los grupos de precariedad (precario alto, precario medio y no precario) con las condiciones laborales de los trabajadores. Por ejemplo, en el cuadro A.24 se observa que aproximadamente 90 por ciento de los trabajadores sin local fijo se ubican en el grupo de precario alto. Por el contrario, los trabajadores que laboran en un local establecido se localizan en el grupo no precario.

Cuadro A.24. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario por nivel de precariedad y ubicación del empleo, principales ciudades de India, 2005.

Nivel de precariedad	Ubicación del empleo						
	Sin local fijo	Empleo fuera de una vivienda particular	Empleo en una vivienda particular	Con local fijo	Obra de construcción	Otros	Total
Precario alto	87.8	44.6	93.6	12.2	100.0	60.4	3,179,854
Precario medio	1.5	12.7	2.3	0.0	0.0	5.0	677,718
No precario	10.7	42.6	4.1	87.8	0.0	34.6	2,745,310
<b>Total</b>	<b>98,590</b>	<b>5,916,081</b>	<b>222,355</b>	<b>175,547</b>	<b>3,111</b>	<b>187,198</b>	<b>6,602,882</b>

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India).

Cuadro A.25. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario por nivel de precariedad y tipo de empresa, principales ciudades de India, 2005.

Nivel de precariedad	Tipo de empresa							
	Propietario	Empresa familiar	Empresas privadas	Gobierno	Cooperativas	Servicio doméstico	Otros	Total
Precario alto	85.8	66.3	20.8	2.7	43.5	100.0	56.1	3,179,854
Precario medio	9.2	23.9	15.1	9.9	22.9	0.0	22.0	677,718
No precario	5.0	9.8	64.1	87.4	33.6	0.0	22.0	2,745,310
<b>Total</b>	<b>2,649,342</b>	<b>153,405</b>	<b>872,529</b>	<b>2,104,422</b>	<b>610,988</b>	<b>169,211</b>	<b>42,986</b>	<b>6,602,882</b>

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India).

Cuadro A.26. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario por nivel de precariedad y uso de electricidad en la empresa, principales ciudades de India, 2005.

Nivel de precariedad	Uso de electricidad en la empresa			Total
	Con electricidad	Sin electricidad	No sabe	
Precario alto	35.7	49.1	13.8	3,179,854
Precario medio	14.1	10.6	70.5	677,718
No precario	50.2	40.3	15.7	2,745,310
<b>Total</b>	<b>1,188,078</b>	<b>5,361,673</b>	<b>53,132</b>	<b>6,602,882</b>

Fuente: cálculos propios con base en NSS 61 (India).

Para el caso de México, las pruebas se elaboraron con las variables de lugar del empleo, tipo de empresa y condición sindical. En este sentido, la relación entre las variables (externas) y los grupos por nivel de precariedad obtenidos del análisis por conglomerados se centra en las condiciones laborales. Es decir, los trabajadores con mejores condiciones laborales (empresa o institución con nombre, compañía o empresa privada y con sindicato) se vinculan con el grupo no precario. En contraste, los empleados con desfavorables condiciones laborales (empresas sin nombre, empresas independientes, familiares o personales y sin sindicato) se asocian con el grupo de precariedad alta (cuadros A.27, A.28 y A.29).

Cuadro A.27. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario por nivel de precariedad y lugar del empleo, principales ciudades de México, 2005.

Nivel de precariedad	Lugar del empleo					Total
	Empresa o institución con nombre	Empresa sin nombre o razón social	Unidad doméstica o trabajador de otro trabajador	Trabajador en empresa extranjera	No sabe	
Precario alto	20.1	94.8	85.4	28.3	46.9	1,694,204
Precario medio	12.1	3.4	8.8	26.5	9.4	845,996
No precario	67.8	1.8	5.9	45.2	43.7	2,593,267
<b>Total</b>	<b>4,356,247</b>	<b>636,723</b>	<b>90,510</b>	<b>38,328</b>	<b>11,659</b>	<b>5,133,467</b>

Fuente: cálculos propios con base en la ENOE 2005.

Cuadro A.28. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario por nivel de precariedad y tipo de empresa, México, 2005.

Nivel de precariedad	Tipo de empresa			Total
	Empresa independiente, personal o familiar.	Compañía privada	Ninguno de los anteriores	
Precario alto	77.9	12.8	59.4	1,569,903
Precario medio	11.1	13.4	9.5	514,018
No precario	11.1	73.8	31.2	2,029,822
Total	1,599,361	2,510,214	4,168	4,113,743

Fuente: cálculos propios con base en la ENOE 2005 (México).

Cuadro A.29. Distribución porcentual de los trabajadores asalariados hombres del sector terciario por nivel de precariedad y condición sindical, México, 2005.

Nivel de precariedad	Condición sindical			Total
	Con sindicato	Sin sindicato	No sabe	
Precario alto	1.4	37.3	6.3	1,694,204
Precario medio	3.6	12.7	7.6	845,996
No precario	95.0	50.0	86.2	2,593,267
Total	883,349	4,166,782	83,336	5,133,467

Fuente: cálculos propios con base en la ENOE 2005.

En conclusión, se puede observar que las pruebas internas y externas que se le realizaron a la herramienta estadística del AC fueron congruentes con los resultados que se mostraron en la agrupación por tres niveles de precariedad. Es decir, las categorías que corresponden a condiciones laborales adversas de las variables internas y externas se asociaron a los grupos con algún nivel de precariedad. En contraste, las categorías con mejores condiciones laborales de dichas variables se vinculan al grupo de no precarios. Así, se concluye que la aplicación del Análisis por Conglomerados resulta viable para esta tesis.