



**El Colegio
de la Frontera
Norte**

Incidencia de la precariedad laboral en el crecimiento
económico de México, de 2005 a 2018

Tesis presentada por

Andrea Youlitzi Villanueva del Prado

para obtener el grado de

MAESTRA EN ECONOMÍA APLICADA

Tijuana, B. C., México
2020

CONSTANCIA DE APROBACIÓN

Director de Tesis:

Dr. Salvador González Andrade

Aprobada por el Jurado Examinador:

1. Dr. Alejandro Díaz Bautista, lector interno
2. Dr. Sergio Colín Castillo, lector externo

Dedicatoria:

A mis padres.

Agradecimientos

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por brindarme el apoyo económico para la realización de mis estudios, así como a los contribuyentes, quienes han financiado mis estudios.

A El Colegio de la Frontera Norte (El Colef) por la preparación recibida, brindándome las herramientas necesarias para mi futuro profesional; por sus instalaciones, su material y las facilidades que se otorgaron en el transcurso de mi posgrado. Agradecer también, tanto al personal administrativo como a la planta docente.

A mi director de tesis el Dr. Salvador González Andrade, por su guía y comentarios para mejorar este trabajo, por siempre resolver mis dudas, siendo un factor importante para la elaboración y culminación de mi tesis. De igual manera, a mis lectores internos, el Dr. Alejandro Díaz Bautista y el Dr. Sergio Colin Castillo por sus aportaciones.

Un agradecimiento al Dr. Willy W. Cortez Yactayo y a la Universidad de Guadalajara (UdG) por permitirme realizar la estancia de investigación durante mi último semestre y su ayuda para la elaboración de mis últimos capítulos de tesis y recomendación de bibliografía para el capítulo teórico. Definitivamente fue una experiencia muy gratificante, tanto en lo personal como en lo académico.

A mi familia por su apoyo incondicional en todas las etapas de mi vida y que pese a la distancia los tuve presentes en todo momento. Sobre todo, a mis padres, Teodosio Villanueva y Petra del Prado, quiénes me han motivado para alcanzar mis metas profesionales, así como a mis hermanas Karina y Vanessa.

A Fernando Orozco por su compañía, cariño, apoyo incondicional y paciencia en este trayecto. Con tu compañía, aunque fuese a la distancia, esta etapa fue más que memorable.

A mis amigos de CDMX que me brindaron apoyo y siguieron en contacto. A mis compañeros de clase, a los nuevos amigos que forme aquí en Tijuana, tanto de mi programa como de otros posgrados, a los cuales tendré presentes en mi vida y, espero, podamos coincidir nuevamente; sobre todo agradezco a Alicia Ríos, Lorena Rosero, Carlos Hernández

y Luis Ángel Velázquez por su compañía, amistad inigualable y buenos momentos compartidos, saben que siempre estarán conmigo.

También un agradecimiento a la coordinación de la Maestría en Economía Aplicada (MEA) por el apoyo durante mi etapa como estudiante. Así como a los profesores que me dieron clase y que, directa e indirectamente, influyeron en la elaboración de mi tesis con sus aportaciones y enseñanzas.

A mi alma mater, la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco, por mi preparación y los excelentes docentes con quienes tuve la oportunidad de tomar clase y trabajar. A los profesores que me dieron las cartas de recomendación para postularme a esta maestría, el Dr. Sergio y el Mtro. Jaime. Porque ahí me enseñaron lo más importante en la vida profesional de un economista: Trabajar por y para el bienestar de la sociedad que ha pagado mi educación.

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo principal medir el impacto que tiene la precariedad laboral en el crecimiento económico de México, durante el periodo de 2005 a 2018 que se delimita por la temporalidad de las bases de datos. Con base en las teorías del crecimiento exógeno y endógeno y la relativa a los salarios de eficiencia, se considera que la precariedad laboral repercute en el consumo y la productividad generando bajos niveles de crecimiento económico. Para cumplir con el objetivo, primero se construye un índice de precariedad laboral a nivel de estados con bases de datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE); posteriormente se plantean dos modelos de crecimiento económico con datos panel en donde la variable dependiente es el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita. La metodología empleada para la estimación de datos panel fue a través de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), Efectos Fijos (FE), Efectos Aleatorio (RE) y Mínimos Cuadrados con Variables *Dummy* (LSDV). Los resultados muestran que los estados que presentan menores índices de precariedad laboral son los de las regiones norte, mientras que los que tienen los índices más altos son los estados pertenecientes a las regiones oriente y occidente; además, se observa una relación negativa entre la precariedad laboral y el PIB per cápita, mientras que la variable dependiente mantiene relación positiva con la educación. Se concluye que la precariedad laboral incide en el crecimiento económico de forma negativa.

Palabras clave: Precariedad laboral, crecimiento económico, mercado laboral, datos panel.

Abstract

The main objective of this work is to measure the impact that labor precariousness has on the economic growth of Mexico, during the period from 2005 to 2018, which is delimited by the temporality of the databases. Based on the theories of exogenous and endogenous growth and that related to efficiency wages, he considers that labor precariousness affects consumption and productivity, generating low levels of economic growth. To meet the objective, first a state labor precariousness index is constructed with databases from the *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo* (ENOE); Subsequently, two models of economic growth are proposed with a data panel where the dependent variable is the Gross Domestic Product (GDP) per capita. The methodology used for the data panel was through Ordinary Least Squares (OLS), Fixed Effects (FE), Random Effects (RE) and Least Squares with Dummy Variables (LSDV). The results shown by the states with the lowest indices of labor precariousness are the northern regions, while those with the highest rates are the states belonging to the eastern and western regions; Furthermore, a negative relationship is observed between labor precariousness and GDP per capita, while the dependent variable maintains a positive relationship with education. It is concluded that labor precariousness affects economic growth in a negative way.

Key Word: Labor precariousness, economic growth, labor market, panel data.

Contenido

INTRODUCCIÓN	1
Planteamiento del problema	3
Delimitación del problema.....	4
Pregunta de investigación	4
Objetivos de la investigación	4
Hipótesis general y específicas	5
Capítulo I: Marco Teórico	7
1.1 Precariedad laboral	7
1.1.1 Antecedentes del concepto de precariedad laboral	7
1.1.2 Enfoques teóricos para el análisis de la precariedad	13
1.1.3 Definiciones de la precariedad laboral	18
1.1.4 Estudios empíricos sobre precariedad laboral	20
1.2 Crecimiento económico	22
1.2.1 Teorías del crecimiento económico.....	23
1.2.1.2 Teoría de crecimiento endógeno	26
1.3 La precariedad laboral y el desarrollo económico	28
1.3.1 Modelo de los salarios de eficiencia	29
Capítulo II: Marco Contextual.....	32
2.1 Características de la población ocupada en México	32
2.2 Evolución de los salarios	34
2.3 Calidad del empleo formal e informalidad laboral	39
2.4 Ley Federal del Trabajo (LFT) y reformas laborales	43
2.5 Crecimiento económico de México	45
Capítulo III: Estimación y análisis de la precariedad laboral	51

3.1 Bases de datos	51
3.1.1 Fuentes de información	51
3.1.2 Descripción de la base.....	52
3.2 Metodología de la estimación del índice de precariedad	55
3.3 Análisis de los resultados.....	57
3.1 Dimensiones de la precariedad a nivel nacional	58
3.2 Análisis estatal del índice de precariedad	61
Capítulo IV: Crecimiento económico y precariedad laboral	75
4.1 Descripción de las bases	75
4.2 Metodología y descripción del modelo.....	79
4.2.1 Metodología	79
4.2.2 Especificación del modelo	85
4.3 Análisis de resultados	87
4.3.1 Análisis exploratorio	88
4.3.2 Análisis de los resultados de la regresión	91
CONCLUSIONES	107
Bibliografía	110

Índice de cuadros

Cuadro 2.1. Características de la población ocupada y asalariada en México, 2005-2018...	33
Cuadro 3.1. Dimensiones y variables de la precariedad laboral.....	53
Cuadro 3.2. Datos generales para Índice de Precariedad, 2005 y 2018.....	53
Cuadro 3.3. Resultados Índice de Precariedad por entidad federativa, 2005 y 2018.....	61
Cuadro 3.4. Estados menos y más precarios de México, 2005 y 2018.....	72

Cuadro 3.5. Dimensiones de la precariedad laboral en los cinco estados menos y más precarios de México, 2018.....	73
Cuadro 4.1. Variables del modelo y fuente.....	76
Cuadro 4.2. Datos generales del modelo: Tasas de variación de 2005 a 2018.....	76
Cuadro 4.3 Correlación de las variables del modelo 1	89
Cuadro 4.4. Correlación de las variables modelo 2.....	90
Cuadro 4.5. Test de Kao para cointegración.....	92
Cuadro 4.6. Test de Pedroni para cointegración.....	92
Cuadro 4.7. Resultados del test de no-causalidad de Granger de Dumitrescu & Hurlin (2012)	93
Cuadro 4.8. Resultados del test de no-causalidad de Granger de Dumitrescu & Hurlin (2012)	94
Cuadro 4.9. Resultados regresiones del modelo 1 por MCO, FE y RE.....	95
Cuadro 4.10. Test de Hausman para modelo 1	96
Cuadro 4.11. Test de Breusch-Pagan para modelo 1	97
Cuadro 4.12. Resultados regresiones del modelo 2 (con PO) por MCO, FE y RE.....	97
Cuadro 4.13. Test de Hausman para modelo 2.....	98
Cuadro 4.14. Test de Breusch-Pagan para modelo 2.....	99
Cuadro 4.15. Regresión de modelo 1 (sin precariedad) corregido para autocorrelación y heterocedasticidad en FE (1) y RE (2)	99
Cuadro 4.16. Regresión de modelo 2 (con precariedad) corregido para autocorrelación y heterocedasticidad en FE (1) y RE (2)	100
Cuadro 4.17. Regresión de modelo 1 Efectos Fijos (FE) con variables dummies.....	102
Cuadro 4.18. Regresión con modelo 2 Efectos Fijos (FE) con variables dummies	104

Cuadro A.1. Resultados del índice de precariedad laboral por entidades.....	II
Cuadro A.2. Prueba de autocorrelación en Modelo 1.....	II
Cuadro A.3. Prueba de autocorrelación en Modelo 2.....	II
Cuadro A.4. Prueba de heterocedasticidad en Modelo 1.....	II
Cuadro A.5 Prueba de heterocedasticidad en Modelo 2.....	II

Índice de gráficas

Gráfica 2.1. Evolución del Salario Mínimo Real, 1980-2018.....	35
Gráfica 2.2. Salario Mínimo General Diario en México, 1990-2018.....	36
Gráfica 2.3. Salario promedio varios países en dólares PPP, 1990 – 2018.....	37
Gráfica 2.4. Índice de la Tendencia Laboral de la Pobreza (ITLP).....	39
Gráfica 2.5. Trabajadores subordinados remunerados, 2018.....	40
Gráfica 2.6. Condición de acceso a las instituciones de salud en remunerados, 2018.....	40
Gráfica 2.7. Prestaciones laborales (sin considerar instituciones de salud) en remunerados, 2018.....	41
Gráfica 2.8. Disponibilidad de contrato escrito en remunerados, 2018.....	41
Gráfica 2.9. Tasa de informalidad laboral y tasa de ocupación del sector informal, trimestral de 2006 a 2018.....	42
Gráfica 2.10. Tasa de desempleo varios países, de 1991 a 2017.....	43
Gráfica 2.11. Logaritmo del PIB per cápita anual de México (moneda nacional m.n. a precios constantes), 1960-2018	46
Gráfica 2.12. Tasa de crecimiento del logaritmo del PIB y PIB per cápita anual de México (moneda nacional m.n. a precios constantes), 1960-2018.....	47
Gráfica 3.1. Índice de Precariedad Laboral nacional, 2005-2018	57

Gráfica 3.2. Porcentaje trabajadores con contrato temporal nacional, 2005-2018.....	58
Gráfica 3.3. Porcentaje de trabajadores en insuficiencia salarial nacional, 2005-2018	59
Gráfica 3.4. Porcentaje de trabajadores sin contrato escrito nacional, 2005-2018	59
Gráfica 3.5. Porcentaje de trabajadores sin otras prestaciones sociales nacional, 2005-2018	60
Gráfica 3.6. Porcentaje de trabajadores sin seguro social nacional, 2005-2018	61
Gráfica 3.7. Tasa de variación porcentual por entidad federativa, 2005-2018	65
Gráfica 3.8. Índice de Precariedad región Noreste, 2005-2018	67
Gráfica 3.9. Índice de Precariedad región Noroeste, 2005-2018	68
Gráfica 3.10. Índice de Precariedad región Centro-norte, 2005-2018	69
Gráfica 3.11. Índice de Precariedad región Occidente, 2005-2018	69
Gráfica 3.12. Índice de Precariedad región Oriente, 2005-2018.....	70
Gráfica 3.13. Índice de Precariedad región Centro-sur, 2005-2018	71
Gráfica 3.14. Índice de Precariedad región Suroeste, 2005-2018	71
Gráfica 3.15. Índice de Precariedad región Sureste, 2005-2018.....	72

Índice de mapas

Mapa 2.1. Salarios diario promedio asociado a cotizantes del IMSS por entidad federativa, 2000	39
Mapa 2.2. Salarios diario promedio asociado a cotizantes del IMSS por entidad federativa, 2019	39
Mapa 3.1. Índice de precariedad laboral por estados, 2005	63
Mapa 3.1. Índice de precariedad laboral por estados, 2018	63

INTRODUCCIÓN

La precariedad laboral es un fenómeno que toma relevancia en los mercados emergentes de América Latina y se refiere al desmejoramiento de las condiciones laborales en las últimas décadas que, en el caso mexicano tiene como punto de partida la apertura comercial, específicamente con la entrada de México al Acuerdo Comercial sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986.

Rojas y Salas (2005: 39), señalan que el empleo precario se refiere a los “términos de cumplimiento o no de la regulación del Estado sobre las condiciones de la venta y uso de la fuerza de trabajo”. En tanto que, la Organización Internacional del Trabajo (Bertranou, Casanova, Jiménez y Jiménez, 2013: 5) considera que también abarca la incertidumbre en la protección legal (por ejemplo, despidos injustos).

Los trabajos existentes sobre la medición de la precariedad laboral (ver Oliveira, 2006; Mora-Salas y Oliveira, 2009; Robles, 2013) han realizado un gran esfuerzo por sintetizar las dimensiones de precariedad en un índice, para poder cuantificar el fenómeno; aquellas que más se menciona son: incertidumbre legal, falta de seguridad social, no contar con derechos laborales, insuficiencia salarial, y/o jornadas de trabajo diferentes a las legales. Sin embargo, teóricamente la precariedad laboral engloba aún más; así, otros autores han incorporado más aspectos como la dimensión subjetiva o experiencia individual de los trabajadores (Hualde, 2017).

Frente la problemática que se presenta en el mercado laboral mexicano con altas tasas población desocupada y de trabajo informal (de acuerdo con INEGI, 2020, la tasa de desocupación es de 3.44, la tasa de subocupación es de 8.46, mientras que la tasa de informalidad laboral es de 56.07 para el primer trimestre de 2020) se suma la precariedad de las condiciones de trabajo. Por ello, es importante analizar su impacto en el contexto económico, pues los hogares al percibir menos ingresos monetarios ven mermado su consumo privado, repercutiendo en el mercado interno del país.

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal determinar el efecto que ha tenido la precariedad laboral en el crecimiento económico de México, considerando los años que abarcan el periodo de 2005 a 2018. Para dicha tarea, se hace un análisis usando la metodología econométrica para datos panel con estimaciones por el método de Mínimos

Cuadrados Ordinarios (MCO), Efectos Fijos (FE), Afectos Aleatorios (RE) y Mínimos Cuadrados con variables *Dummy* (LSDV).

Para cumplir con el objetivo principal es necesario, en primer lugar, estimar el índice de precariedad laboral para cada uno de los estados, para lo cual, se utilizó el método de promedios ponderados. Posteriormente, se analizan las regiones que presentan los menores y mayores índices; con esto, se busca conocer las disparidades regionales, así como conocer cuáles son las dimensiones que más inciden en la precariedad laboral.

Otro objetivo que persigue la tesis es realizar un análisis de las condiciones laborales en el país en el periodo de estudio, centrado en las dimensiones que componen a la precariedad laboral. De igual manera, se toca el tema de las modificaciones que ha sufrido la Ley Federal del Trabajo (LFT) en el marco de la apertura comercial, en donde, se observa una tendencia hacia la flexibilización laboral.

La estructura de este trabajo, siguiendo los objetivos planteados es la siguiente: En el primer capítulo se habla de las teorías del mercado laboral y del crecimiento económico que dan los cimientos para el análisis metodológico, además se da una breve revisión a los antecedentes del concepto de precariedad laboral. En un segundo capítulo, se analiza el marco contextual del mercado laboral, así como la trayectoria de crecimiento de México de los últimos años. El tercer capítulo es referente a la estimación y análisis estatal del índice de precariedad. El capítulo cuarto, se enfoca al modelo econométrico que relaciona al crecimiento económico y a la precariedad y el análisis de resultados.

Por último, a través de los resultados de las regresiones se observa una relación negativa entre la precariedad laboral y el crecimiento económico; de igual manera, se muestra que la educación es un factor importante en el crecimiento. Por otro lado, con el índice de precariedad laboral se muestra que los estados con menos índices de precariedad se encuentran en las regiones del norte y, aquellos con mayores índices, son los estados de las regiones occidente y oriente. Dentro de las recomendaciones para futuros trabajos sobre el tema está el trabajar con modelos de paneles dinámicos (aquí se trabaja con modelos estáticos) y ver si los resultados siguen siendo consistentes con los aquí encontrados; de igual manera, se pueden incorporar otras dimensiones al cálculo del índice de precariedad laboral.

Planteamiento del problema

En años recientes, tanto en México como a nivel mundial, se han observado tendencias hacia el abaratamiento de la mano de obra, altas tasas de desempleo y de informalidad laboral, reformas laborales que flexibilizan las formas de contratación (outsourcing, contratos temporales o indefinidos, entre otros), que se traducen en pérdidas de los derechos laborales, lo que describe el proceso de precariedad laboral, un fenómeno que se intensificó después de la apertura comercial¹ (Oliveira, 2006).

La CEPAL menciona que la calidad del empleo es un problema en los mercados de trabajo de América Latina y el Caribe en los últimos años, argumentando una disminución en la cobertura de seguridad social, así como un aumento en los empleos sin contrato laboral o con contratos de poca duración “lo cual refleja una mayor precariedad laboral” (CEPAL, 2008: 16). En ese sentido, los datos del Índice de la Tendencia Laboral de la Pobreza (ITLP) del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) concuerdan con lo antes descrito: del primer trimestre de 2005 (con un índice de 0.89) al tercer trimestre de 2018 (con un índice de 1.01) se observa una disminución del poder adquisitivo de los trabajadores con respecto a los ingresos que perciben².

Derivado de lo anterior, considero importante estudiar al mercado laboral mexicano y, de manera más específica, al proceso de precariedad laboral, que como se mencionó antes, se refiere al desmejoramiento de las condiciones de trabajo en los mercados laborales. La literatura existente sobre el fenómeno ha hecho esfuerzos por conceptualizarla, delimitarla y medirla; en ese sentido, existe un consenso sobre incluir las dimensiones de inseguridad laboral (referente a los contratos laborales), insuficiencia salarial y no contar con derechos sociales establecidos por ley (por ejemplo: seguro social, vacaciones, aguinaldo, entre otros).

Siendo una de las dimensiones de la precariedad laboral la insuficiencia salarial, esta puede generar efectos en el crecimiento económico. Por un lado, con la pérdida de su poder

¹ Formalmente se reconoce que México comienza su proceso de apertura comercial con su entrada al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986.

² Interpretación del ITLP según Coneval (2019): “Si el ingreso laboral aumenta más que el valor de la canasta alimentaria, el poder adquisitivo del hogar mejora y el ITLP tiende a bajar. Y viceversa”.

adquisitivo, se desincentivan los niveles de consumo privado por parte de los hogares y, por ende, repercute en la demanda, generando que la dinámica de producción pueda contraerse o simplemente permanecer estancada. Por el otro, salarios menores desincentivan el esfuerzo en el lugar de trabajo, afectando los procesos productivos y la productividad del país. Ambos efectos pueden influir negativamente en el crecimiento económico.

A través de acciones gubernamentales enfocadas en la mejora de los ingresos de la fuerza de trabajo en México se puede estimular al mercado interno y los niveles de productividad. Una política enfocada a mejorar la situación salarial de los trabajadores significaría apostar al fortalecimiento de la economía en su conjunto.

Delimitación del problema

El estudio se lleva a cabo para México en el periodo de 2005 a 2018. El Índice de Precariedad Laboral se obtiene tanto a nivel nacional como para cada uno de los 32 estados, con la finalidad de realizar una comparativa de los Estados con mayor índice de precariedad.

Pregunta de investigación

La pregunta principal es: ¿Cuál es el impacto de la precariedad laboral en el crecimiento económico en México para el periodo de 2005 a 2018?

Otros planteamientos por responder son:

- ¿Cuál es el contexto económico, social y legal del mercado laboral en México para el periodo a analizar?
- ¿Cuál es el índice de precariedad laboral en México, tanto a nivel nacional como estatal del periodo de 2005 a 2018?

Objetivos de la investigación

El objetivo general es determinar el efecto que tiene la precariedad laboral en el periodo de 2005 a 2018 en el desarrollo económico de México.

Los objetivos particulares son:

- Analizar el contexto del mercado laboral tanto en los aspectos económico, social y legislativo en México para el periodo elegido.
- Calcular el índice de precariedad laboral en el país de 2005 a 2018, así como para cada una de las entidades federativas, realizando una comparativa por regiones.

Hipótesis general y específicas

De acuerdo con la teoría del crecimiento neoclásico, el nivel de bienestar de los individuos es una función dependiente de consumo y es el objetivo clave para alcanzar una trayectoria positiva de crecimiento económico en el largo plazo; así, mayores niveles de consumo por parte de los individuos significa un aumento del bienestar en la sociedad. A través de esta teoría, el consumo privado genera efectos positivos en el crecimiento económico, pues se incentiva la producción; sin embargo, con la precariedad laboral el poder adquisitivo de las familias disminuye, por tanto, su consumo también, provocando efectos negativos en el crecimiento económico.

Por otro lado, siguiendo a la teoría de los salarios de eficiencia, una mejora en los niveles salariales de los trabajadores podría generar beneficios en términos de productividad a las empresas, pues se reduce la holgazanería y aumenta el esfuerzo en el lugar de trabajo, a la vez que, asegurando buenas condiciones de trabajo, se atrae a trabajadores más capacitados y con mayor capital humano. Así, la insuficiencia salarial, como una de las dimensiones de la precariedad laboral, repercutiría negativamente en los niveles de productividad, siendo un desincentivo al esfuerzo.

Por ello, la hipótesis general es la siguiente: El índice de precariedad laboral guarda una relación negativa con el crecimiento económico. La precariedad laboral influye en el crecimiento económico por dos ejes principales: 1) Una dimensión son los bajos salarios, esto se traduce en bajos ingresos para las familias (que tienen una pérdida de su poder adquisitivo), impidiendo que su consumo en bienes y servicios necesarios para un nivel de vida digno, sea suficiente (para los trabajadores y sus familias), reduciendo los niveles de consumo privado y desincentivando la capacidad de producción de la economía, provocando

bajo crecimiento (PIB per cápita) de México. 2) Por otro lado, la productividad se afecta por la falta de incentivos que tienen los trabajadores cuando los salarios son bajos, lo cual reduce la competitividad nacional y también afecta al crecimiento económico.

Las hipótesis específicas, atendiendo a las preguntas de investigación, serán:

- Las condiciones laborales de la fuerza de trabajo en México han ido desmejorando en los últimos años, así, las dimensiones de la precariedad laboral reflejan un aumento en sus cifras (mayores contratos temporales, menos contratos escritos, mayor insuficiencia salarial, menores prestaciones sociales y seguridad social).
- El índice de precariedad laboral a nivel nacional ha aumentado en el periodo analizado; por una parte, los índices de precariedad más bajos se concentran, en su mayor parte, en los estados de las regiones noroeste y noreste, mientras que en los estados de las regiones suroeste y sureste³ están los que presentan índices más altos.

³ Se analiza a los estados siguiendo la estratificación regional de la ENOE para simplificar el análisis de los resultados del índice de precariedad laboral; en donde, la región noroeste está conformada por los estados de Baja California Sur, Chihuahua, Durango, Sinaloa y Sonora; la región noreste por Coahuila de Zaragoza, Nuevo León y Tamaulipas; la región centro-norte por los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas; la región occidente por Colima, Nayarit, Jalisco y Michoacán de Ocampo; región oriente, Hidalgo, Puebla, Tlaxcala y Veracruz de Ignacio de la Llave; región centro-sur está Morelos, Estado de México y el Distrito Federal; región suroeste por Chiapas, Guerrero y Oaxaca; la región sureste por los estados de Campeche, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán.

Capítulo I: Marco Teórico

En el presente capítulo se revisan los principales conceptos de la investigación (precariedad laboral y crecimiento económico). En el primer apartado, se introduce al tema de precariedad laboral empezando por sus antecedentes, teorías asociadas a la precariedad laboral (se considera a la teoría de los salarios de subsistencia, teoría del capital humano y teoría del mercado dual del trabajo), definiciones y se finaliza con las formas de medición propuestas por diversos autores; en un segundo apartado, se profundiza en las teorías del crecimiento (teoría neoclásica y crecimiento endógeno); finalmente, en el último apartado, se expone la relación de la precariedad laboral con el crecimiento económico a la luz de la teoría de los salarios de eficiencia.

1.1 Precariedad laboral

1.1.1 Antecedentes del concepto de precariedad laboral

Se hace un recuento de los conceptos y teorías que antecedieron al concepto de precariedad laboral, las cuales, pueden asemejarse entre sí; por ello, es importante su mención para poder diferenciarlas y evitar confusiones, así como brindar un contexto que nos permita introducirnos al tema de la precariedad.

1.1.1.1 Flexibilidad laboral

Hualde (2017: 49) menciona que, desde la década de los ochentas, comienza un amplio debate sobre “las nuevas formas de trabajo que surgen en el marco de la reestructuración de los procesos productivos y la flexibilización del trabajo”, sobre todo en América Latina, donde la estructura de los mercados de trabajo es muy heterogénea.

De la Garza, Lara y Torres (2001) mencionan que existen al menos tres posturas teóricas respecto a la flexibilidad del trabajo. Por un lado, para la teoría neoclásica significaría quitar obstáculos para la libre interacción de los mecanismos de oferta y demanda

(rigideces) para fijación de empleo y salarios. Para la doctrina de la gerencia, se considera importante la acción conjunta de gerencia, trabajadores e incluso de los sindicatos para mejoras en productividad; en ese sentido, la flexibilidad implica el involucramiento de los agentes y el establecimiento de un salario ligado a la productividad. Por último, se encuentran las teorías del posfordismo, que implican modificaciones en la cadena de montaje que repercuten en la organización del trabajo (eliminación de sistema de jerarquías, conformación de grupos de trabajo, supervisión de trabajadores y salarios establecidos por estímulos a la productividad y calidad de trabajo).

Existe una problemática para delimitar al concepto de flexibilidad laboral; sin embargo, es un tema clave para la redefinición de las relaciones entre capital, trabajo y Estado derivado de los años de apertura económica y comercial que tomó relevancia en América Latina en los años ochenta y noventa (Contreras, 2000; de la Garza y Bouzas, 1998). Si bien, con el desarrollo de las economías y sus sistemas productivos, se espera que sean las innovaciones tecnológicas las que carguen con el peso de cambios en la producción, es el trabajo, y más específicamente sus formas de organización las que han cambiado en los últimos años.

En este trabajo no nos detendremos en dicha problemática, pero cabe destacar que dentro del concepto de flexibilidad se pueden identificar diferentes dimensiones. Para Humphrey (1993), se identifican tres dimensiones: la primera es referente a la organización de la empresa; la segunda es sobre las diversas formas en que se usa la fuerza de trabajo (rotación de tareas, por ejemplo); el tercero, se trata de aspectos de normas al interior de la empresa (esquemas salariales y ajustes de horarios, entre otros).

Sobre la flexibilidad que se refiere a los trabajadores, Castell (1999) menciona que ésta es fruto de las transformaciones que han sufrido los mercados de trabajo que requieren la individualización de las tareas en el sistema productivo que se traduce en pérdida de los grupos de colectivos de trabajo, de posición social, precariedad y de aislamiento social. En ese sentido, Oliveira (2006) menciona que uno de los determinantes de la precariedad laboral en México es la flexibilización de las relaciones laborales, entre otras como la reducción del empleo público, políticas para el fomento de micronegocios y contracción salarial.

1.1.1.2 Marginalidad laboral

En los años cincuenta y sesenta, surge un concepto en pleno auge de la Teoría de la Modernización, dicho concepto es el de marginalidad (Bennholdt-Thomsen y Garrido, 1981), el cual cuestiona las posturas de dicha teoría con respecto al desarrollo económico por el que transitan las naciones. La Teoría de la Modernización postula que existe un dualismo en el sistema económico del mundo; por un lado, existen los sectores tradicionales (pre-capitalistas), las cuales tienen actividades económicas para la subsistencia, tales como la agricultura, pero coexisten con el sector moderno (industria), caracterizado por alta productividad y actividades dedicadas a la comercialización.

Junto con el proceso de industrialización, en los países latinoamericanos, se da un cambio demográfico, que es la movilización de los campesinos hacia las crecientes áreas urbanas, en donde se requiere de mano de obra. El fenómeno de la migración que se dio, del ámbito rural a urbano, en los años de prosperidad económica durante los modelos de sustitución de importaciones, fue un aliciente para que la conformación de barrios que se encontraban en el “margen” de la modernidad urbana (Bennholdt-Thomsen y Garrido, 1981: 1507). En ese sentido, Pérez-Sainz (2015) menciona que una parte del excedente de mano de obra que, derivó de las grandes movilizaciones de las zonas rurales a urbanas, es afuncional en términos laborales y de consumo, por tanto, surge ahí una masa marginal de población.

Así, surgen las primeras definiciones de marginalidad que, de acuerdo con Nun (2001: 19), se asoció a asentamientos urbanos periféricos, sin embargo, el concepto va más allá. En ese sentido, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 1963) sostiene que se refiere a un grupo de la población urbana que se encuentra en condiciones marginales tanto en el ámbito económico, social y político, y quienes además viven en los límites de la subsistencia, siendo un fenómeno de las ciudades en Latinoamérica.

Para Germani (1980) la marginalidad es una situación de exclusión social de individuos, directamente relacionados con el proceso de la modernización, de los ámbitos de la participación que les corresponde. Pero para Nun (2001), quién retoma la categoría de “Ejército Industrial de Reserva” (EIR) de Karl Marx, se refiere a una superpoblación relativa que, a diferencia del EIR (que cumplían su papel ejerciendo presión en los salarios a la baja),

no es funcional para el sistema, es decir, no tienen un papel para la economía, no son utilizables.

Se podría decir que, bajo las definiciones anteriores, se está hablando de la existencia de actores marginales y actores centrales en las sociedades (dualismo), en donde, los primeros no gozan de derechos laborales y sus ingresos son apenas de subsistencia, mientras que, en el caso de los segundos, quiénes sí gozan de derechos laborales, tienen salarios suficientes. Sin embargo, los derechos laborales también otorgan garantías que van a allá de asegurar un ingreso salarial, dan derechos como ciudadanos (relacionado al concepto de ciudadanía laboral; ver Alonso, 2007).

En relación con este último, Quijado (2014) dice que la marginalidad se da en el contexto de los mercados de trabajo, pues se refiere a un mecanismo, resultado de la articulación de las relaciones de producción, de absorción, exclusión y depresión de la mano de obra. Es decir, se habla de marginalidad cuando se refiere a un segmento de población que, como resultado del propio sistema económico, no encuentra integración en los diferentes ámbitos de la sociedad.

Saraví (1996) menciona que la marginalidad es un concepto que encuentra nuevamente relevancia en los contextos de los crecientes niveles de informalidad en las economías que no son capaces de absorber esa mano de obra y garantizar un ingreso para este segmento de la población que busca formas alternas al empleo formal.

1.1.1.3 Informalidad

Resultado de los procesos de crisis y reestructuración económica en América Latina, en los últimos años, así como sus repercusiones en los mercados de trabajo, la población ha buscado las maneras alternas de diversificar sus ingresos. Entre las diversas formas de inserción laboral se encuentran, por un lado, la participación de la mujer en laborales extradomésticas que va en aumento en los últimos años, sobre todo de las mujeres casadas que, buscan ingresos extras para sus hogares (Oliveira y Ariza, 2000; Parrado y Zeteno, 2004; Standing, 1999); de la misma forma, la inserción de cada vez más miembros de la familia, desde mujeres e hijos, insertos en el mercado de trabajo (García y Pacheco, 2014).

Por otro lado, los crecientes niveles de informalidad en la región apuntan hacia la baja capacidad de empleabilidad de las economías latinoamericanas, así como del gran problema del desempleo estructural. Sobre este último punto, Pérez-Sainz (2014), menciona que el desempleo para el caso de México ha pasado de coyuntural a un fenómeno estructural, es decir, la poca absorción del mercado laboral de la mano de obra ha dejado de ser consecuencia de los momentos de crisis, pasando a ser un fenómeno persistente.

Al respecto, Tokman (1987) menciona que el modelo de industrialización no fue capaz de integrar en su desarrollo a sectores crecientes de mano de obra. Sethuraman (1976), concuerda, pero menciona que si bien el sector informal, fue en principio, un refugio para la población desocupada y excluida, en los últimos años, ha sido capaz de generar dinámicas internas propias, siendo un sector relevante para las economías. La OIT (2015: 25) agrega que “en muchos países, tanto en desarrollo como industrializados, los cambios en la organización del trabajo están vinculados al crecimiento de la economía informal”, así, dentro del contexto de la informalidad se den formas flexibles de trabajo, dadas sus características.

En este punto, es importante aclarar, ¿qué es el sector informal? Desde la aparición del concepto han surgido debates para definirlo. Keith Hart pionero en el concepto de informalidad, en su informe para Ghana en 1971, observa que ésta es una oportunidad de ingresos para los hogares más pobres. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) retoma el concepto de Hart en un estudio para Kenia y, consideran que la informalidad trae beneficios a los hogares con menos recursos, dotándolos de ingresos y bienes, siendo una estrategia para erradicar la pobreza. Pero, las perspectivas sobre el sector informal han cambiado en los últimos años; por ejemplo, Perry, Malony, Arias, Fajnzylber, Mason y Saavedra-Chanduvi (2008) mencionan que la palabra informalidad siempre se asocia a connotaciones negativas como trabajadores desprotegidos, baja productividad, evasión de la ley, etc.

Si bien, existen a la fecha problemas en el consenso para su definición, se pueden distinguir similitudes en los diferentes puntos de vista. Negrete (2012), siguiendo las recomendaciones de la OIT, menciona que incluye tanto a al sector informal (aquellas unidades económicas conducidas por empleadores o por trabajadores por cuenta propia) y al

empleo informal (es decir, autoempleados en el sector agropecuario, aprendices y trabajadores familiares, trabajadores domésticos y otros trabajadores subordinados remunerados); sobre estos últimos, es de destacar que, aún en empresas registradas y conformadas bajo la ley, aparecen formas de trabajo informal.

Según la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE, 2019), el empleo informal agrupa todas las modalidades de empleo informal como: sector informal, trabajo doméstico remunerado de los hogares, trabajo agropecuario no protegido y trabajadores subordinados que, aunque trabajan en unidades económicas formales, lo hacen en modalidades fuera de la seguridad social. Bajo esta definición es posible incluir tanto a empresas como trabajadores informales, de acuerdo con lo que decía Negrete y a las recomendaciones internacionales.

La OIT (2015) menciona que es mejor referirse a economía informal que a sector informal, ya que es complicado identificar un solo sector al que se vincule la informalidad, ya que se puede encontrar en vivienda, transporte, comercio, entre otras. En ese sentido, De Soto (1987: 220) menciona que la economía informal tiene efectos negativos sobre la economía en general, tales como “baja productividad, disminución de inversión, ineficiencia del sistema tributario, aumento de las tarifas de los servicios públicos, limitaciones del progreso técnico y una serie de dificultades para formular la política macroeconómica”.

1.1.1.4 Trabajo decente de la OIT

La OIT, en 1999⁴, presentó los estándares de lo que debe ser considerado un trabajo de calidad o trabajo decente en un contexto de mercados globalizados. Se define como “el trabajo que dignifica y permite el desarrollo de las propias capacidades” (Levaggi, 2004), haciendo hincapié en el respeto a los principios y derechos laborales que se consideran fundamentales (como la protección social), a la no discriminación y a favor de un dialogo social y tripartita (incluir a trabajadores, empresarios y gobierno).

⁴ Fue nombrado por primera vez en la 87° reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo por el entonces Director General de la OIT, Juan Somavia.

En OIT (2019) se define al trabajo decente como “la oportunidad de acceder a un empleo productivo que genere un ingreso justo, la seguridad en el lugar de trabajo y la protección social para las familias”, así como la “libertad para que los individuos expresen sus opiniones, se organicen y participen en las decisiones que afectan sus vidas, y la igualdad de oportunidades y trato para todos”.

Ghai (2002) menciona que el concepto de trabajo decente expresa los elementos, en materia de derechos, que deben contener tanto los trabajos formales como informales, así como para los autoempleados. Se sustenta en estos elementos: empleos suficientes (posibilidad de trabajar), derechos de los trabajadores (seguridad en el trabajo, protección social y seguridad de ingresos, así como libertad de sindicación y erradicación de la discriminación y del trabajo forzoso) y el dialogo social, para que los trabajadores puedan ser escuchados y defiendan sus intereses en las negociaciones.

En el mismo estudio de Ghai (2002) también menciona que existe problemas de medición para este concepto, pero se pueden usar indicadores generales, tanto cualitativos como cuantitativos, que aproximen al objetivo. En ese sentido, la OIT, a partir del año 2008, ha establecido criterios para medir al trabajo decente; entre sus dimensiones están: oportunidades de empleo, trabajo inaceptable, remuneraciones adecuadas y trabajo productivo, horas decentes, estabilidad y seguridad en el trabajo, combinación de trabajo y vida familiar, trato justo en el empleo, ambiente seguro de trabajo, protección social, dialogo social y relaciones de trabajo, y contexto económico y social del trabajo decente. Sin embargo, la misma OIT reconoce las limitaciones de estos indicadores, pero se trata de un primer paso para establecer indicadores de trabajo decente.

Desde la sociología económica, autores como Pries (1993) y Neffa (1999), establecen una distinción entre trabajo y empleo. En el último, se considera a la situación en que se respetan los derechos laborales de la fuerza de trabajo, mientras que en el primero, hay una pérdida de dichas garantías. Es decir, el empleo representa el trabajo decente, en términos de la OIT, mientras que el trabajo significa desprotección laboral.

1.1.2 Enfoques teóricos para el análisis de la precariedad

Para el análisis de la precariedad existen algunas teorías que ayudan a entender el fenómeno; así, para la mejor comprensión de sus factores causales se puede ligar a la precariedad con teorías de los mercados de trabajo que me permitan la aproximación hacia las causas detrás de la degradación de las condiciones en el empleo.

1.1.2.1 Teoría de los salarios de subsistencia

Arthur Lewis fue el pionero de esta teoría, la cual surge como una crítica a la perspectiva de la teoría neoclásica sobre los mecanismos de determinación salarial. Bajo la óptica de Lewis (1960), existen dos sectores en la economía, uno es un sector capitalista y el otro es el sector de subsistencia; este segundo sector, crece a medida que se dispone de más capital, es decir, conforme avanza el desarrollo de la economía. El sector capitalista es aquel sector de la economía que hace uso del capital para producir mercancías y venderlas en el mercado a un precio superior al que paga por concepto de salarios, caracterizado por alta productividad. En cambio, el sector de subsistencia es visto como un sector improductivo en donde los ingresos percibidos son menores (reciben salarios a un nivel considerado para subsistir).

A diferencia de la teoría neoclásica que sostiene que los salarios aumentan conforme incrementa la demanda de trabajo, bajo esta teoría, los diferentes sectores de la economía siempre encontrarán mano de obra disponible, así los salarios no subirán.

Sobre el exceso de oferta de mano de obra, Lewis (1961), también menciona que existe cierta desocupación disfrazada (subempleo) en aquellos países subdesarrollados, por ejemplo, en el sector agrícola, en el pequeño comercio o en ocupaciones eventuales, entre otras, en donde, sus trabajos realmente no son necesarios para la productividad del sector donde se encuentran. Por tanto, en esas economías, la mano de obra será ilimitada, ya que supera a la demanda de trabajo, lo que conduce a que trabajadores acepten salarios de subsistencia.

Al respecto, Furtado (1974) sostiene que en ciertos sectores es difícil la sustitución de un factor de producción por otro (capital por trabajo), así en el caso de las manufacturas e infraestructura, por ejemplo, se requieren grandes cantidades de capital; ello conduce a que, la absorción de mano de obra en función de la igualdad entre salarios y productividad

marginal del trabajo no se cumpla. En este caso, se está ante un problema, en donde la estructura de capital no es capaz de absorber el excedente de mano de obra y hay salarios al nivel de subsistencia.

Portes (1995: 30) brinda otra visión sobre los salarios de subsistencia, pues considera que abarca a todos los empleos que se encuentran en la economía informal que incluye tanto a “empresarios y sus empleados, artesanos y comerciantes autoempleados y a los trabajadores subcontratados por empresas informales”, quienes trabajan para la subsistencia y a los que denomina “proletariado informal”.

1.1.2.2 Teoría de la segmentación del mercado de trabajo

Esta teoría se desarrolla dentro de la teoría institucionalista, la cual, surge como una crítica a la visión simple de la economía neoclásica. Esta teoría busca profundizar en el análisis de la ciencia económica, introduciendo aportes de otras ciencias, ya que consideran que en el comportamiento humano también influyen aspectos como el hábito, costumbres y cultura (Aglietta, 1997).

La teoría de la segmentación del trabajo tiene a Piore y Doeringer (1971) como pioneros, quienes proponen un modelo de mercado dual del trabajo, el cual está conformado por dos segmentos: primario y secundario. Las características del primer sector son, en general, las mejores condiciones de trabajo (buenos salarios, movilidad ascendente en puestos de trabajos, prestaciones, etc.); en contraparte, en el segundo sector, se encuentran los trabajos que requieren menores calificaciones, además de que hay una pérdida en la calidad de las condiciones de trabajo. Por otro lado, se recalca el papel de los “mercados internos” (empresas o plantas productivas) para establecer sus propias normas y procedimientos que determinaran también las condiciones laborales.

Existen diversos enfoques que surgen a raíz de la teoría institucionalista; por un lado, se encuentra el enfoque que Fernández (2010) denomina el de la economía radical; por el otro, se encuentra la perspectiva del nuevo estructuralismo. Sobre el enfoque de la economía radical, autores como Bowles y Gintis (2011), entre otros, sostienen que la empresa ejerce

control hacia la clase obrera con la finalidad de fragmentar a la clase y evitar las uniones sindicales.

Sobre el segundo enfoque, con base en estudios sobre las diferencias salariales, consideran que los ingresos percibidos por el trabajo no dependen exclusivamente de la preparación y capacidades individuales (como sostiene la teoría del capital humano), sino de las características de las empresas en las cuales se labora, por ejemplo, en las empresas de los “centros” o con poder monopólico, las condiciones laborales son mejores para sus trabajadores, sin embargo, la movilidad laboral vertical sólo se da dentro de la misma empresa.

Con lo antes expuesto, se reconoce que existe un dualismo en la economía, donde por una parte, se encuentran empresas grandes o centrales que se rigen bajo la leyes laborales, además de las internas, donde la posibilidad de acceder a un puesto de trabajo es casi imposible para los externos (la movilidad en este caso se da sólo al interior de la empresa o por recomendación), también se puede intuir un fuerte sindicalismo; mientras que por el otro, está un sector donde se encuentran las pequeñas y medianas empresas en donde se dan las condiciones más precarias de trabajo ya que cuentan con bajo o nulo poder sindical, menores salarios, falta de reglamentación, mayor competencia para ingresar a los puestos de trabajo (puestos abiertos al exterior) y hay mayor incertidumbre e inestabilidad del trabajo.

Entre las críticas a esta teoría, se encuentra la que realiza Pries (2000) quien menciona que surge en el contexto de los países desarrollados, por ello, para el caso de América Latina en donde los mercados laborales muestran una estructura diferente (informalidad predomina, flexibilidad, precariedad, etc.) se debe pensar en otras teorías que ayuden a entender nuestro contexto. Campos (2001) realiza una crítica a la teoría segmentalista, pues considera que es una teoría de los procesos de trabajo más que del mercado laboral.

1.1.2.3 Teoría del capital humano

Las primeras aportaciones a esta teoría las da Robert Solow (1957) al considerar al factor “progreso técnico” como otra forma de crecimiento económico. Años más tarde, Theodore W. Schultz (1902-1979) plantea, considerar a la educación como inversión en el hombre,

dejando a un lado la idea de que es un costo: “...el costo del incremento en escolaridad es tratado como si la educación fuera puro consumo, sin embargo, es un gran componente en inversión en una importante forma de capital humano” (Schultz, 1982: 21), además la considera el factor más importante para la modernización de las economías (Ramírez, 2015).

Años atrás, Walras (1834-1910) con su concepto de capital personal, sostenía que la inversión en habilidades, conocimientos, valores y hábitos (entre otras características que ayuden a la eficiencia de un trabajo) permiten a los individuos conseguir mejores puestos de trabajo y sus respectivas retribuciones, lo cual, consecuentemente ayudará al progreso de las sociedades; así, aquellas economías que más inviertan en el sector educativo serán más desarrolladas.

La teoría del capital humano, desarrollada por Gary Becker (1930-2014) y Jacob Mincer (1922-2006) a partir de su estancia en la Universidad de Chicago, tiene como premisa que la inversión en habilidades, conocimientos, valores y hábitos (entre otras características que ayuden a la eficiencia de un trabajo) permiten a los individuos conseguir mejores puestos de trabajo y sus respectivas retribuciones, lo cual, consecuentemente ayudará al progreso de las sociedades.

Sobre la determinación salarial, Borjas (2013: 236) menciona que la teoría del capital humano “asume que los trabajadores eligen el nivel de inversión en capital humano que maximiza el valor presente de sus ganancias”. Bajo esta perspectiva, se deja de lado el estudio de la determinación salarial por los mecanismos de oferta y demanda como en la teoría neoclásica, o por las normas institucionales que rigen en los diferentes sectores del mercado, como sostiene la teoría del mercado dual.

Ramírez (2015) crítica el punto de vista de esta teoría, menciona que la importancia de la educación y capacitación del hombre se reduce a la simple producción de mercancías. Desde la perspectiva de Amartya Sen, los análisis económicos actuales sobre capital humano se centran la capacidad de los seres humanos para aumentar la productividad en los procesos de producción, sin embargo, se debe voltear hacia el mejoramiento del ser humano que otorga la educación y obtención de habilidades (lo llama capacidad humana), que los ayuda no sólo a comprender mejor las cosas, sino a disfrutar de una mejor calidad de vida.

Siguiendo con las ideas de Sen, habrá a ciertos grupos de la sociedad a los que tal vez una mayor educación no sea de mucha utilidad en el desarrollo de su trabajo, pero les ayudará a comprender mejor las cosas y sentirse plenos como seres humanos. En ese sentido, se debe ver a la acumulación de conocimientos, habilidades y las capacidades que tienen los individuos como una característica que enriquecerá su nivel de vida, así como los beneficios al resto de la sociedad.

1.1.3 Definiciones de la precariedad laboral

El trabajo de Oliveira (2006) menciona que fue a través del proceso de apertura comercial que la región latinoamericana, al buscar una mayor competitividad internacional, que se acentuó la pérdida de derechos laborales; la autora agrega que la precariedad laboral “al contribuir al aumento de la inseguridad laboral, a la falta de protección social y a la reducción de los salarios, expone a amplios sectores de trabajadores a una situación de vulnerabilidad, o incluso de exclusión laboral” (Oliveira, 2006: 39).

Por su parte, la CEPAL añade que la calidad del empleo es un problema en los mercados de trabajo de América Latina y el Caribe que, en los últimos años, se ha desmejorado, argumentando que una de las principales razones es la disminución en la cobertura de seguridad social, así como los empleos sin contrato laboral o con un contrato de poca duración “lo cual refleja una mayor precariedad laboral” (CEPAL, 2008: 16).

Para Vejar (2014) la precariedad laboral es un fenómeno emergente que deriva de la pérdida o debilitamiento de la protección social que en décadas pasadas mantenía el modelo fordista de producción y, si bien, este concepto se asocia con el deterioro de las condiciones laborales, desprotección de las relaciones laborales, inexistencia del derecho a afiliación sindical, entre otras, añade que la precariedad debe ser entendida como “síntoma de los cambios y mutaciones en la dinámica e interior del patrón de acumulación capitalista” (Vejar, 2014:150) y se da en el contexto de la implementación de políticas llamadas “neoliberales” en América Latina.

Como resultado del Simposio de la Oficina de Actividades para los Trabajadores (ACTRAV) de la OIT en 2011, se deriva un documento recopilatorio en donde definen a la

precariedad laboral; así, se refieren a dicho concepto como “un medio utilizado por los empleadores para trasladar los riesgos y las responsabilidades a los trabajadores... se realiza en la economía formal e informal”, también incluyen en su definición incertidumbre e inseguridad laboral, presencia de varios empleadores, falta de seguridad social, salario bajo y limitaciones para acceder a sindicatos (OIT, 2011: 32). Aclaran que se han identificado diversas formas de precariedad en contextos nacionales específicos, en la medida que los empleadores evaden regulaciones con la finalidad de incrementar su rentabilidad.

Rojas y Salas (2005: 39), señalan que el empleo precario se refiere a “términos de cumplimiento o no de la regulación del Estado sobre las condiciones de la venta y uso de la fuerza de trabajo”; por otro lado, añaden que en el caso de México no se ha prestado la atención suficiente a estudio del tema, siendo una de las posibles causales la falta de consenso respecto a los indicadores para estimar la magnitud de la precariedad laboral.

Marsi (2011: 139) define a la precarización laboral como “una situación caracterizada por la ausencia de seguridad en lo que se refiere al contrato laboral, a los derechos sociales vinculados al trabajo y a los ingresos futuros”. Rubio (2010: 79), por su parte, añade otros aspectos a la definición, tales como degradación de las condiciones de trabajo y salarios insuficientes. Para Castillo (2001) el trabajo precario se refiere tanto a ocupaciones asalariadas y no asalariadas que comparten las características de: baja calidad, inestabilidad en el empleo y la escasa seguridad de los ingresos en las remuneraciones.

Standing (2014), va más allá de la concepción de precariedad y, establece que existe una nueva clase social a la que denomina “el precariado”, el cual está sometido a la precarización laboral, aunque reciba un salario monetario, éste no será retribuido con más beneficios o prestaciones sociales establecidos por las leyes del Estado, además, esta clase tiende a la pérdida de derechos tanto económicos como civiles, sociales, culturales y políticos, pues son estrato social muy bajo.

Para Hualde (2017), si bien hay pluralidad en las dimensiones para tratar a la precariedad laboral, él identifica cuatro dentro de los cuales se encuentran los ya mencionados por otros autores: temporalidad, organizacional (control individual y colectivo de los trabajadores sobre el trabajo referente a jornadas y turnos), percepción de un pago insuficiente y desprotección social (limitados beneficios de seguridad social y protección

legal), pero además propone introducir la dimensión subjetiva al concepto, posibilitando así la inclusión de la experiencia individual, dejando de lado la “generalización y reducción de los individuos a agregados” (Hualde, 2017: 66).

Para los fines de este trabajo, se entiende a la precariedad laboral como la falta de derechos laborales (ejemplo, seguridad social, vacaciones, aguinaldos), ingresos salariales insuficientes e inestabilidad laboral expresada en el contrato de los trabajadores.

1.1.4 Estudios empíricos sobre precariedad laboral

Existen trabajos previos que han buscado analizar y medir la precariedad laboral en diversos sectores de la sociedad o en diferentes regiones. Se han hecho esfuerzos para sintetizar y poder cuantificar a las diversas dimensiones que conforman al concepto de precariedad, ya que no existen un indicador en el Sistema de Cuentas Nacional o en las encuestas de empleo oficiales de México. Sin embargo, destacan en los trabajos empíricos el consenso de las dimensiones para obtener un índice de precariedad laboral, los cuales son: falta de protección laboral (pérdida de derechos laborales como vacaciones y aguinaldo o seguro social), inestabilidad laboral (sin contratos o con contratos temporales, además de la posibilidad de perder el empleo) e insuficiencia salarial (contando a aquellos que perciben menos de dos salarios mínimos).

Uno de los trabajos pioneros en México, fue la investigación que realizó de Oliveira (2006), en donde estudia la situación de precariedad laboral de la población joven asalariada en México a inicios del Siglo XXI. Construye un índice de precariedad/calidad de los empleos mediante el método de análisis factorial de cada dimensión (falta de protección laboral, inestabilidad laboral y ausencia de remuneración adecuada). Los resultados arrojan que los jóvenes asalariados se insertan en trabajos con grados de precariedad de moderada a muy alta. Los puestos de trabajo con muy alta precariedad son ocupados por jóvenes menores de 20 años provenientes de familias pobres, tienen con baja escolaridad y residentes de zonas rurales o poco desarrolladas.

Por su parte, Mora-Salas y Oliveira (2009) realizan estimaciones del índice de precariedad laboral para el año 2004 en los casos de México y Costa Rica, los cuales

presentan diferencias metodológicas por la disponibilidad de datos de cada país. Las dimensiones que abarcan los índices son condiciones de trabajo deficientes (falta de estabilidad y seguridad social) y bajos niveles salariales. Mediante el método de componentes principales se obtiene los índices, y se agrupan en categorías (o grados) de precariedad con el método de conglomerados. Después, realizan una regresión lineal múltiple para determinar los factores que explican los niveles de precariedad considerando a la rama de actividad, educación, tamaño de establecimiento, estado civil, sexo, entre otras. Los resultados muestran que en México hay condiciones de mayor precariedad laboral que en Costa Rica; sin embargo, en ambos casos son los establecimientos pequeños los que ofrecen los trabajos con más alta precariedad.

Por su parte, Rubio (2010) construye un índice de precariedad laboral del tipo sintético tomando el periodo de 1995 a 2010, considera tres dimensiones: temporalidad, insuficiencia salarial y desprotección laboral. El autor diferencia precariedad absoluta de la relativa, en la primera mide el nivel de precariedad de cada Estado del país con respecto al nivel que presenta cada variable por sí misma y, la segunda es resultado de la diferencia de la precariedad de cada Estado y el promedio nacional observado de cada variable; derivado del estudio, se muestra que los estados del norte presentan menor precariedad del trabajo que los estados del sur, en donde se concentran la mayor precariedad.

Mora-Salas (2012), construye un índice de precariedad laboral con datos de la ENOE de 2008, mediante tres técnicas diferentes; la finalidad de su trabajo es contribuir a los problemas de medición de la precariedad. Comienza aplicando la prueba Kiaser-Mayer-Olkin (KMO), que ayuda a medir la idoneidad de la muestra para proceder al análisis factorial. Posteriormente, realiza el análisis factorial; los resultados arrojan que es mejor emplear dos índices que permitan captar todas las dimensiones (uno que capte efecto de desprotección social, laboral y de ingresos y otro que capte el tiempo de trabajo). Para la construcción de un índice sintético utiliza un índice simple ponderado utilizando los pesos factoriales de cada dimensión. Finalmente, obtiene un índice simple que no toma en cuenta los pesos de cada variable. El resultado fue que, bajo el criterio de parsimonia (menor complejidad posible), el índice sumatorio simple es la mejor estrategia por seguir, siempre y cuando se pase primero por la prueba KMO.

Robles (2013), por su parte, hace un comparativo de la precariedad laboral en las tres principales metrópolis del país (Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey) para el año de 2010; para ello, limita la precariedad laboral a tres variables (inseguridad laboral, inestabilidad laboral e incertidumbre económica), posteriormente agrupa a la muestra en cuatro grupos: precario alto, medio, bajo y no precario. Los resultados arrojaron que tanto Guadalajara como la Ciudad de México presentan cifras similares, en donde resaltan los porcentajes de precariedad alta (aproximadamente 25%), en contraparte Monterrey tiene una cifra menor de precariedad alta (18%).

El trabajo que realizan Ariza y Oliviera (2014), usa el método de conglomerados para determinar el grado de precariedad (bajo, moderado y alto) en el sector terciario exclusivamente, tanto de trabajadores asalariados como de trabajadores por cuenta propia, en los años de 2005 y 2010. Sus resultados para el caso de los asalariados muestran que, la precariedad más alta está presente en los sectores de actividad de servicios diversos, comercio y restaurantes y servicios de alojamiento. Para el caso de los trabajadores por cuenta propia se observa que, la mitad de ellos figuran en el grupo de altamente precarios, y se observa un aumento de este grupo pasando de 58.6% a 63.3% de 2005 a 2010.

1.2 Crecimiento económico

En este apartado se revisa la definición de crecimiento económico, así como dos teorías de crecimiento económico (teoría neoclásica del crecimiento y teoría de crecimiento endógeno), las cuales difieren en los factores causales que conducen al crecimiento. Dentro de estas teorías, se destaca la relevancia del consumo como componente de la demanda agregada e impulsor del crecimiento económico.

Para Todaro (2014: 16) el crecimiento económico “significa lograr tasas sostenidas de crecimiento del ingreso per cápita para que una nación pueda expandir su producción a un ritmo más rápido que la tasa de crecimiento de su población”, siendo el producto interno bruto (PIB) y el PIB per cápita las variables que comúnmente se usan para medir esta variable.

Sin embargo, surgieron críticas a la mediación del crecimiento económico mediante el PIB o PIB per cápita, pues no consideran a otros aspectos relevantes, como la salud y la educación de la población, tampoco considera la distribución equitativa de los ingresos. Así, siguiendo las ideas de Amartya Sen se crea el Índice de Desarrollo Humano (IDH) por parte del Programa de las Naciones Unidas (PNUD) ya que consideran que el crecimiento económico es un medio que contribuye al desarrollo, pero no es un objetivo en sí mismo; en cambio, el IDH mide el progreso alcanzado de una nación considerando tres dimensiones básicas del desarrollo humano: disfrutar de una vida larga y saludable, acceso a educación y nivel de vida digno.

1.2.1 Teorías del crecimiento económico

1.2.1.1 Teoría neoclásica de crecimiento

El modelo neoclásico de crecimiento fue propuesto por Robert Solow y Trevor Swan (modelo de crecimiento de *Solow-Swan*), donde la función básica es:

$$Y_t = C_t + I_t + G_t + NX_t \quad (1.1)$$

Término de la izquierda es la oferta agregada y los de la derecha la demanda agregada. Ya que el estudio de todos los componentes es complejo, resulta útil separarlas para estudiar el papel que tiene la inversión en capital físico como motor de crecimiento en el largo plazo aislándola del resto de las variables de la función 2.1 (Sala-i-Martin, 2000). Para ello es necesaria la existencia de los siguientes supuestos: 1) se trata de una economía cerrada, lo que implica que las $NX_t = 0$ (no hay exportaciones netas, porque no hay comercio exterior) lo que también implican que no se puede pedir dinero del exterior y todo lo que se ahorra dentro del país se debe usar internamente; 2) no existe el sector gobierno, por tanto, $G_t = 0$. Dado lo anterior, tenemos la siguiente ecuación:

$$Y_t = C_t + I_t \quad (1.2)$$

Ya que bajo los anteriores supuestos, la economía queda conforma por dos agentes (familias y empresas) entonces, el consumo de ambos nos da la inversión:

$$Y_t - C_t = I_t \quad (1.3)$$

Agregando la variable S_t (ahorro) a la ecuación, considerando que todo lo que se ahorra se invierte:

$$Y_t - C_t \equiv I_t = S_t \quad (1.3)$$

Por tanto, para el caso de esta economía, “al ahorro de las familias es igual a la inversión o a la demanda de las empresas” (Sala-i-Martin, 2000).

Ahora se analiza a la función de producción, la cual tiene en sus componentes al capital K_t , trabajo L_t y progreso tecnológico A_t :

$$Y_t = F(K_t, L_t, A_t) \quad (1.4)$$

Sala-i-Martin (2000) menciona que se debe tomar en cuenta que la función presenta las siguientes propiedades: rendimientos constantes a escala, productividad marginal de los factores es decreciente y positiva y las llamadas condiciones de Inada⁵.

Incorporando al análisis la función de producción neoclásica, con las ecuaciones 2.2 y 2.4, se tiene que:

$$F(K_t, L_t, A_t) = C_t + I_t \quad (1.5)$$

Otros supuestos necesarios en el modelo son: Tasa de ahorro, tasa de depreciación, tasa de crecimiento de la población y el nivel de tecnología permanecen constantes, así como que el total de la población en la economía es igual al trabajo total. Con estas modificaciones la función del modelo de Solow y Swan queda de la siguiente manera:

$$\dot{k}_t = sf(k_t, A) - (\delta + n)k_t \quad (1.6)$$

Donde $\dot{k}_t$ es el incremento del stock del capital per cápita en el próximo instante y hasta infinito, s es la tasa de ahorro y toma valores entre 0 y 1, δ es la tasa de depreciación y n representa el supuesto de que la población crece a una tasa constante y es exógena. La ecuación 1.6 tiene la siguiente interpretación: Ya que ahorro e inversión en economía cerrada

⁵ Sala-i-Martin (2000: 14) menciona que se exige que “la productividad marginal del capital se aproxime a cero cuando tiende a infinito y que tiende a infinito cuando el capital se aproxima a cero”.

son iguales, entonces un aumento en la tasa de ahorro significa un aumento en la tasa de inversión; a su vez, mayor inversión se traduce en mayor stock de maquinaria; sobre el término δk indica que cuanto mayor sea la depreciación menor será el stock de capital (de ahí su signo negativo); el término nk nos dice que el stock de capital per cápita disminuye a causa de la depreciación del capital y porque el número de personas aumenta.

La ecuación se cumple en cada momento del tiempo, pero para simplificar el análisis de uso del estado estacionario k^* , que es el momento donde la curva de ahorro y depreciación se interceptan por una sola vez, siendo representadas por $sf(k)$ y $(\delta + n)k$ respectivamente.

Por otro lado, cabe destacar que bajo esta teoría el objetivo de una economía “debe ser el aumento del nivel de bienestar de sus individuos” (Sala-i-Martin, 2000: 26-27), mismo que depende de las cantidades de producto que adquieran las familias. Para aumentar el nivel de bienestar de la economía es necesario aumentar el nivel de consumo de las familias (suponiendo que las preferencias son a favor del consumo). Por ello, en esta teoría, el bienestar depende del consumo per cápita con base a la cual elegirán su tasa de ahorro; este momento se cumple cuando se está en el estado estacionario (que denominan la “regla de oro de la acumulación” K_{oro}). Así, el consumo queda como una función del capital de estado estacionario:

$$c^* = f(k^*) - (\delta + n)k^* \quad (1.7)$$

Sala-i-Martin (2000: 27) menciona que, en el estado estacionario, “consumo es igual la diferencia entre la producción y la depreciación”, así se derivan dos consecuencias: ante un aumento del capital, aumenta la producción y la cantidad de máquinas que se deprecian.

En el largo plazo la economía converge a K_{oro} donde el consumo es mayor que el que existe en el estado estacionario, esto se puede lograr a través de la disminución de la tasa de ahorro, logrando una mayor utilidad para las familias. Desde esta perspectiva, el objetivo que debe perseguir el crecimiento económico es el mejoramiento de la calidad de vida de las personas que se puede expresar como un mayor consumo (en detrimento del ahorro), trayendo consecuencias positivas en el largo plazo.

Sin embargo, surgen críticas al modelo neoclásico de crecimiento, la principal de acuerdo con Sala-i-Martin (2000) es que el progreso técnico es considerado exógeno, razón

por la cual, al ser el factor impulsor del crecimiento económico bajo este modelo, no logran satisfacer lo que se plantea. Posteriormente surgen los modelos de crecimiento endógeno que incorporan al progreso tecnológico como endógeno.

1.2.1.2 Teoría de crecimiento endógeno

Dentro de los problemas que se encuentran para el modelo neoclásico de crecimiento (o de crecimiento exógeno) es que “la acumulación de capital no puede explicar gran parte del crecimiento económico a largo plazo, ni las diferencias internacionales en el nivel de renta” (Romer, 2006: 102), además la denominada eficiencia del trabajo (A) es exógena y no se especifica. En ese sentido, surgen teorías del crecimiento endógeno que tratan de explicar a la variable A , ya sea a través del capital humano o con el sector I+D.

El modelo AK de Rebelo (1991) introduce un modelo lineal para la función de producción, con rendimientos constantes a escala, siendo la ecuación de producción:

$$Y = F(K, L) = AK \quad (1.8)$$

Se supone una “economía cerrada y sin gobierno, donde el ahorro bruto es igual a inversión bruta que, a su vez, es igual el aumento neto del stock de capital más depreciación total” (Sala-i-Martin, 2000: 78), obteniendo la siguiente ecuación:

$$\dot{k} = Ak - c - (\delta + n)k \quad (1.9)$$

Es decir, la tecnología está dada por la función Ak . Al igual que en la ecuación 1.7, $\dot{k}$ es el incremento del stock del capital per cápita, c es el consumo, s es la tasa de ahorro, δ es la tasa de depreciación y n representa el crecimiento constante de la población. De acuerdo con Sala-i-Martin (2000: 84) este modelo “puede ser interpretado como un modelo en el que coexisten capital físico y el humano”, representados con K y H respectivamente, quedando la siguiente ecuación:

$$Y = BK^\beta H^{1-\beta} \quad (1.10)$$

Donde $0 < \beta < 1$ y B es un parámetro que indica el nivel de desarrollo de la tecnología. Se supone que tanto K y H se acumulan quitando recursos destinados al consumo

con δ_K y δ_H como sus respectivas tasas de depreciación; además se considera que K y H son factores sustitutos perfectos, por tanto, tendrás las mismas tasas de rendimiento en todo momento.

De acuerdo con Sala-i-Martin (2000) los modelos de Uzawa (1965) y Lucas (1988) plantean un modelo de dos sectores, en donde K y H son factores diferenciados. En el primer sector se producen bienes finales usando K y H , mientras que en el segundo sector se produce capital humano, para lo cual sólo se requiere H , es decir que, la educación sólo requiere de un factor.

El modelo de Uzawa (1965) parte de una función de producción de tipo Cobb-Douglas:

$$Y = AK^\beta [uhL]^{(1-\beta)} \quad (1.11)$$

Donde u es la fracción de tiempo que los individuos trabajan en el sector de bienes finales, mientras que h es la cualificación de los trabajadores y L es el número de trabajadores o trabajo efectivo (Sala-i-Martin, 2000).

Lucas (1988) retoma el modelo, pero incorpora la externalidad del stock medio de capital humano (h_α^ψ) la cual indica que los trabajadores son más productivos cuando se encuentran entre individuos inteligentes y productivos, quedando la siguiente ecuación:

$$Y = AK^\beta [uhL]^{(1-\beta)} h_\alpha^\psi \quad (1.12)$$

Por otro lado, se considera que los individuos no sólo dedican su tiempo a la producción de bienes finales, sino que también lo emplean para aumentar su capital humano que, como se mencionó antes, sólo requiere de un factor de producción, así:

$$\dot{h} = \phi h(1 - u) - (\delta_h + n)h \quad (1.13)$$

De acuerdo con Sala-i-Martin (2000: 105), la ecuación 1.13 indica que “el aumento neto del stock de capital humano per cápita es igual a la producción de capital humano menos la depreciación, que hemos denotado por δ_h ”. El término nh se refiere a que los incrementos de la población significan reducciones en el capital humano disponibles de las personas.

1.3 La precariedad laboral y el desarrollo económico

De acuerdo con las teorías del crecimiento antes mencionadas, el crecimiento económico puede estimularse a través de una mejora en las condiciones del factor trabajo; en ese sentido, los salarios actúan como un estímulo al consumo interno de los países, lo que permitiría mejorar el bienestar de la sociedad y el crecimiento económico (según la teoría neoclásica de crecimiento). Salarios suficientes para cubrir las necesidades básicas de las familias se traducen en una mayor capacidad de compra de los agentes conllevando a mayor consumo en la economía y, posteriormente, aumentos en la producción. Es por ello, que la precariedad laboral, siendo una de sus dimensiones la insuficiencia en los salarios repercute de manera negativa en el consumo, demanda agregada y, por consiguiente, en el crecimiento económico.

Por una parte, la perspectiva de la teoría neoclásica, propuesta por Solow-Swan menciona que el consumo representa el bienestar de las familias, pero también el consumo que hacen los capitalistas representa un aumento del capital en el proceso de producción, siendo la clave del crecimiento, para ello es necesario asegurar ingresos a los hogares a través de mejores salarios. Desde la perspectiva del crecimiento endógeno, si bien se aceptan los factores trabajo y capital en la función de crecimiento, considera se debe incluir al capital humano como uno de los factores clave para el progreso, encontrando así, una justificación las diferencias en los niveles de renta en los individuos.

Sin embargo, ver las repercusiones de la precariedad laboral en el crecimiento económico no se puede limitar sólo al lado del consumo. En ese sentido, el modelo de los salarios de eficiencia sostiene que los salarios funcionan como un incentivo al esfuerzo de los trabajadores, mejorando la productividad laboral. Al crecer la productividad del país, sus productos se vuelven más competitivos en el exterior, por tanto, se espera que la economía crezca al crecer la productividad.

De esta forma existen dos líneas desde donde se puede ver la conexión de la precariedad laboral y el crecimiento económico: El primero es, mediante el consumo, siguiendo lo establecido por las teorías del crecimiento. Y el segundo, es la productividad,

que conlleva a una mayor competitividad y crecimiento. Sobre este último punto, se aborda en el siguiente subapartado.

1.3.1 Modelo de los salarios de eficiencia

El modelo de salarios de eficiencia surge bajo la corriente del nuevo keynesianismo y sustenta, a diferencia de la teoría neoclásica walrasiana que, los salarios representan más que un costo para las empresas, ya que también se traducen en beneficios al actuar como incentivos a la productividad de los trabajadores; entonces, la hipótesis del modelo recae en que la productividad del trabajo depende del salario pagado. Así, salarios más altos producen aumentos en el consumo de los trabajadores, lo que significa que se alimenta mejor y, por consiguiente, repercute en su esfuerzo y serán más productivos durante el trabajo.

Bajo la corriente neoclásica el modelo de determinación salarial se da a través del equilibrio entre oferta y demanda, siendo los agentes (tanto empresarios como trabajadores) precio-aceptantes, razón por la cual, en todas las empresas se ofrecerá a los trabajadores el mismo salario, de este modo, los empleados son indiferentes a perder su puesto de trabajo. Sin embargo, según el esquema de salarios de eficiencia, establecer salarios por arriba del salario de equilibrio del mercado, no sólo provoca mayores esfuerzos por parte de los trabajadores para mantener su empleo, sino que además se atraerán a la empresa a aquellos que gocen de mejores cualificaciones (Romer, 2006).

En ese sentido, Yellen (1984) apunta a cuatro beneficios en salarios más altos: 1) se reduce la holgazanería (se esfuerzan más los trabajadores); 2) tienen menos incentivos para renunciar a sus puestos de trabajo (menor rotación del trabajo y sus costos derivados); 3) se atraen a trabajadores más hábiles y cualificados y, 4) es un incentivo para aumentar la motivación en el trabajo.

En este modelo, si bien se reconocen otros esquemas retributivos para los trabajadores que incentiven la productividad, tales como encargarse de la alimentación de los individuos en el lugar de trabajo, se centra en retribución monetaria como aliciente al esfuerzo de los trabajadores.

Los supuestos del modelo son un elevado número de empresas competidoras (N) y de trabajadores idénticos, donde el salario (w) es la única variable que determina el esfuerzo, entonces:

$$e = e(w) \quad (1.14)$$

Donde e representa el esfuerzo. Por tanto, el problema de maximización de la empresa representativa es el siguiente:

$$\text{Max } \pi = \gamma - wL \quad (1.15)$$

Donde γ es el producto de la empresa, w es el salario real al trabajador y L la cantidad de trabajo. Siendo que, $\gamma = F(eL)$, es decir, la producción de la empresa depende del esfuerzo del trabajo, entonces se puede reescribir la ecuación 1.15 como:

$$\text{Max } F(e(w)L) - wL \quad (1.16)$$

Al igual que en la teoría neoclásica, la empresa maximizadora contratará hasta el punto donde el producto marginal del trabajo efectivo sea igual a su salario (Romer, 2006).

Este es un modelo para el corto plazo, ya que en el largo plazo se llegaría la conclusión de que, al no depender de la demanda de trabajo, el salario no sufriría grandes cambios por cambios en L , llegando al punto donde se contratan tantos trabajadores que el desempleo desaparece sin grandes modificaciones en el nivel de salarios. Ante esta problemática, versiones alternas del modelo establecen que el salario (w) no depende exclusivamente del esfuerzo (e).

Una de las versiones alternas, argumenta que el esfuerzo del trabajador sólo depende del salario cuando las empresas no pueden supervisar perfectamente a los trabajadores y tiene miedo a ser despedidos (Romer, 2006). El esfuerzo (e) va a depender, en ese sentido, no sólo del salario (w), sino también de las posibilidades existentes en el mercado de encontrar otro empleo con un mejor salario, así, la ecuación queda establecida como:

$$e = e(w, w_a, u) \quad (1.17)$$

En donde w_a es el salario que pagan el resto de las empresas y U es la tasa de desempleo. De esta manera se puede realizar un análisis para el largo plazo.

Con el modelo de salarios de eficiencia se puede ver el nexo entre precariedad laboral y el crecimiento económico, pues los salarios (como dimensión de la precariedad) actúan como incentivo para aumentar la productividad de los trabajadores y las empresas.

De acuerdo con las teorías de los salarios de subsistencia y del mercado dual del trabajo, en las economías hay un sector en donde la población carece de derechos laborales y buenas condiciones de trabajo, son en otras palabras, trabajos precarios. Se reconoce además que aquellos sectores con precariedad laboral o en peores condiciones laborales se demanda mano de obra poco calificada.

Como se pudo ver en este capítulo, la precariedad laboral es un fenómeno que en términos generales se refiere a la desmejora en las condiciones laborales de los trabajadores. Una de esas dimensiones la constituye el salario, específicamente, la insuficiencia salarial. En este sentido, la teoría de los salarios de eficiencia sostiene que mejores percepciones salariales por parte de los trabajadores beneficia a las empresas mediante aumentos en la productividad pues funcionan como incentivos al esfuerzo y a reducir la holgazanería, por tanto, la precariedad laboral estaría perjudicando la productividad.

Por otro lado, la teoría del crecimiento exógeno o neoclásica sostiene que el consumo privado es un indicador del bienestar de las familias, por tanto, mayores niveles de consumo significan mayor crecimiento económico. Posteriormente surge la crítica de la teoría del crecimiento endógeno, la cual retoma lo dicho por la teoría neoclásica, pero añade al factor capital humano como impulsor del crecimiento en el largo plazo; lo que concuerda con lo planteado por la teoría del capital humano donde se plantea que los niveles de educación y preparación aseguran mejores salarios para el individuo, pero también hay beneficios para la sociedad.

Así se plantean las bases teóricas que permiten entender como la precariedad laboral repercute en el crecimiento económico, lo que lleva a plantear la hipótesis de que hay una relación negativa entre estas dos variables. La precariedad laboral que tiene como dimensión la insuficiencia salarial puede afectar al crecimiento económico mediante los niveles de productividad y de consumo.

Capítulo II: Marco Contextual

En el siguiente capítulo se expone el contexto económico, social y legal del mercado laboral centrándose en el periodo de análisis de este trabajo (2005-2018). En ese sentido, en el primer apartado se exponen las características generales de la población ocupada y asalariada en México, en el periodo de 2005 a 2018 para tomar de referencia la base de datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Posteriormente, se pasa al análisis de la evolución salarial en México, recalcando la importancia de esta dimensión de la precariedad laboral ya que, de acuerdo con las teorías revisadas en el Capítulo I, salarios mayores pueden permitir el crecimiento económico a través de un aumento del consumo interno y de la productividad laboral. Después, se analiza la situación de la calidad del empleo formal (abordando las dimensiones de seguridad social, prestaciones y contratos laborales) e informalidad laboral, siendo que esta última es una consecuencia de la baja capacidad de absorción del mercado laboral formal y de sus condiciones de trabajo. Posteriormente, se da paso al análisis de las modificaciones a la Ley Federal del Trabajo (LFT) en los últimos años y la Reforma laboral de 2012. Por último, se analiza la trayectoria del crecimiento económico en México, haciendo hincapié en lo que sucedía en el mercado laboral.

2.1 Características de la población ocupada en México

De acuerdo con los datos de la ENOE, en el periodo de 2005 a 2018 en México (Cuadro 1), la Población Económicamente Activa (PEA) presenta una tasa de crecimiento de 27.33%; mientras que la población ocupada muestra un crecimiento con 27.67%; llama la atención el aumento de la participación femenina en la ocupación, con un aumento del 33.63% en el periodo, si bien es logro que cada vez más mujeres se inserten al mercado laboral, dando indicios de la disminución de la discriminación hacia la mujer, se deben revisar a fondo las causas de este aumento, pues este cambio podría responder a que los hogares necesitan ingresos adicionales.

En ese sentido, los niveles de salarios de la población subordinada remunerada han mostrado un descenso; la población que recibe más de 5 salarios mínimos ha disminuido en

43.09% en el periodo de 2005 a 2018, mientras que aquellos que recibían entre 3 y 5 salarios mínimos también presentan una caída de 10.02%. En contraparte, aquel sector de la población que recibe menos de 2 salarios mínimos ha aumentado (en el rango de entre 1 y 2 salarios mínimos aumentó en 66.23% y en el rango de menos de 1 salario mínimo subió en 57.63%).

Por otro lado, la desocupada ha crecido, con 18.12% de 2005 a 2018, al igual que los hacen los niveles de población en el sector informal (pasando de 11,833,913 personas a 14,715,083, que representa un aumento del 24.35%). Lo anterior es indicio de que la economía mexicana no ha logrado una mejor absorción de la mano de obra, y si se suma la caída en los salarios, representa una reducción en la calidad del empleo formal.

Cuadro 2.1. Características de la población ocupada y asalariada en México, 2005-2018

Variable	2005	2018	Tasa variación (%)
1. Población total	107,155,784	124,739,198	16.41
Población de hombres	51,507,431	60,196,692	16.87
Población de mujeres	55,648,353	64,542,506	15.98
2. Población de 15 años y más	73,541,816	93,266,539	26.82
3. Población Económicamente Activa (PEA)	43,631,501	55,554,916	27.33
Población Ocupada	42,079,136	53,721,195	27.67
Población desocupada	1,552,365	1,833,722	18.12
4. Población ocupada			
Por sexo			
Hombres	26,687,187	33,152,389	24.23
Mujeres	15,391,950	20,568,806	33.63
Por Sector de Actividad Económica			
Primario	6,219,011	6,826,480	9.77
Secundario	10,760,545	13,773,605	28.00
Terciario	24,784,565	32,807,469	32.37
Por posición en la ocupación			
Subordinados remunerados	27,103,537	36,725,315	35.50
Empleadores	1,990,293	2,581,080	29.68
Cuenta propia	9,969,414	11,996,794	20.34
Trabajadores no remunerados	3,015,892	2,418,007	-19.82
5. Población subordinada remunerada			
Por nivel de ingresos salariales			
Menos de 1 salario mínimo	2,820,999	4,446,833	57.63
Entre 1 y 2 salarios mínimos	7,306,920	12,146,094	66.23
Entre 2 y 3 salarios mínimos	6,778,036	7,934,632	17.06

Entre 3 y 5 salarios mínimos	5,766,330	5,188,290	-10.02
Más de 5 salarios mínimos	3,080,493	1,753,144	-43.09
6. Población en el sector informal	11,833,913	14,715,083	24.35

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

Se observa también que es el sector terciario el que emplea al mayor porcentaje de población ocupada en el país, siendo que en el periodo de 2005 a 2018 tuvo un aumento de 32.37%, es decir, la mayor parte de los ocupados se dedican a actividades como el comercio y servicios; mientras que el sector secundario creció 28.00% y el primario sólo lo hizo a una tasa de 9.77%.

Por posición de la ocupación se puede ver un aumento de los remunerados en el periodo, con un valor de 35.50% en su tasa de variación, seguido de los empleadores, los cuales crecieron en 29.68%, y de los trabajadores por cuenta propia, con un incremento de 20.34%; además, existe una disminución de 19.82% de aquellos trabajadores no remunerados, siendo este rubro ocupado por aquellos trabajadores de negocios familiares, por ejemplo, que no reciben pago alguno.

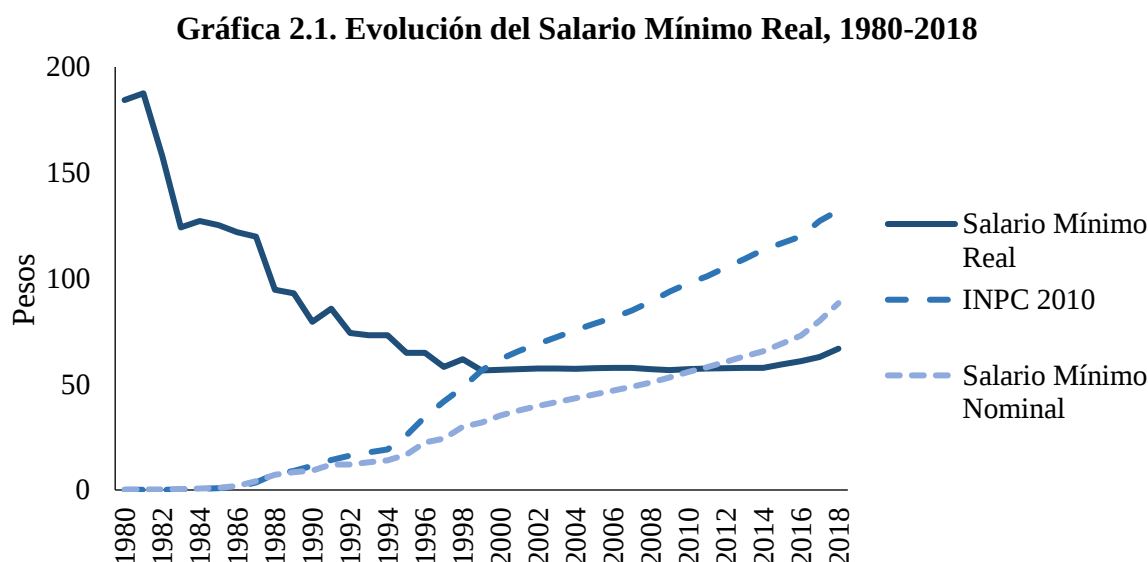
2.2 Evolución de los salarios

Con la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en el año de 1986, el país entra formalmente al proceso conocido como apertura comercial. México abrió su economía a la competencia internacional, lo que se tradujo en una disminución de los aranceles y en la liberalización del sector financiero (Dussel, 2004).

En este punto, autores señalan⁶ que se profundizan las condiciones de precariedad laboral; las inequidades en los salarios de aquellos trabajadores calificados y los no calificados se han asociado a la apertura de la economía mexicana (Hanson y Harrison, 1995). Al respecto, Garavito (2013:13), considera que el poder de compra de los trabajadores ha disminuido en los últimos años; para el periodo de 1973 a 2013, éste disminuye en 72.4%, siendo 1976 el año con el punto más alto para todo el periodo.

⁶ Guadarrama, Hualde, Estrada (2012); Oliveira (2006); Mora-Salas y Oliveira (2009).

La siguiente gráfica ilustra la tendencia decreciente del salario mínimo⁷ real promedio anual en México hasta el año 2000, a partir de donde permanecen estancados. Se observa una pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores, a través del salario mínimo real, el cual pasa de \$184.39 en 1980 a \$66.86 para 2018, lo que significa un descenso de \$117.53 (una disminución del 63.73%) en el lapso de casi cuarenta años. La caída más grande se observa en el periodo de 1981, que tenía un salario de \$187.53, a 1983, con \$124.11, es decir, una pérdida del poder adquisitivo de \$63.42; otro aspecto a destacar es que la única recuperación que se observa es de 1990 a 1991, con un aumento del salario real en \$6.21.

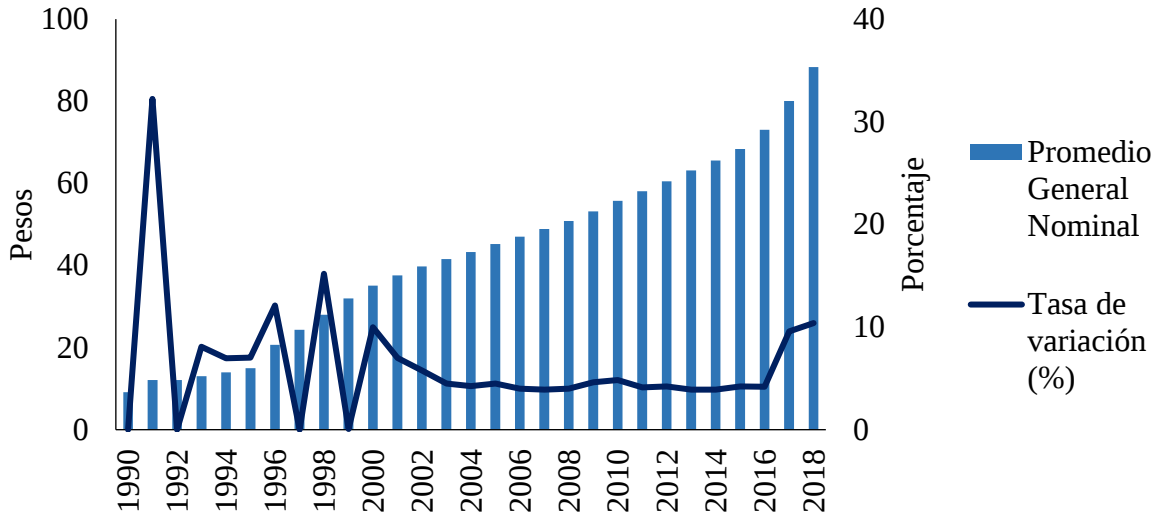


Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM) y de INEGI.

En la siguiente grafica se muestra la tasa de variación del salario mínimo general promedio a partir de 1990 hasta el año de 2018, en donde se confirma que, a partir del año 2000, el salario mínimo no ha experimentado grandes cambios (con excepción de los dos últimos años). El punto más alto, en este periodo, es en 1991 donde la tasa de variación fue de 32.23%.

⁷ Se considera al salario mínimo para el análisis general de los salarios en el país, ya que se observa un “efecto faro” de estos sobre los salarios del sector formal. “El efecto faro consiste en el traspaso que tienen los aumentos al salario mínimo sobre el resto de la distribución salarial, en especial sobre los ingresos de los trabajadores cuyo salario está por encima de dicho indicador” (Banxico, 2016: 10).

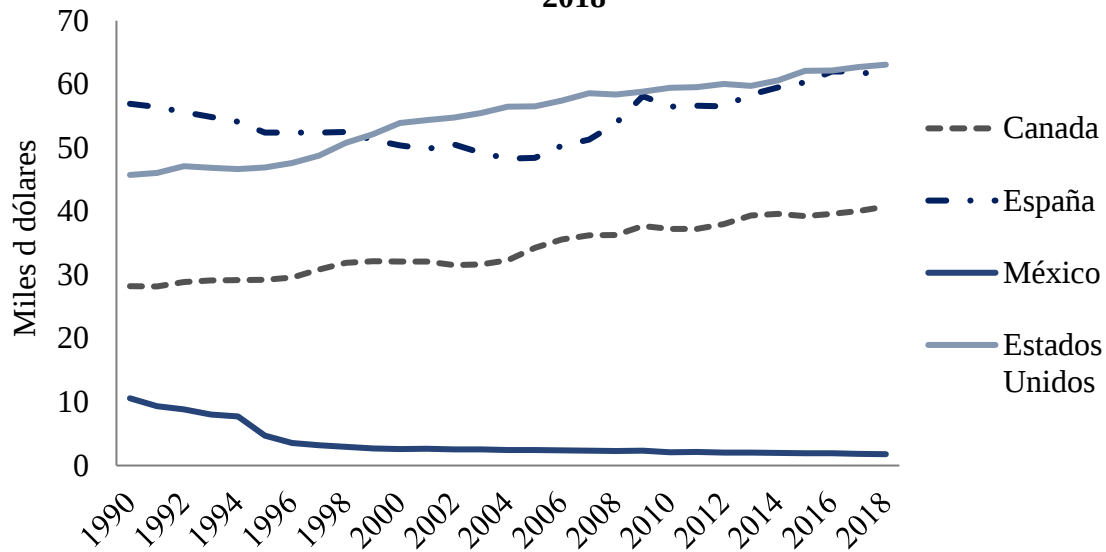
Gráfica 2.2. Salario Mínimo General Diario en México, 1990-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNSM.

A nivel internacional (gráfica 3), dentro de un grupo de países miembros de la OCDE, para 2018, México ocupa el último lugar en salario promedio (en dólares de Poder de Paridad de Compra, *PPP*, por sus siglas en inglés), con un valor de \$1785.65 dólares PPP anuales. El salario promedio anual de Estados Unidos es de \$63,093.01 dólares; mientras que la evolución del salario promedio en países como Canadá, España y Estados Unidos han mostrado una tendencia ascendente en el periodo, se observa que el caso mexicano, la tendencia es descendente.

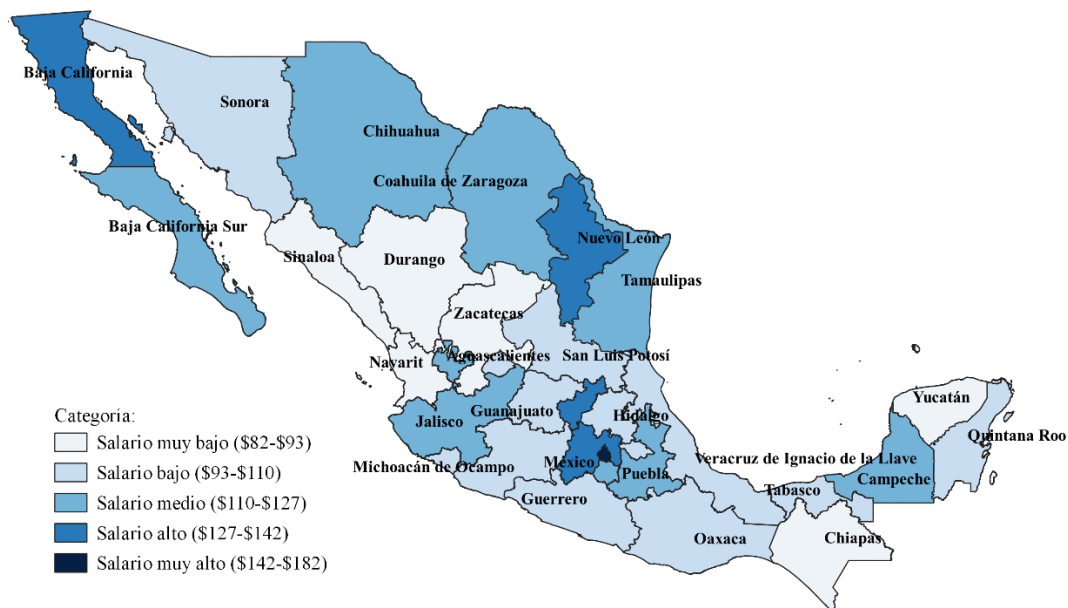
Gráfica 2.3. Salario promedio varios países en dólares PPP, 1990 - 2018



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE.

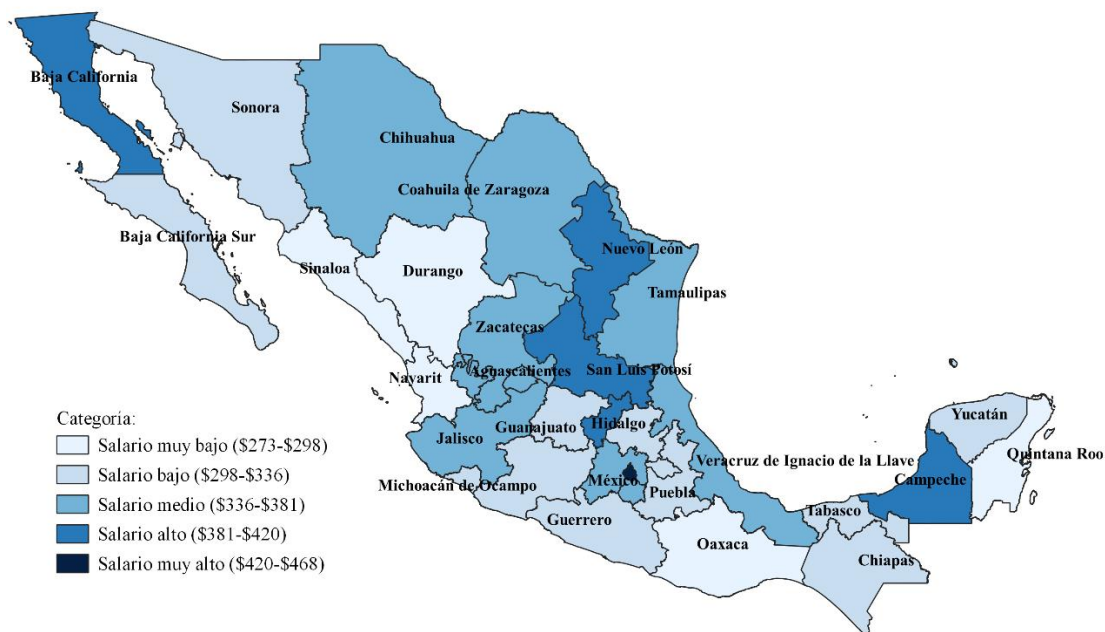
A nivel nacional, realizando una comparativa del año 2000 con el año 2018 desagregado por entidades federativas, se puede apreciar que la evolución del salario diario promedio (de los asegurados al IMSS) ha cambiado de forma heterogénea: en algunos estados de la zona centro-norte, como Zacatecas, San Luis Potosí y Aguascalientes, al igual que estados de Veracruz y Campeche, han logrado aumentar este promedio salarial; no sucede lo mismo en otras zonas, tal es el caso de los estados de Baja California Sur, Puebla, Estado de México y Quintana Roo, en donde se observa un descenso del salario diario.

Mapa 2.1. Salarios diario promedio asociado a cotizantes del IMSS por entidad federativa, 2000



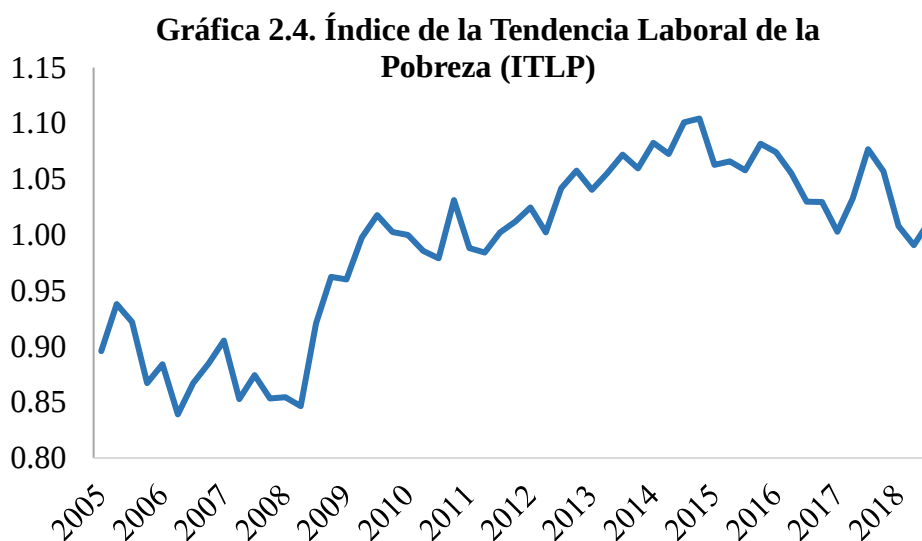
Fuente: Elaboración propia en QGis y datos del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

Mapa 2.2. Salarios diario promedio asociado a cotizantes del IMSS por entidad federativa, 2019



Fuente: Elaboración propia en QGis y datos del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

Los datos del Índice de la Tendencia Laboral de la Pobreza (ITLP) del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval)⁸, concuerdan con lo antes descrito, del primer trimestre de 2005 (con un índice 0.89) al tercer trimestre de 2018 (índice de 1.01) se observa una disminución del poder adquisitivo de los trabajadores con respecto a los ingresos que perciben; de acuerdo con Coneval (2018: 6) respecto al índice: “Si el ingreso laboral aumenta más que el valor de la canasta alimentaria, el poder adquisitivo del hogar mejora y el ITLP tiende a bajar. De forma inversa, si el precio de los alimentos de la canasta alimentaria aumenta más que el ingreso laboral, el poder adquisitivo disminuye, por lo que el ITLP tiende a subir”.



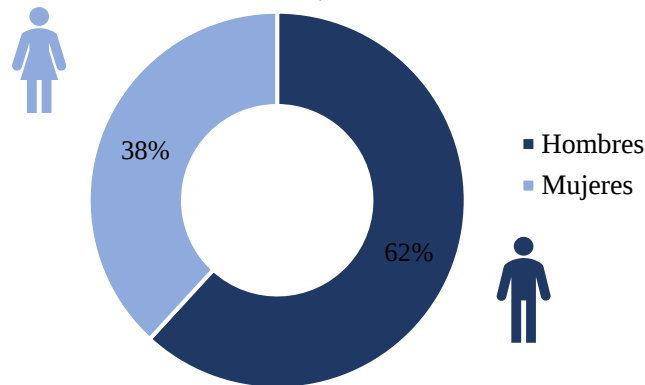
Fuente: Elaboración propia con datos de Coneval.

2.3 Calidad del empleo formal e informalidad laboral

En relación con la creación de empleos, Coneval (2018), menciona que no es suficiente la generación de empleos, sino que es necesario que estos sean de calidad. En ese sentido, de la población subordinada remunerada en México, la cual paso de 27,103,537 personas a 36,725,315 en el periodo de 2005 a 2018 (ver Cuadro 2.1), 62% son hombres contra un 38% que son mujeres.

⁸ Construido con base a los datos de la ENOE.

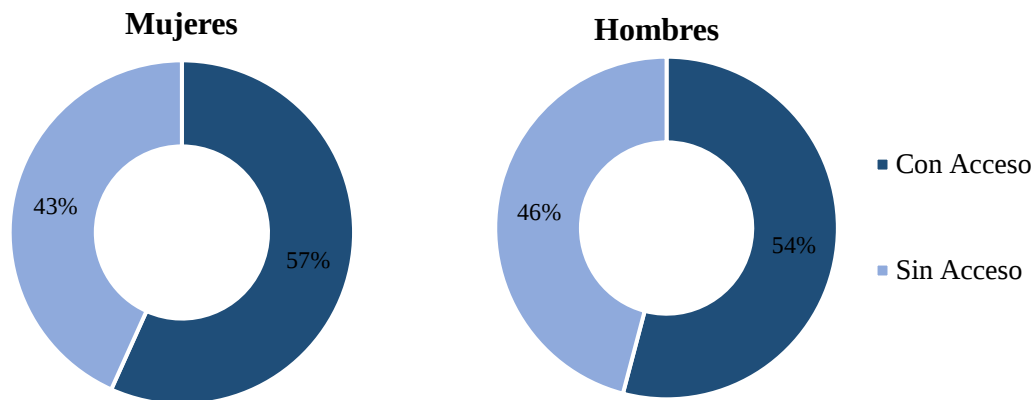
Gráfica 2.5. Trabajadores subordinados remunerados, 2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

Del porcentaje de mujeres subordinadas remuneradas, 57% tiene acceso a las instituciones de salud, pero un 43% no lo tiene para el año de 2018, mientras que un 54% de los hombres tiene acceso a instituciones de salud, pero 46% no. Esto indica que casi la mitad de la población remunerada (tanto hombres como mujeres) no tiene seguro social, siendo una de las dimensiones de la precariedad laboral.

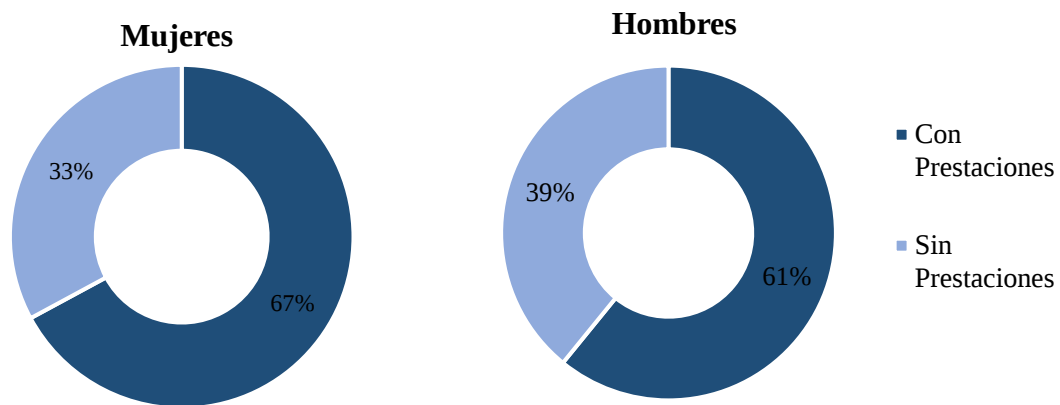
Gráfica 2.6. Condición de acceso a las instituciones de salud en remunerados, 2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

Sobre el acceso de a las prestaciones laborales (otra dimensión de la precariedad laboral) para el año de 2018, el 67% de las mujeres cuenta con ellas (tales como vacaciones con goce de pago, aguinaldo, guarderías, entre otras), mientras que en caso de los hombres remunerados 61% goza de prestaciones, el resto no las tiene.

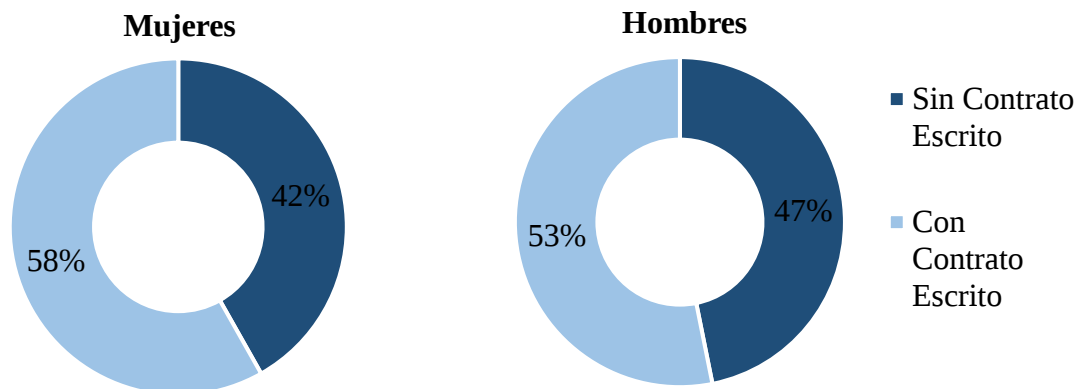
Gráfica 2.7. Prestaciones laborales (sin considerar instituciones de salud) en remunerados, 2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

En la gráfica 2.8 se pueden apreciar a los hombres y mujeres remuneradas que cuentan con contrato escrito; para el caso de mujeres, este porcentaje es de 58%, mientras que en hombres es de 53%. Lo anterior, se traduce en que casi la mitad de los trabajadores remunerados no cuentan con un contrato escrito.

Gráfica 2.8. Disponibilidad de contrato escrito en remunerados, 2018

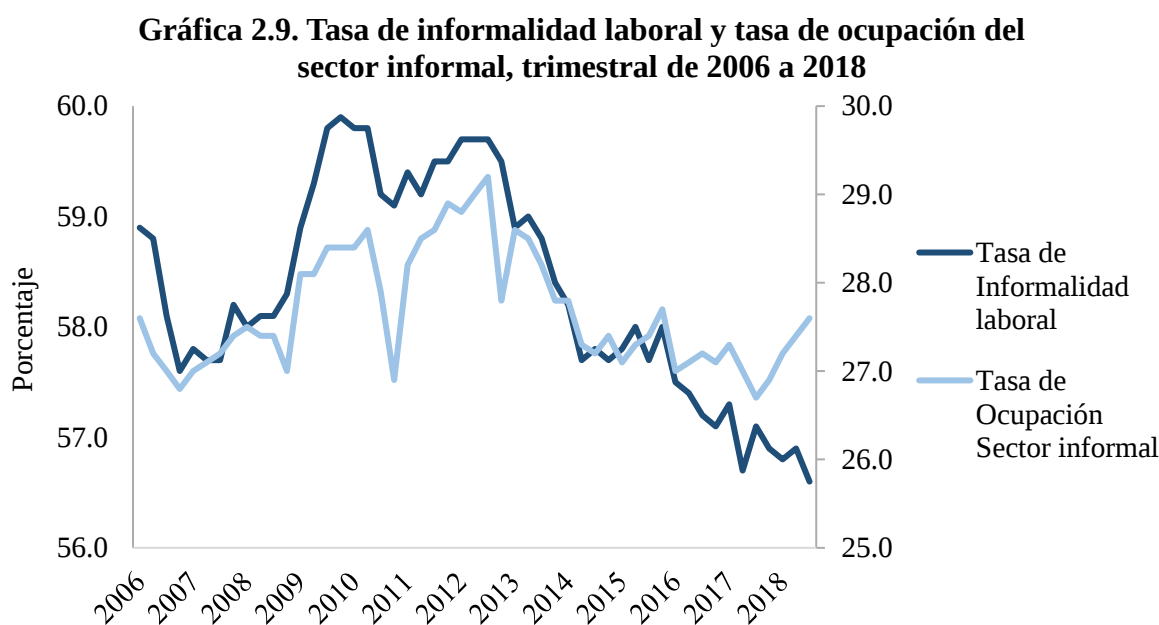


Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

Como se observa, gran parte de la población remunerada mexicana no cuenta con los derechos laborales básicos que están plasmados en la legislación vigente; en ese sentido, considerando que la calidad de los empleos formales es baja, sumado a las bajas

remuneraciones salariales, gran parte de la población ha encontrado una oportunidad de empleo en el sector informal.

En ese sentido, la tasa de informalidad laboral⁹ entre 2006 y 2018 se encuentra por arriba del 50%; así, para el primer trimestre de 2006 el porcentaje de dicha tasa es de 58.9%, mientras que para el tercer trimestre de 2018 es de 56.6% (Gráfica 2.9). Por su parte, la tasa de ocupación del sector informal¹⁰, muestra para el tercer trimestre de 2018 un porcentaje de 27.6%, siendo el cuarto trimestre de 2010 el más bajo de todo el periodo con 26.9%.



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

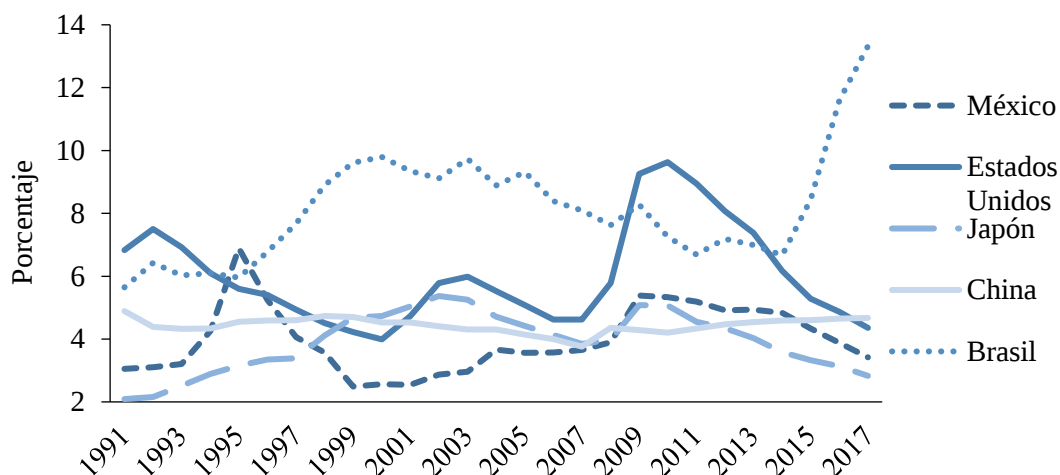
De acuerdo con Banco Mundial, para el periodo de 1991 a 2018 (Gráfica 2.10), la tasa de desempleo para México, comparada con otros países del mundo, es relativamente baja; presenta una tasa desempleo en 1991 de 3.05%, mientras que para 2017 fue de 3.42%. En 1999, presenta el descenso más notorio en su tasa de desempleo para el periodo (con una

⁹ De acuerdo con ENOE (2019), la tasa de informalidad laboral incluye a los trabajadores que laboran en micronegocios no registrados o sector informal, así como a los ocupados por cuenta propia en la agricultura de subsistencia, a trabajadores que laboran sin la protección de la seguridad en unidades económicas formales y registradas.

¹⁰ Según la ENOE (2019), se refiere a aquella población ocupada que trabaja para una unidad económica que no está formalmente registrada como empresa.

tasa de 2.49%). En el subperiodo de 2009 a 2017, México tiene una tendencia decreciente en esta variable, mientras que países como Brasil y China muestran lo contrario.

Gráfica 2.10. Tasa de desempleo varios países, de 1991 a 2017



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.

Sin embargo, los datos recopilados por Banco Mundial sobre desempleo se basan en los datos de la ENOE, en donde contabiliza a una persona dentro de la ocupación si trabajó por lo menos una hora a la semana, generando cifras de desempleo bajas.

Aunado a lo anterior, junto con los datos de la tasa de informalidad laboral y la tasa de ocupación del sector informal, se cuenta con un panorama que permite reconocer el problema de los empleos formales, tanto en sus condiciones (pérdida del poder adquisitivo de los salarios, falta de cumplimiento en los derechos laborales, entre otros) como en su capacidad de generación por parte de la economía.

2.4 Ley Federal del Trabajo (LFT) y reformas laborales

Con la creación de la Constitución Política de México en 1917, emana del título VI (Trabajo y Previsión social), el artículo 123, el cual da sienta las condiciones del trabajo asalariado en el país. De dicho artículo surge la Ley Federal del Trabajo (LFT), la cual en el año de 2012 fue sujeta a una reforma, en donde se incluyen formas de flexibilidad laboral, entre las que destaca incluir el outsourcing y la inestabilidad en los contratos laborales.

Zapata (2006) menciona que durante los gobiernos de Miguel de la Madrid (1982-1988) y Carlos Salinas (1988-1994) existieron intentos por modificar la LFT, de tal manera que se logró flexibilidad en los contratos de empresas paraestatales. La necesidad de adecuar la ley laboral surgió del contexto económico de apertura que requería de una mayor flexibilización laboral en cuanto a la temporalidad de los contratos, movilidad en los mercados internos de trabajo, pago por hora de trabajo y una mayor facilidad para registro de sindicatos. Cabe mencionar que, con el proceso de privatización de empresas estatales en décadas anteriores, la calidad del empleo público, que antes fungía como un referente en las buenas condiciones de empleo, comienza a caer (Pérez-Sainz, 2014).

Con las modificaciones en la LFT realizadas en 2012, se da pie a modalidades de empleo como la subcontratación y la inestabilidad en los contratos laborales, pasando a ser indeterminados, lo que contribuye a la precarización de las condiciones de la fuerza de trabajo en México. Así, se modifica el Artículo 35, sobre las relaciones laborales, se menciona que, éstas serán “por tiempo pueden ser para obra o tiempo determinado, por temporada o por tiempo indeterminado y podrá estar sujeto a prueba o a capacitación inicial” (LFT, 2012: 9).

Dentro de las modificaciones realizadas a raíz de la reforma, se crean los artículos referentes a la subcontratación, definida en el artículo 15-A como, “aquel por medio del cual un patrón denominado contratista ejecuta obras o presta servicios con sus trabajadores bajo su dependencia, a favor de un contratante, persona física o moral, la cual fija las tareas del contratista y lo supervisa en el desarrollo de los servicios de las obras contratadas” (LFT, 2012: 4). Pero más adelante se añade, en el artículo 15-D que, “no se permitirá el régimen de subcontratación cuando se transfiere de manera deliberada trabajadores de la contratante a la subcontratista con el fin de disminuir derechos laborales” (LFT, 2012: 5).

En materia de salarios, la LFT, en el Capítulo VI (“Salario Mínimo”) en su artículo 90 menciona que, “el salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos” (LFT, 2012: 21). Con la evidencia empírica de la evolución de los salarios en el país que se vio en el apartado anterior, se observa que a la fecha no hay una mejora sustantiva para lograr este último objetivo, pues el poder adquisitivo ha descendido, de la misma manera, han ido en aumento los trabajadores informales y la

participación de la mujer en el mercado laboral en las últimas décadas también es una expresión de los bajos ingresos en los hogares.

Con la Reforma Laboral de 2019 que, trajo consigo el nuevo Tratado de México, Canadá y Estados Unidos (T-MEC), se contempla una mayor supervisión hacia el país en materia de cumplimiento de los derechos laborales y la creación de organismos autónomos que ayuden a la conciliación de conflictos laborales, específicamente se busca: “1) atención a casos de violencia... ; 2) la protección a los trabajadores migrantes; 3) el combate al trabajo forzoso, y 4) la protección contra la discriminación de género en el trabajo” (Reforma Laboral México, 2019).

Lo anterior, podría significar el reforzamiento de los mecanismos para el efectivo cumplimiento de los derechos laborales, así como brindar apoyo a aquellos sectores más desprotegidos como los son los migrantes y las mujeres en el mercado laboral. Sin embargo, aún hay escepticismo con respecto al cumplimiento real de dicha modificación en la LFT que, de hacerse efectivas podría ayudar a garantizar la disminución de los niveles de precariedad, sobre todo en los sectores vulnerables.

Pérez-Sainz (2014) menciona que, existe una desigualdad en las oportunidades de empleo en los países periféricos, ya que cuentan con sistemas de justicia más débiles que no hacen posible el cumplimiento de las leyes laborales, por tanto, habría que analizar en que medida las reformas laborales realmente benefician a la población asalariada en el país. Por otro lado, el mismo autor menciona que hay una pérdida del poder sindical en las últimas décadas, lo que podría traducirse en una falta de representación de los trabajadores en la reestructuración de las leyes laborales.

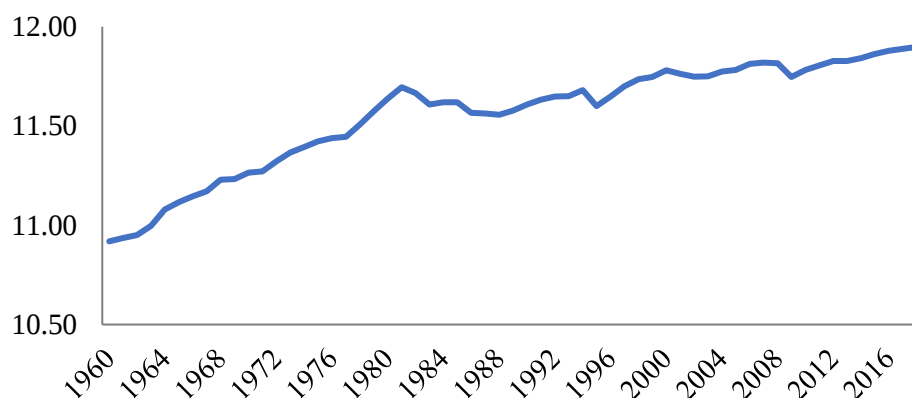
2.5 Crecimiento económico de México

En México se reconocen tres grandes etapas de crecimiento económico, de las cuales la primera es conocida como el “Desarrollo Estabilizador” o el “Milagro Mexicano” (1954-1970), el periodo de crisis estructural (1970-1988), el periodo de apertura comercial y recuperación (1989-actualidad). En cada de estas etapas destacan políticas estructurales que ayudaron al crecimiento o desaceleración de la economía mexicana. En este apartado se dará un breve recorrido a la trayectoria de crecimiento económico del país utilizando los datos de

Banco Mundial sobre el Producto Interno Bruto (PIB) y el PIB per cápita como medidas proxy del crecimiento económico, que como se dijo en el capítulo I, son las variables más usadas para medirlo.

Después de la Segunda Guerra Mundial y hasta finales de la década de los años setenta, se vivió una fase expansión en el país a la que llamaron “Desarrollo Estabilizador”, que fue impulsada en parte por el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), en donde México crecía a tasas entre el 5% y casi 12% del PIB y PIB per cápita (ver gráficas 2.12). Esta etapa se caracteriza por la gran presencia del Estado, que fue impulsor de la industrialización vía inversión pública en grandes infraestructuras. Se gozaba de tasas de crecimiento nunca vistas, impulsadas por el gran desarrollo de la manufactura, sumado a un contexto de bajas tasas de desempleo y de inflación.

Gráfica (2.11). Logaritmo del PIB per cápita anual de México (moneda nacional m.n. a precios constantes), 1960-2018

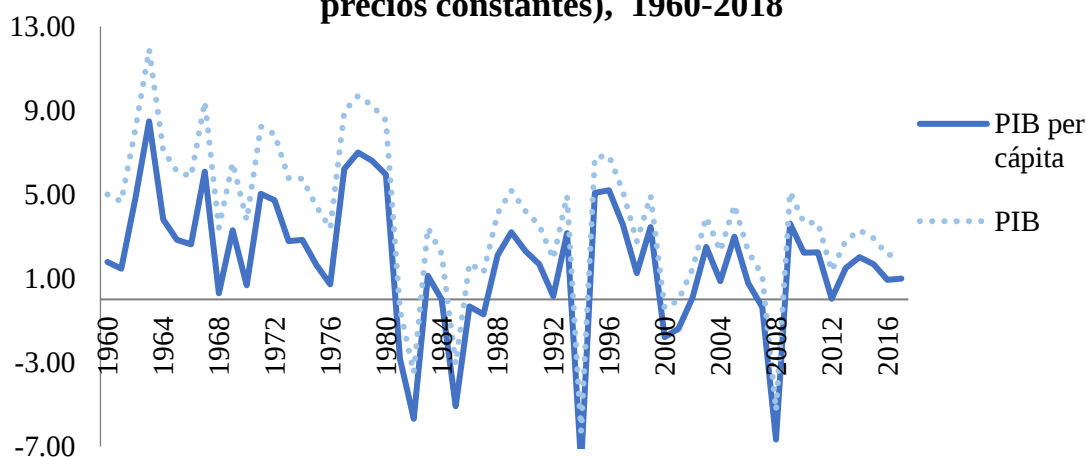


Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.

En la gráfica 2.12 se puede ver que, para el subperiodo de 1960 a 1980, México muestra un excepcional desempeño económico, con una media de 3.68, fruto del proceso de industrialización que trajo el modelo económico en curso. Se puede observar que, desde antes de la década de los setenta, la tasa de crecimiento disminuye (gráfica 2.12), aunque siguen siendo positivas, manteniéndose así por todo el decenio, hasta los años ochenta, en donde comienzan las tasas de crecimiento negativas.

Mora-Salas y Oliveira (2010) mencionan que el proceso de modernización que trajo consigo el modelo ISI, fue un aliciente de asalarización de la población mexicana, es decir, crece el número de personas ocupadas en la industria, se comienza el abandono de la agricultura como modo de sobrevivencia de la mayor parte de las personas en México; a su vez, este proceso que, implica también un cambio de sociedad, menos rural y migrando hacia lo urbano, requiere de más servicios, por tanto, las ciudades también deben atender esas necesidades crecientes.

Gráfica 2.12. Tasa de crecimiento del logaritmo del PIB y PIB per cápita anual de México (moneda nacional m.n. a precios constantes), 1960-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.

Las caídas de la tasa de crecimiento del PIB y PIB per cápita a finales de los sesenta que denotaban signos de desaceleración económica. De 1971 a 1988, México tiene una media negativa de 0.95, lo que refleja la crisis estructural que mostraba signos en la década de los setenta y, que intento controlarse mediante aumentos de la deuda, llevando a una crisis económica en 1982. Pese al repunte en 1971 por el aumento del gasto público (Cárdenas, 1996), para 1976 México presenta déficit público, tasas de interés negativas, aumentó la deuda externa y la inflación, conduciendo a la recesión. En 1982 se presenta una tasa de crecimiento negativa de 5.76%, resultado de la deuda adquirida por la apuesta a los yacimientos del petróleo recién descubiertos.

Después de la crisis estructural de los años setenta, se implementaron una serie de políticas que encaminaban a la economía mexicana hacia un proceso de apertura comercial,

el cual se formalizó con la inserción de México al GATT (Acuerdo Comercial sobre Aranceles) en 1986, poniendo fin a la época del Estado benefactor y en búsqueda de la recuperación de la tasa de ganancia. Este proceso de apertura económica no sólo fue por el lado comercial, sino también estuvo dirigido a los capitales; así, se brindó mayor seguridad jurídica a la inversión extranjera, se disminuyeron aranceles y licencias de importación, sobre todo después del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Con la apertura comercial llegaron grandes capitales al país, sobre todo de Canadá y Estados Unidos para invertir en maquilas en los estados del norte del país. La maquila es un ejemplo de trabajo precario, ya que usualmente buscan fuerza de trabajo “secundario y vulnerable”, de acuerdo con Zenteno (1995), tal es el caso de las mujeres jóvenes y migrantes. Son empleos que carecen de estabilidad, ya sea por la duración del contrato o porque hay imposibilidad de ascendencia en los puestos de trabajo, los salarios son bajos, son trabajos manuales que no requieren de mano de obra con altos grados de escolaridad y pueden ser carentes de prestaciones sociales.

Por otro lado, en este periodo también comienzan las políticas de privatización de empresas paraestatales. Siendo que el empleo en el sector público era un referente de buenas condiciones en el mercado laboral el proceso de privatización significó menos población ocupada con buenas condiciones de trabajo (Pérez-Sainz, 2014), repercutiendo en el proceso de precarización de los asalariados.

En 1987 se crea el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), durante el sexenio de Carlos Salinas (1988-1994), como un esfuerzo para bajar los niveles de inflación y reactivar el crecimiento económico. Para lograr la meta de inflación, se comenzaron a establecer controles de precios y salarios (topes salariales); los topes salariales permitieron que siguieran cayendo los salarios reales que, como se observó en el primer apartado de este capítulo, venían una tendencia descendiente desde principios de la década de los ochenta. Por otro lado, con la crisis de los años setenta y el agotamiento del modelo ISI, comienza también un estancamiento del proceso de asalarización y, la mano de obra se reorienta hacia el sector servicios (Mora-Salas y Oliveira, 2010).

Si bien, el crecimiento del sector terciario en la economía representa en países avanzados una mejora en el bienestar de la sociedad, no sucede lo mismo en países

subdesarrollados como México, pues los sectores de actividad que más fuerza de trabajo absorben son aquellos que demandan mano de obra poco calificada y tienen baja productividad (Ariza y Oliveira, 2014). Es así como, los trabajos del sector terciario se pueden asociar a altos niveles de precariedad laboral, pues contratan mano de obra barata.

Como se observa en la gráfica 2.12, con el PSE logro tasas de crecimiento positivas a partir de 1988 y, en 1989, la inflación bajó a 19.7% (Cárdenas, 1996). Para 1994 la actividad económica cae de manera drástica y disminuye en 7.83% la tasa de crecimiento del PIB per cápita y en 6.29% la del PIB, derivando en la llamada crisis “Efecto Tequila”. Después del año de 1995, la economía mexicana presenta una reactivación, bajan los niveles de inflación, se mantiene establecen los mercados financieros y el tipo de cambio, el desempleo logra disminuir después de su abrupta alza (gráfica 2.10) y las exportaciones comienzan a mejorar.

Para comienzos del nuevo milenio, se presenta la desaceleración económica como resultado de la crisis económica de Estados Unidos. Mora-Salas y Oliveira (2010) argumentan que la caída de la economía estadounidense repercutió en el mercado laboral mexicano provocado por el bajo dinamismo industrial; con ello, el proceso de asalarización se mantuvo estando, de la misma manera que el salario real, como ya se vio el apartado sobre salarios.

De 1989 a la actualidad, México recupera su valor positivo en su tasa de crecimiento del logaritmo del PIB per cápita, sin embargo, es un crecimiento bajo (con una media de 1.18); de igual manera, muestra alta volatilidad en su senda de crecimiento, pues presenta una desviación estándar de 2.83. En 2008, una nueva crisis económica con origen en Estado Unidos en el sector inmobiliario trajo como consecuencia la caída de las tasas de crecimiento del PIB (gráfica 2.12) a niveles casi similares a los de la crisis de 1995; pese a que 2009, se muestra una recuperación del crecimiento del PIB, este vuelve a caer y hasta 2018, no se tienen los niveles de finales de los noventas.

Se observa como México ha atravesado por diversas etapas de crecimiento, que conllevan al mejoramiento o, en el caso contrario, disminución de la calidad de las condiciones laborales y la situación de la población asalariada y no asalariada. En la primera etapa de crecimiento que se analizó en este apartado, el llamado Desarrollo Estabilizador, se vivió un proceso de crecimiento económico que necesitaba de mano de obra en las grandes

ciudades en donde se concentraban los principales sectores económico (manufactura y servicios), logrando la expansión de los asalariados y disminuyendo la población rural que abandonaba la agricultura; en este mismo periodo, se experimentan bajas tasas de desempleo.

Para los años setenta y ochenta, resultado de las crisis económicas por las que atravesó el país, se observa una mayor participación femenina en el mercado laboral como resultado de la disminución del poder adquisitivo de las familias y se insertan nuevas formas de flexibilidad laboral que responden al contexto de apertura comercial y la llegada de nuevos capitales, por ejemplo, la maquila en la zona fronteriza. Es en este contexto donde Oliveira (2006) menciona que comienza en América Latina el proceso de precariedad laboral.

En años recientes, con base en los datos de la ENOE, se observa que son cada vez más los trabajadores en el sector informal; también ha aumentado el número de trabajadores que reciben menos de dos salarios mínimos y ha disminuido el número de trabajadores que perciben más de tres salarios mínimos; aumentó el número de trabajadores por cuenta propia; la población desocupada subió y, son cada vez más trabajadores en el sector terciario que en el resto de los sectores.

De acuerdo con la teoría de los salarios de subsistencia la desocupación disfrazada se evidencia a través de los trabajos que perciben salarios insuficientes o apenas para la subsistencia, los cuales no son necesarios para la productividad ni esenciales en la economía, pero seguirán existiendo pues la mano de obra es ilimitada. Es así, que los crecientes niveles de informalidad y de trabajadores por cuenta propia parte de población evidencian la incapacidad del mercado formal de trabajo para absorber toda la mano de obra disponible.

Capítulo III: Estimación y análisis de la precariedad laboral

En el presente capítulo se describen las bases de datos y las fuentes de información, así como se expone el proceso para la obtención del índice de precariedad laboral, el cual se estimó para cada uno de los 32 estados de la República Mexicana en el periodo de 2005 a 2018 con el objetivo de hacer una comparativa por estados de las condiciones laborales. El índice se estimó a través de un promedio ponderado de cada una de las dimensiones de la precariedad laboral: inseguridad laboral, ingresos laborales insuficientes, falta de derechos sociales y desprotección legal. Los resultados muestran que los estados de las regiones Noroeste y Noreste presentan los índices de precariedad más bajos, mientras que los estados de la región Oriente presentan los índices más altos para este periodo¹¹. Por otro lado, se encontró que la dimensión de insuficiencia salarial es en donde menos trabajadores se encuentran, mientras que, gran porcentaje carece de seguro social (sin derechos sociales).

3.1 Bases de datos

3.1.1 Fuentes de información

Para la construcción del índice de precariedad laboral se utilizó la Encuesta Nacional de Ocupación de Empleo (ENOE), recolectada por INEGI desde el año 2005 con una periodicidad trimestral. La ENOE sustituyó a la anterior encuesta sobre empleo en el país, la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), que se levantó de 1988 a 2004.

La ENOE reemplaza a la ENE para contar con representatividad en cada estado y para ser continua, pero también se buscaba responder a las características ocupacionales del contexto socioeconómico mexicano (ENOE, 2020). En particular, se busca una descripción más precisa de la población, como, por ejemplo, la población desocupada, inserción formal e informal, así como hacerlos comparables con censos y otras encuestas, tanto nacionales como internacionales.

¹¹ Se optó por la presentación de resultados por regiones (siguiendo la regionalización de la ENOE) con el fin de sintetizar la información mostrada.

La ENOE toma como unidad de análisis a los individuos residentes en los hogares seleccionados en alguna de las 33 ciudades representativas del país¹² en donde se levanta la encuesta. Siendo su objetivo brindar información sobre el mercado laboral mexicano, sus cuestionarios buscan captar datos sociodemográficos de los hogares, así como las características laborales de la Población Económicamente Activa (PEA).

3.1.2 Descripción de la base

Si bien, la ENOE también captura información de las características sociodemográficas, de vivienda y los hogares, para la construcción del índice sólo se emplearon los cuestionarios ampliados que contienen información sobre la población ocupada y las condiciones en que laboran. Así, para la depuración de la base de datos se consideró, en primer lugar, a la población ocupada (que en la encuesta respondió contar con un trabajo), en segundo, se consideró sólo a aquella población de 15 a 65 años, ya que la edad legal mínima en México para trabajar es 15 (según la modificación de 2015 en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que responde a recomendaciones de organismos internacionales como la OIT), mientras que la edad de jubilación es de 65 años actualmente.

La muestra de cada cuestionario cuenta con 315,140 observaciones, cada una con factor de expansión: Al filtrarse por condición de trabajo y edad queda una muestra de 150,382 observaciones. Dentro de las preguntas del cuestionario se busca conocer de los individuos su condición laboral, las condiciones de su empleo actual (contexto laboral), jornada laboral, ingresos y atención médica por condición de trabajo, antecedentes laborales y trabajo secundario.

Las preguntas del cuestionario ampliado tomadas se seleccionaron con base en su relación con las dimensiones que están presentes en el concepto de precariedad, las cuales se especifican en el cuadro 3.1. De las dimensiones consideradas para el índice de precariedad laboral, la pregunta que cuenta con más observaciones en el periodo es la referente a si se cuenta con seguro social, la segunda es la de prestaciones sociales, seguida de la pregunta

¹² En 2005 se comenzó con una muestra de 32 ciudades autorepresentadas, pero para 2017 cambia a 33 y hasta 2019 pasa a 36 ciudades (INEGI, 2020).

sobre si se cuenta con contrato escrito, después la de contrato temporal y, por último, la que tiene menos observaciones es la referente a cuántos salarios mínimos recibe por su trabajo.

Cuadro 3.1. Dimensiones y variables de la precariedad laboral

Dimensión	Descripción	Pregunta cuestionario ampliado ENOE
1. Inseguridad laboral	Referente a trabajadores sin contrato escrito o con contrato temporal.	En su empleo, ¿cuenta con contrato por escrito? ¿El contrato es temporal o por obra determinada?
2. Ingresos salariales insuficientes	Trabajadores que ganan menos o igual a 2 salarios mínimos ¹³ .	Actualmente el salario mínimo mensual es de..., ¿la cantidad que obtiene al mes por su trabajo es menor? ¿igual a esa cantidad? ¿más de 1 salario mínimo hasta 2?
3. Sin derechos sociales (seguro social)	Trabajadores sin acceso a los sistemas de salud por relación laboral.	Por parte de este trabajo ¿tiene acceso a atención médica en..?
4. Desprotección legal (sin aguinaldo o vacaciones)	Trabajadores sin acceso a otras prestaciones diferentes a los sistemas de salud	En este trabajo, ¿le dan agilando? ¿le dan vacaciones con goce de sueldo?

Fuente: Elaboración propia.

En la siguiente tabla, con la finalidad de hacer una comparativa por estados, se muestran los valores de las variables utilizadas para el cálculo del índice de precariedad laboral, tanto en el año de 2005 y 2018 por ser el inicio y final del periodo de análisis de este trabajo. Se muestran los tres estados que presentaron los porcentajes más altos y aquellos que obtuvieron los más bajos con relación a su población ocupada en cada variable:

Cuadro 3.2. Datos generales para Índice de Precariedad, 2005 y 2018

2005	2018
Sin contrato escrito (%)	Sin contrato escrito (%)

¹³ De acuerdo con las mediciones de Coneval en donde los trabajadores que perciben de 1 a 2 salarios mínimos se encuentran por debajo de la Línea de Bienestar, la cual, equivale al valor total de la canasta alimentaria y de la canasta no alimentaria (incluye transporte público, vestido, vivienda, etc.) por persona al mes. Tomado de: <https://webqa.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/Lineas-de-bienestar-y-canasta-basica.aspx>

	Más altos		Más bajos		Más altos		Más bajos
Guanajuato	43.83%	Chihuahua	19.53%	Tlaxcala	41.72%	Sonora	22.58%
Tlaxcala	39.62%	Coahuila	22.70%	Morelos	41.66%	Baja California	22.45%
Morelos	39.52%	Baja California	24.71%	Hidalgo	41.23%	Chihuahua	22.22%
Con contrato temporal (%)				Con contrato temporal (%)			
	Más altos		Más bajos		Más altos		Más bajos
Baja California	11.22%	Guerrero	2.43%	Baja California Sur	14.44%	Michoacán	4.27%
Quintana Roo	9.53%	Chihuahua	2.64%	Quintana Roo	13.60%	Morelos	3.75%
Querétaro	9.50%	Yucatán	2.90%	México	10.19%	Oaxaca	3.00%
Sin otras prestaciones (%)				Sin otras prestaciones (%)			
	Más altos		Más bajos		Más altos		Más bajos
Tlaxcala	38.54%	Chihuahua	18.00%	Tlaxcala	40.67%	Tamaulipas	20.20%
Morelos	34.94%	Coahuila	19.06%	Morelos	40.28%	Chihuahua	20.02%
Puebla	34.42%	Tamaulipas	21.06%	Hidalgo	38.01%	Sonora	19.73%
En insuficiencia salarial (%)				En insuficiencia salarial (%)			
	Más altos		Más bajos		Más altos		Más bajos
México	7.08%	Guanajuato	0.25%	México	18.11%	Guanajuato	1.42%
Morelos	6.22%	Baja California	0.23%	Distrito Federal	15.50%	Nayarit	0.93%
Distrito Federal	5.52%	Quintana Roo	0.22%	Puebla	13.64%	Michoacán	0.70%
Sin seguro social (%)				Sin seguro social (%)			
	Más altos		Más bajos		Más altos		Más bajos
Chiapas	84.93%	Tamaulipas	46.90%	Oaxaca	85.49%	Sonora	44.55%
Oaxaca	83.57%	Chihuahua	44.95%	Chiapas	84.56%	Chihuahua	41.27%
Guerrero	82.06%	Coahuila	42.78%	Guerrero	81.51%	Baja California	41.13%

Fuente: Elaboración propia.

De los datos mostrados, destaca el porcentaje de la población ocupada que se encuentra sin protección social, pues los porcentajes estatales se encuentran en el rango del 40% al 85% de trabajadores; los estados que muestran aquellos valores más altos en ambos años son los mismos (Chiapas, Oaxaca y Guerrero) con diferencia del lugar que ocupan respectivamente, mientras que estados del norte del país ocupan los últimos lugares en este rubro. Respecto a la población ocupada sin contrato escrito, también son estados del norte como Chihuahua, Coahuila, Sonora y Baja California los que ocupan los últimos lugares en

ambos años. Sobre otras prestaciones sociales (aguinaldo y vacaciones) nuevamente se repite la tendencia de los estados del norte en los lugares más bajos, y son los estados de Tlaxcala, Morelos, Hidalgo y Puebla que están en los más altos.

Los estados que muestran valores más altos en cuanto a insuficiencia salarial son los estados del centro como Estado de México, Morelos, Distrito Federal y Puebla en 2005 y 2018, pero cabe destacar el hecho de que se observa una tendencia al empeoramiento en los salarios, ya que para 2005 el Estado de México (1° lugar en este rubro) muestra que un 7.08% de su población ocupada recibe menos de 2 salarios mínimos, mientras que para 2018 pasa a 18.11%. También se observa un aumento en los contratos temporales en este periodo a nivel general, pues en 2018 el estado con más contratos temporales con relación a su población ocupada fue Baja California Sur con 14.44%, siendo que en 2005 era Baja California el que ocupaba ese lugar con 11.22% de trabajadores en esa condición.

En suma, con estos resultados, en los estados del norte de 2005 a 2018 se observa una tendencia general, con algunas excepciones, hacia mejores condiciones laborales, lo que coincidiría con la hipótesis planteada de que son los estados del norte los que presentan menores índices de precariedad; sin embargo, en estos primeros resultados, no se observa una tendencia de los estados de las regiones sur a ser los más precarios. Por otra parte, también se muestra que cada vez representan un mayor número los trabajadores en condiciones de precariedad sobre todo en las dimensiones referentes a salarios, prestaciones sociales y contratos temporales.

3.2 Metodología de la estimación del índice de precariedad

El índice de precariedad laboral se obtuvo mediante la construcción de un Indicador Promedio Ponderado. En el Capítulo I se habló de los trabajos que han medido la precariedad laboral utilizando diversos instrumentos para la construcción de un índice tales como el método estadístico de Componentes Principales (PCA) o Análisis Factorial (ver Oliveira, 2006; Mora-Salas y Oliveira, 2009), e incluso hay índices sintéticos (Rubio, 2010), en este trabajo se optó por el método de Promedio Ponderado, ya que, los datos que se tomaron de

la ENOE se convirtieron en dicotómicos¹⁴ para establecer la diferencia entre condiciones precarias y no precarias, por tanto, realizar un método por PCA o Análisis Factorial no arrojaría resultados confiables pues la varianza de estas variables sería unitaria y sería igual al número de variables.

La alternativa fue realizar el índice por medio de un promedio ponderado, en donde, se utiliza al promedio de cada variable y se multiplica por el número de trabajadores dentro de esa dimensión. Al respecto, Mora-Salas (2012) señala que no existen grandes diferencias entre los índices sintéticos, ponderados o factoriales, pues al realizar una comparativa utilizando los tres métodos, los resultados no varían mucho; así, “las correlaciones existentes entre éstos fueron muy altas en todos los casos” (Ídem, 2012: 114).

El índice promedio ponderado que, se estimó para cada uno de los estados, se define de la siguiente manera:

$$IPi = \alpha_1 ice + \alpha_2 item + \alpha_3 ips + \alpha_4 ism + \alpha_5 iss \quad (3.1)$$

Donde:

IPi = se refiere al Índice de Precariedad Laboral del estado “ i ”;

$\alpha_1, \alpha_2 \dots \alpha_5$ = corresponde al número de trabajadores que en las condiciones de precariedad antes definidas entre el total de trabajadores ocupados en el estado;

ce = es el promedio de trabajadores en el estado sin contrato.

$temp$ = es el promedio de trabajadores en el estado con contrato temporal.

ps = es el promedio de trabajadores en la entidad sin prestaciones sociales.

sm = es el promedio de trabajadores en el estado que reciben menos de 2 salarios mínimos.

ss = es el promedio de trabajadores en la entidad que no cuentan con seguro social por relación laboral.

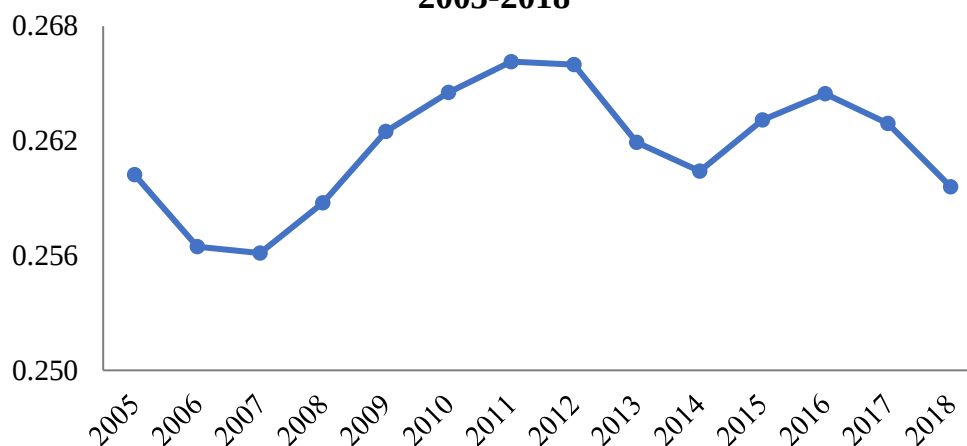
¹⁴ Se otorgó el valor de 1 a las condiciones de trabajo precario (falta de seguridad social, salario mínimo por debajo de 2, etc.) y el valor de 0 a las condiciones no precarias de trabajo.

Se estimó para el Índice de Precariedad para cada uno de los 32 estados tomando como base el Cuestionario Ampliado del tercer trimestre de cada año¹⁵ del periodo de 2005 a 2018. El índice toma valores entre 0 y 1, donde 0 significa nula precariedad y el 1 se refiere a precariedad laboral.

3.3 Análisis de los resultados

A nivel nacional, en el Índice de Precariedad laboral se observa que, desde 2007 y después de la crisis económica de 2008, las condiciones laborales empeoraron como resultado de esta contracción económica. Por otro lado, se observa que, aún la entrada en vigor de la reforma Laboral el 1° de diciembre de 2012, se logra una ligera disminución del índice. Es hasta el año de 2014 donde se muestra una ligera mejoría en este indicador (con valor de 0.2604), pero repunta al alza en 2015 (con un índice de 0.2630). En punto más bajo de toda la serie es antes de la crisis, en el año de 2007 (con un valor de 0.2561).

Gráfica 3.1. Índice de Precariedad Laboral nacional, 2005-2018



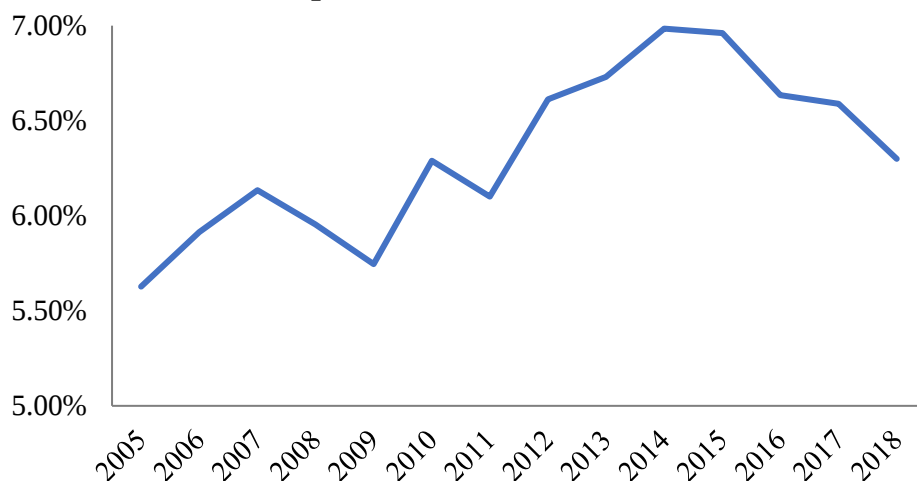
Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

¹⁵ Se empleó la información del cuestionario ampliado de la ENOE del tercer trimestre como referente de cada año (de 2005 a 2018) para fines de simplificación de la estimación del índice de precariedad laboral. Lo anterior permite tener un dato representativo anual de la precariedad laboral que se pueda incorporar a la base de datos para el modelo econométrico que se realizará más adelante. Se consideró que el tercer trimestre no presentaría variaciones estacionales que sesguen los resultados, como sucede con el primer y cuarto trimestre del año.

3.1 Dimensiones de la precariedad a nivel nacional

En las siguientes gráficas, se desglosan cada una de las dimensiones de la precariedad laboral a nivel nacional, en donde, se observa que el porcentaje de trabajadores con un contrato temporal en el país ha aumentado, pasando de 5.62% en 2005 a 6.29% en 2018, es decir, un aumento en su tasa de variación de 11.92%. En el año de 2009 se muestra una tendencia hacia mayor inseguridad laboral, por el lado del tipo de contratos, ya que aumenta el número de contratos temporales y, como se vio en capítulos anteriores, esto apunta hacia una mayor flexibilidad laboral.

Gráfica 3.2. Porcentaje trabajadores con contrato temporal nacional, 2005-2018

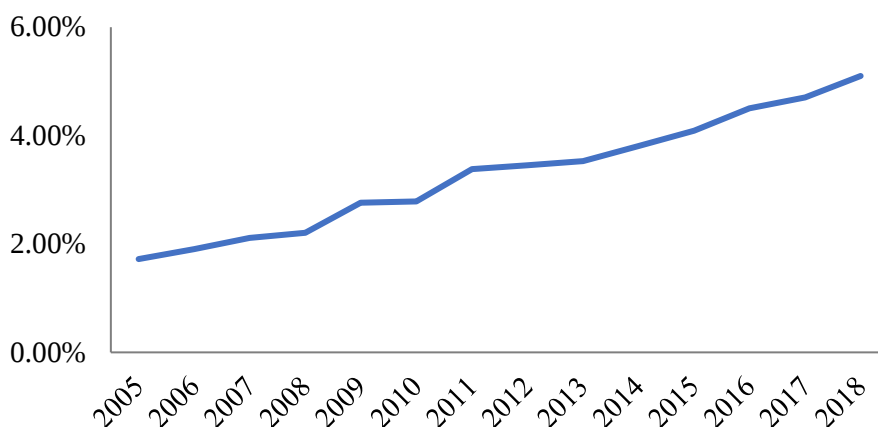


Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

En cuanto al porcentaje de trabajadores que se encuentran recibiendo menos de 2 salarios mínimos, se observa una tendencia ascendente de la curva, ya que se pasó de 1.72% en 2005 a 5.09% en 2018. Si bien es una tasa de variación importante (de 66.20%), el porcentaje de trabajadores en situación de insuficiencia salarial es relativamente bajo comparado con el resto de las dimensiones, es decir, la población ocupada carece en mayor medida del resto de las dimensiones de la precariedad (contratos escritos, prestaciones sociales seguro social y contratos de base) siendo la insuficiencia salarial el que menor peso tiene dentro del conjunto. Es importante recordar que en la base de datos de la ENOE ésta es la variable con menor observaciones dentro de las dimensiones que conforman el índice de

precariedad, esto refleja que, son menos los entrevistados que responden a la pregunta sobre salario.

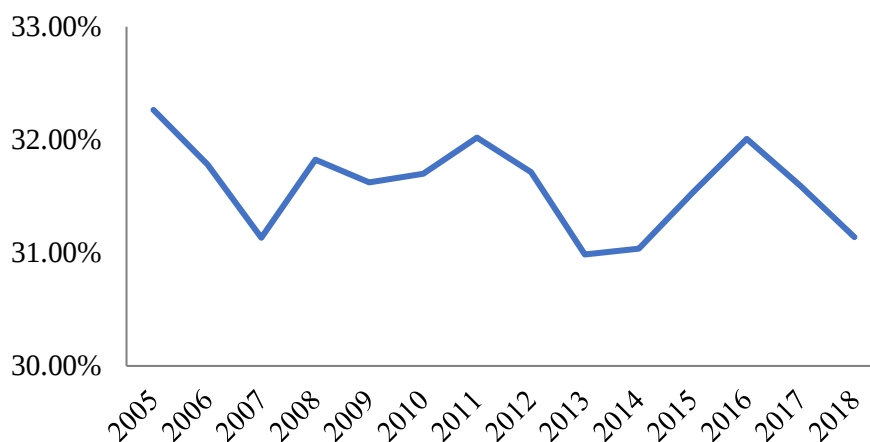
Gráfica 3.3. Porcentaje de trabajadores en insuficiencia salarial nacional, 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

En tanto que, el porcentaje de trabajadores que no tenían un contrato escrito a nivel nacional era de 32.26% en 2005 y 31.13% para 2018, es decir que, hubo una ligera mejora en el periodo dentro de la dimensión de la inseguridad laboral. Sin embargo, los contratos temporales tuvieron un aumentó, como se vio antes; de igual forma, el rango de porcentaje de trabajadores sin contrato escrito está por encima del 30% durante todo el periodo, lo que significa que un tercio de la población ocupada se encuentra dentro de esta dimensión.

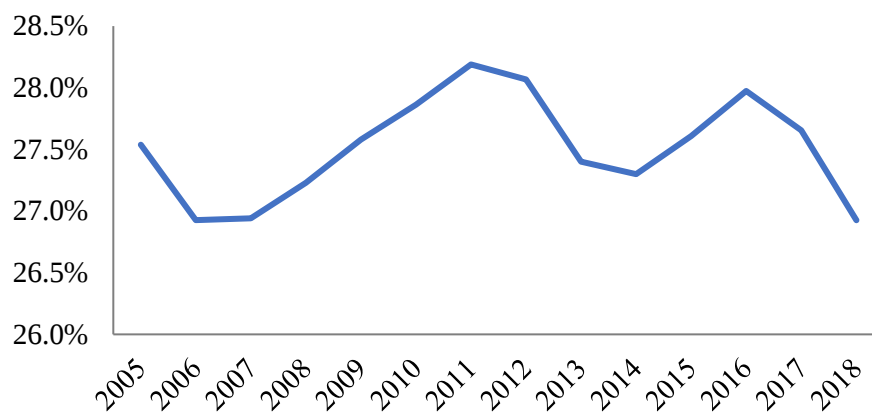
Gráfica 3.4. Porcentaje de trabajadores sin contrato escrito nacional, 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

Sobre los trabajadores que no cuentan con prestaciones sociales a nivel nacional, se observa en 2018 una ligera mejora (disminuyendo el porcentaje de trabajadores en esa situación en 2.21%) con respecto a 2005. Durante todo el periodo mantiene un porcentaje mayor al 25% de trabajadores en el país, es decir, que a nivel nacional más de la cuarta parte de los ocupados no gozan de vacaciones con goce de sueldo y aguinaldo.

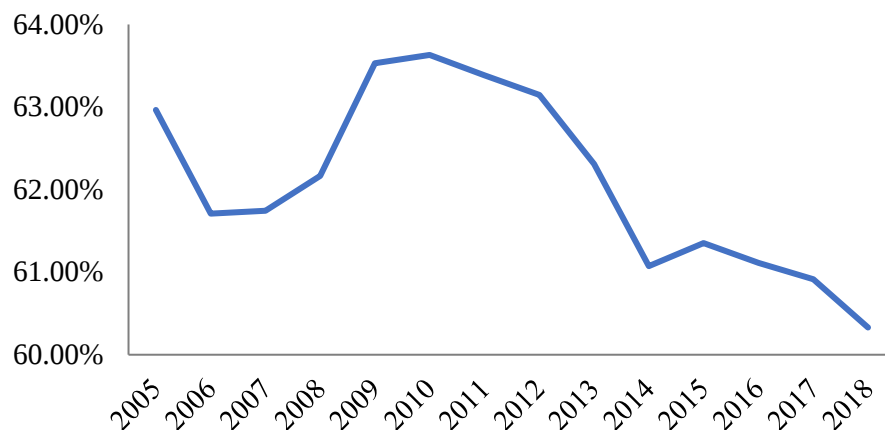
Gráfica 3.5. Porcentaje de trabajadores sin otras prestaciones sociales nacional, 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

La dimensión en donde se encuentran más de la mitad de la población ocupada en México es la falta de derechos sociales (medida con el seguro social). Si bien, existe una disminución de la población en dicha situación del 4.19% de 2005 a 2018, sigue siendo una proporción muy importante de personas que no cuenta con seguro social, lo que atenta con los derechos laborales.

Gráfica 3.6. Porcentaje de trabajadores sin seguro social nacional, 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

3.2 Análisis estatal del índice de precariedad

Como se planteó en una de la hipótesis, se esperaría que los estados del norte son los que presentan los Índices de Precariedad Laboral más bajos, mientras que los estados del sur los más altos, esto debido al grado de desarrollo y crecimiento con que cuentan las regiones. Así, se muestran a continuación los resultados de la estimación para los años de 2005 y 2018 (cuadro de resultados para todo el periodo en Anexo):

Cuadro 3.3. Resultados Índice de Precariedad por entidad federativa, 2005 y 2018

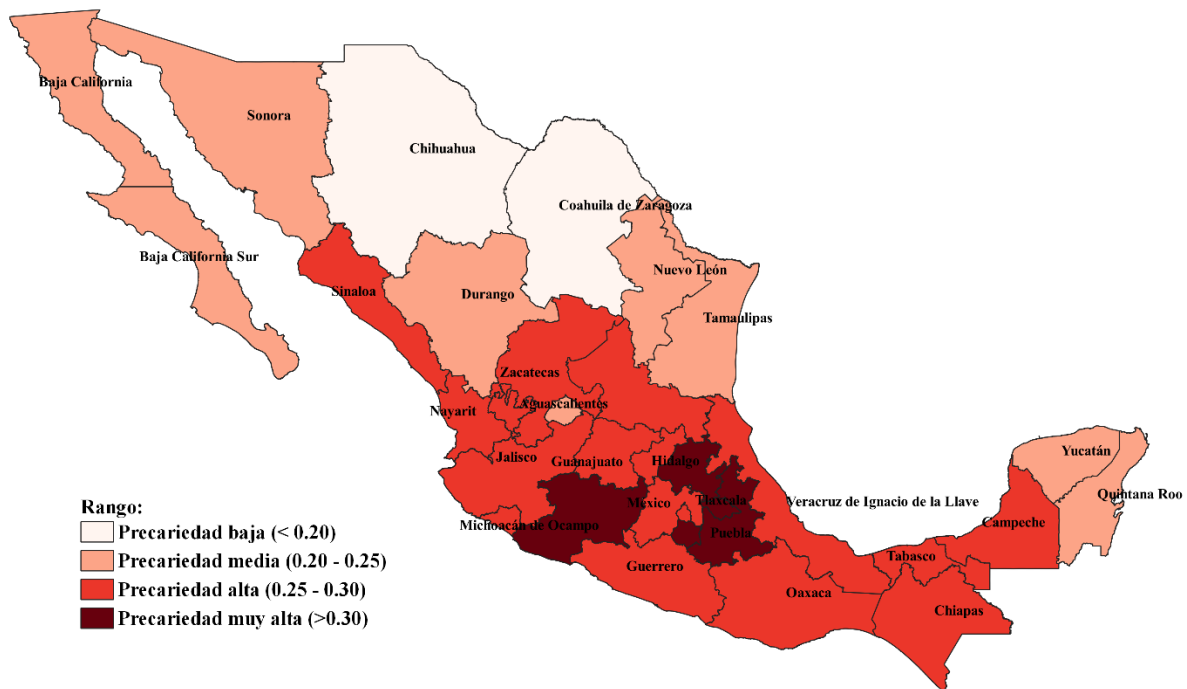
Entidad	2005	Entidad	2018
1 Tlaxcala	0.3230	1 Tlaxcala	0.3439
2 Puebla	0.3162	2 Puebla	0.3422
3 Morelos	0.3141	3 Hidalgo	0.3373
4 Michoacán	0.3055	4 Morelos	0.3262
5 Hidalgo	0.3042	5 Michoacán	0.3196
6 Veracruz	0.2998	6 Veracruz	0.3168
7 Zacatecas	0.2928	7 Oaxaca	0.3015
8 Chiapas	0.2927	8 México	0.3009
9 México	0.2927	9 Zacatecas	0.2902
10 Oaxaca	0.2897	10 Tabasco	0.2877
11 Tabasco	0.2895	11 Nayarit	0.2859
12 Guanajuato	0.2864	12 Chiapas	0.2802

13	Nayarit	0.2805	13	Guerrero	0.2778
14	Guerrero	0.2751	14	Campeche	0.2658
15	Colima	0.2748	15	Nacional	0.2596
16	San Luis Potosí	0.2620	16	Yucatán	0.2586
17	Nacional	0.2602	17	Colima	0.2559
18	Campeche	0.2599	18	Guanajuato	0.2551
19	Jalisco	0.2578	19	San Luis Potosí	0.2542
20	Sinaloa	0.2545	20	Jalisco	0.2516
21	Distrito Federal	0.2516	21	Distrito Federal	0.2502
22	Querétaro	0.2511	22	Quintana Roo	0.2498
23	Yucatán	0.2471	23	Sinaloa	0.2472
24	Quintana Roo	0.2375	24	Durango	0.2361
25	Aguascalientes	0.2337	25	Baja California Sur	0.2290
26	Baja California Sur	0.2277	26	Querétaro	0.2196
27	Durango	0.2236	27	Aguascalientes	0.2118
28	Tamaulipas	0.2120	28	Tamaulipas	0.2093
29	Baja California	0.2066	29	Baja California	0.2007
30	Sonora	0.2063	30	Sonora	0.1852
31	Nuevo León	0.2019	31	Chihuahua	0.1844
32	Coahuila	0.1858	32	Nuevo León	0.1676
33	Chihuahua	0.1716	33	Coahuila	0.1643

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

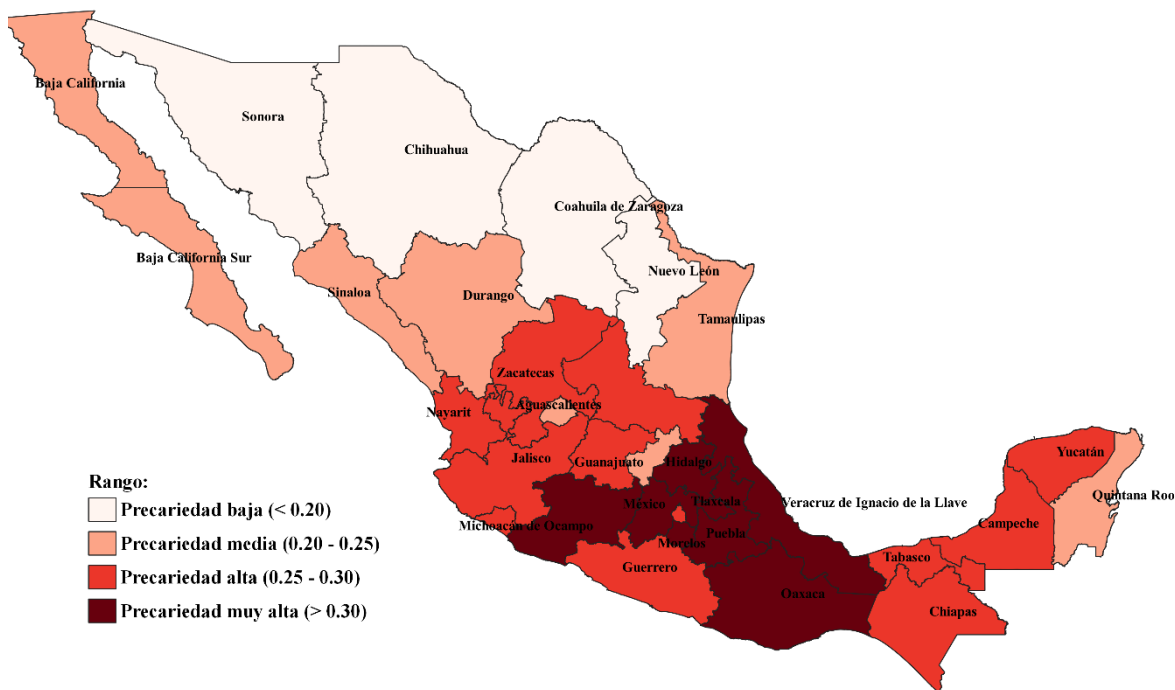
Con la finalidad de ver una comparativa al inicio y final del periodo de estudio, se muestran los resultados arrojados del ejercicio de la estimación del Índice de Precariedad en los siguientes mapas, donde los colores más oscuros representan niveles más altos de precariedad laboral:

Mapa 3.1. Índice de precariedad laboral por estados, 2005



Fuente: Elaboración propia en QGIS con datos de la ENOE.

Mapa 3.1. Índice de precariedad laboral por estados, 2018



Fuente: Elaboración propia en QGIS con datos de la ENOE.

En general, se observa un aumento en el índice de precariedad en los estados de las regiones centro-sur, Oriente, suroeste y sureste; en tanto que, en los estados de las regiones del norte se ve una mejora relativa en las condiciones laborales, ejemplo de ellos son Sonora y Nuevo León, los cuales pasan de tener un índice de 0.2063 y 0.2019 en 2015 a 0.1852 y 0.1676 en 2018 respectivamente.

De la región centro-norte, destaca el caso de Aguascalientes que, en ambos años, se mantiene en un índice de precariedad medio (con 0.2337 y 0.2118 respectivamente) siendo el único de su región en tal rango, lo que podría atribuirse al gran desarrollo de su industria manufacturera, sobre todo en las ramas automotriz, electrónica, textil y del vestido, agroindustrial y metalmecánica (Padilla, Gutiérrez y López, 2015), pues siguiendo a la teoría institucionalista, las grandes empresas¹⁶ (como los son las automotrices, por ejemplo) se asocian a mejores condiciones de trabajo que en micro negocios (véase Oliveira, 2006 y García, 2008).

Es así que, el estado de Aguascalientes al tener a grandes empresas de capital extranjero como el sector automotriz y electrónica refleja en su índice de precariedad laboral un número más bajo que el resto de los estados de su región. De igual manera, el estado de Querétaro tuvo una mejora del índice en 12.54%, al pasar de 0.2511 a 0.2196 siendo uno de los estados del país que obtuvo la variación porcentual positiva más alta, lo que podría explicarse también por el desarrollo de las industrias automovilística, aeroespacial, de maquinaria, entre otras manufacturas.

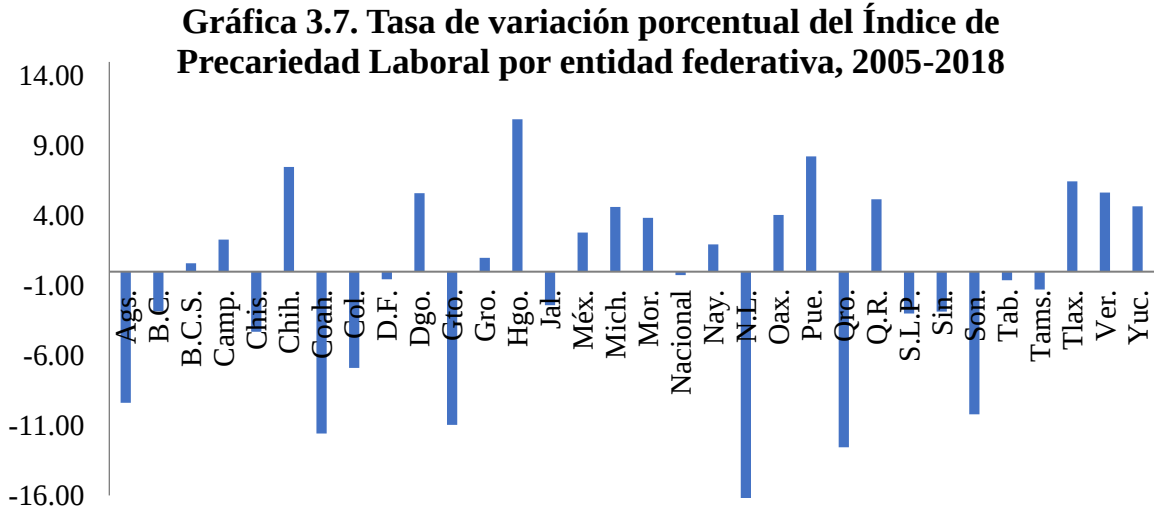
En tanto que las regiones centro-sur y oriente parecen ser las más afectadas en cuanto a sus condiciones laborales, pues de la primera ya presenta los índices más altos de la región en el inicio del periodo, pero se suma el Estado de México para 2018 al rango de precariedad muy alta (pasa de 0.2927 en 2005 a 0.3009 en 2018). Mientras que de la región oriente el

¹⁶ Las grandes empresas pueden asociarse a mejores condiciones laborales debido a que cuentan con mayores niveles de producción, así como de productividad y, por ende, a mayores ganancias, lo que trae beneficios para sus trabajadores pues aumentan también sus salarios, pero también gozan de los derechos de los trabajadores formales (como seguro social, aguinaldo, vacaciones, etc.). En el caso de las grandes empresas como las automotrices, estas ofrecerán mejores condiciones laborales, como lo mencionado por North, Wallis y Weingast (1989: 130) “si el sector en expansión emplea una porción significativa de la fuerza laboral que aumenta los salarios, por ejemplo, entonces la igualación de precios de los factores aumenta las tasas salariales en otras partes de la economía... Conforme aumente la productividad laboral lo harán también los salarios”.

estado de Veracruz pasa de un nivel de precariedad alta a muy alta (con un índice 0.2998 en 2005 y de 0.3168 en 2018).

Por su parte, las regiones del sur (suroeste y sureste) también reflejan desmejora en sus índices de precariedad. Son los estados de Oaxaca, de la región sureste, y Yucatán, de la región suroeste, que aumentan su rango de precariedad, pasando de alta a muy alta para el caso de Oaxaca (con 0.2897 en 2005 a 0.3015 en 2018), y de media a alta para Yucatán (con valores de 0.2471 a 0.2586 en 2018).

La siguiente gráfica muestra las variaciones porcentuales que tuvieron los estados en sus Índices de Precariedad Laboral, de 2005 a 2018:



Fuente: Elaboración propia con datos ENOE.

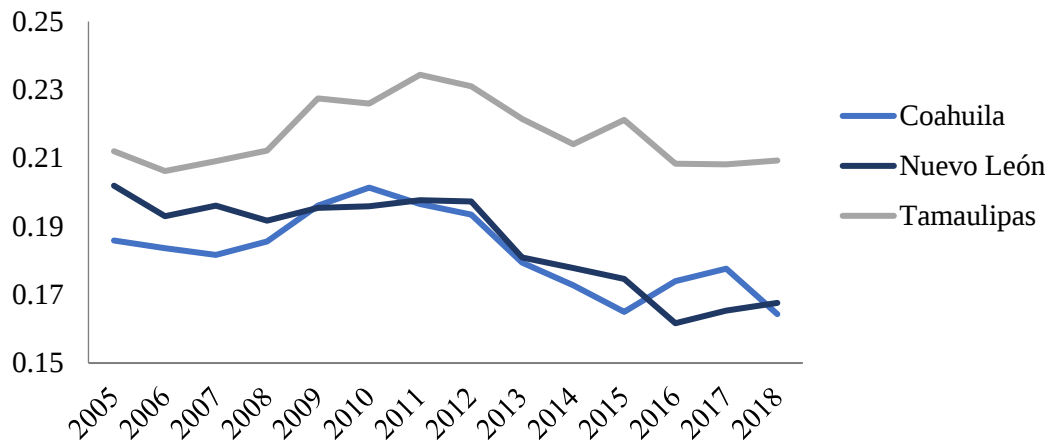
Con la información de los cambios porcentuales de los estados en el índice, se observa que las mayores mejoras en las condiciones laborales fueron en el estado de Nuevo León donde el índice de precariedad laboral disminuyó en -16.98% y en el estado de Querétaro disminuyó en -10.95% entre 2005 y 2018. De las regiones del norte del país, los estados de Coahuila, Sonora, Baja California, Tamaulipas y Sinaloa también muestran una disminución en su índice de precariedad, confirmando la hipótesis de que son los estados que tienen las condiciones menos precarias del país.

En el caso contrario, el estado de Hidalgo presentó el aumento más grande del índice de precariedad con una variación de 10.90%, traduciéndose en condiciones de trabajo más precarias; a este le siguen estados como Puebla (con 8.23%), Chihuahua (con 7.48%), Tlaxcala (con 6.45%), Veracruz (5.65%) y Durango (5.61%) que también presentan índices mayores a los de 2005. Mientras que los estados de las regiones del sur tuvieron desempeños variados, ya que estados como Chiapas y Tabasco disminuyeron sus índices de precariedad en el periodo, mientras que Guerrero, Oaxaca, Campeche, Yucatán y Quintana Roo aumentaron sus índices.

Con estos resultados, se constata que los estados del norte gozan de mejores condiciones laborales, lo que podría deberse a, entre otros factores, la presencia y empuje económico de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) en la región fronteriza; sin embargo, el resto de las regiones han tenido un desmejoramiento de las condiciones laborales, mismas que se ven reflejadas en el aumento de sus índices de precariedad. Llama la atención el caso de los estados de las regiones del centro que, como se vio en el Cuadro 3.2 de este capítulo, eran los que se encontraban en las primeras posiciones en cuanto a población ocupada sin contrato escrito, sin prestaciones sociales y en insuficiencia salarial, de igual manera, esto se ve reflejado en sus índices de precariedad que están por encima de los de las regiones sur.

Para poder ilustrar la evolución de las regiones en cuanto a sus condiciones laborales, se muestran las siguientes gráficas:

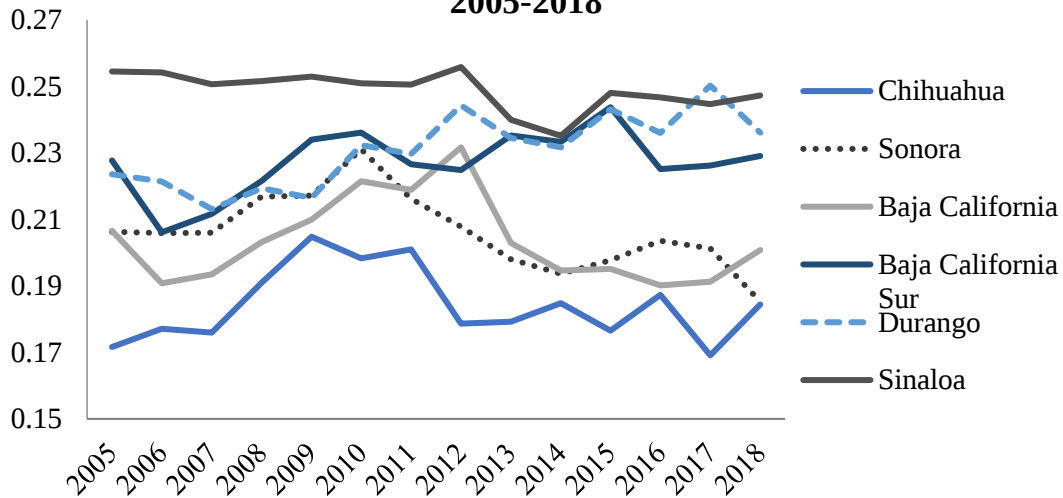
Gráfica 3.8. Índice de Precariedad región Noreste, 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

De la región Noreste, el estado de Tamaulipas el que presenta los índices más altos de precariedad laboral en el periodo; en la gráfica 3.2 se observó que ha tenido una tasa de variación de sólo $-.127\%$, por tanto, sus condiciones laborales han tenido una ligera mejora con respecto a 2005. Le sigue el estado de Nuevo León que presenta la curva más inclinada, teniendo un gran avance en materia de mejores condiciones laborales, como se vio antes, su índice ha disminuido notablemente. Por último, Coahuila, que tanto al inicio como al final del periodo ha tenido los índices más bajos de la región, con 0.1858 en 2005 y 0.1643 en 2018; su tendencia también apunta hacia una mejora en las dimensiones de la precariedad.

Gráfica 3.9. Índice de Precariedad región Noroeste, 2005-2018

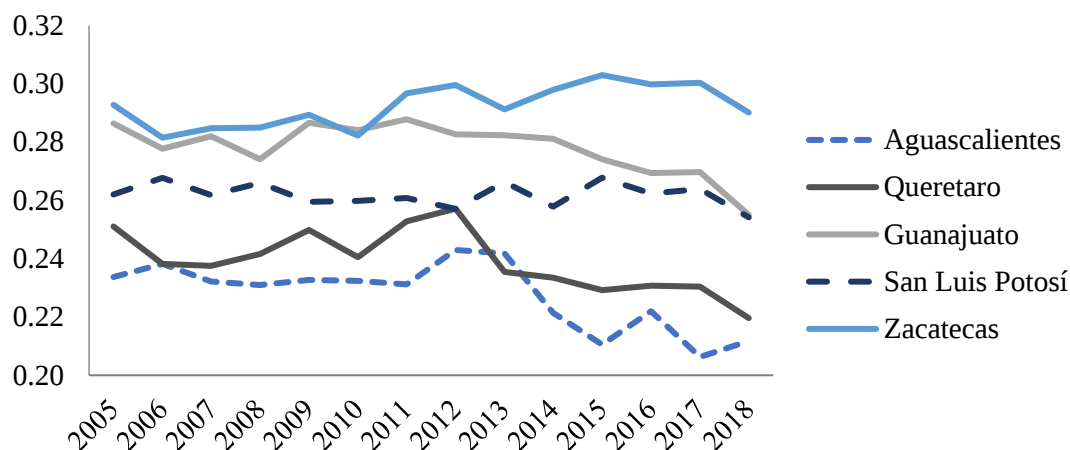


Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

De la región Noroeste, los estados de Chihuahua, Baja California y Sonora presentan los índices de precariedad más bajos de la región en el periodo. Sin embargo, los tres estados restantes (Baja California Sur, Durango y Sinaloa) que presentan los índices más altos de la región son los que no pertenecen a la zona fronteriza, razón por la cual, se podría pensar que en los estados fronterizos, además de la presencia de la IME, la influencia de los *commuters*¹⁷ o de migrantes mexicanos temporales en Estados Unidos, podrían gozar de mejores condiciones laborales (mayores salarios e incluso, obtener mejores prestaciones laborales que la que tendrían si trabajarán en México).

¹⁷ *Commuters* es como se les denomina a los trabajadores transfronterizos, que cuenta con residencia en un país, pero trabajan en otro.

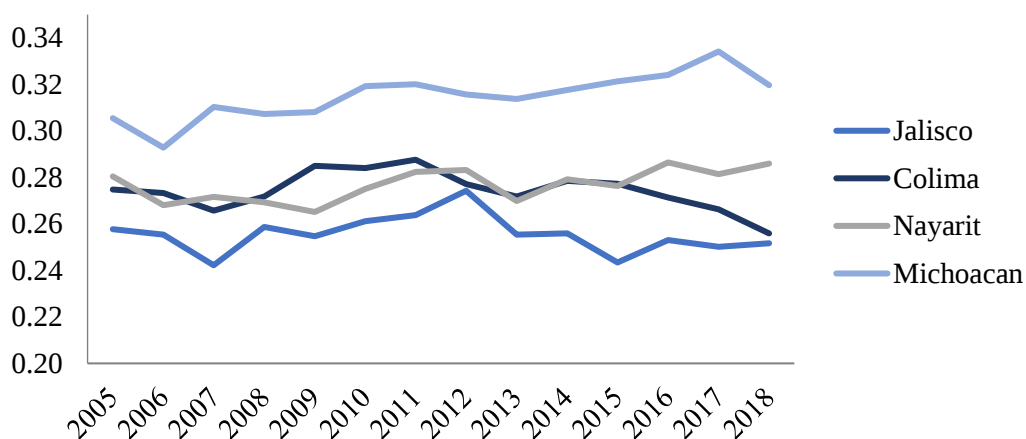
Gráfica 3.10. Índice de Precariedad región Centro-norte, 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

En tanto que, la región centro-norte muestra, en general, valores más altos que las regiones del norte. Son los estados de Zacatecas y Guanajuato que se encuentran en las peores condiciones de trabajo de la región; pero en el caso de Guanajuato, se ha visto una leve mejoría, pasando de un índice de 0.2864 en 2005 a 0.2551 en 2018. Como se mencionó antes, Aguascalientes gracias al desarrollo del sector manufacturero, es el estado de la región con menor índice de precariedad, seguido de Querétaro, donde también se encuentra la industria automotriz y aeroespacial.

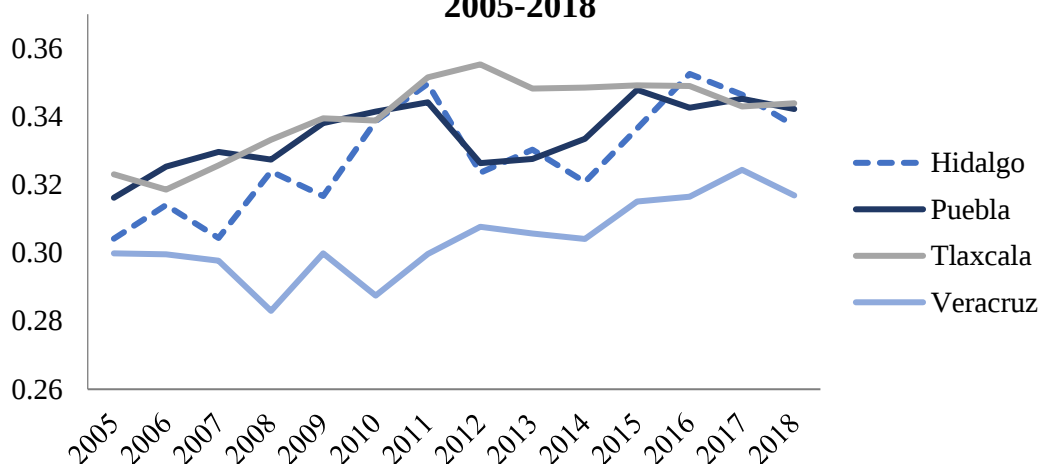
Gráfica 3.11. Índice de Precariedad región Occidente, 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

Sobre la región occidente, es el estado de Michoacán el que presenta los niveles más altos de precariedad para el periodo de 2005 a 2018, con su punto más alto en 2013 con un índice de 0.33, seguido por Nayarit, Colima y, por último, Jalisco. Dentro de este grupo, fue el estado de Colima el que tuvo la tasa de variación más importante, siendo de -6.88%, lo que significa una mejora en las condiciones laborales o una disminución de la precariedad laboral. Por su parte, Jalisco se mantuvo en un índice de 0.25 al inicio y al final del periodo.

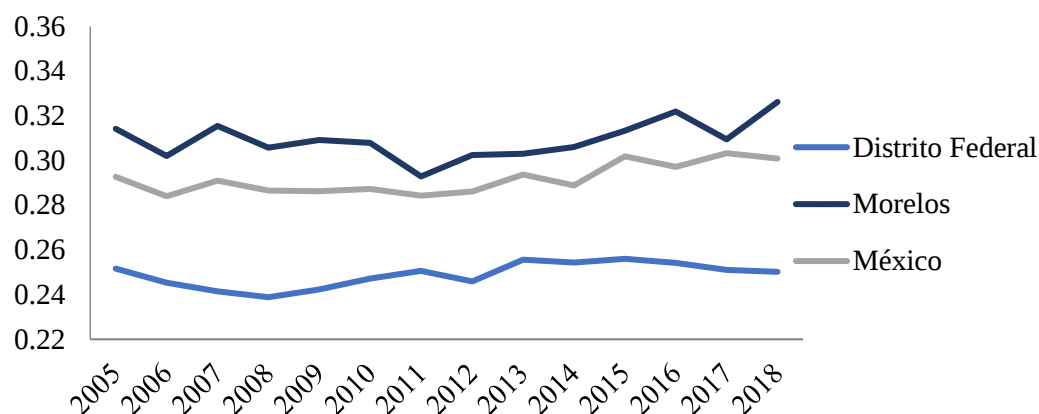
Gráfica 3.12. Índice de Precariedad región Oriente, 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

En cuanto a la región oriente, se observa que es la que presenta los índices de precariedad más altos del país, siendo Veracruz el estado que tiene las mejores condiciones de trabajo dentro de este grupo. Se muestra que los cuatro estados presentan una tendencia al alza del índice de precariedad y, como se mencionó antes, Hidalgo fue un estado que presentó un gran cambio, aumentando sus niveles de precariedad de 0.3042 en 2005 a 0.3373.

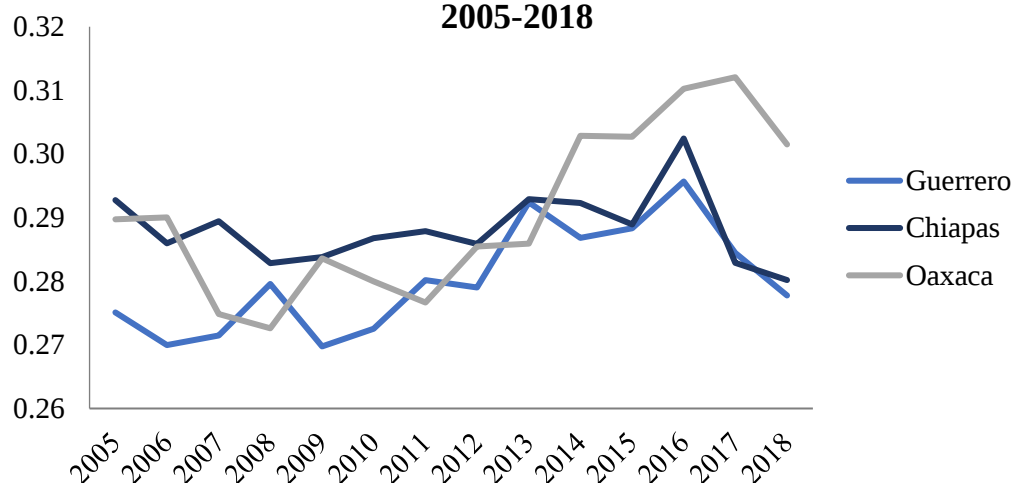
Gráfica 3.13. Índice de Precariedad región Centro-sur, 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

De la región centro-sur, es el Distrito Federal el que presenta los índices de precariedad más bajos de la región, con un índice de 0.2516 y 0.2502 en ambos 2005 y 2018 respectivamente. Por encima, le sigue Estado de México y, por último, Morelos, los cuales parecen no tener grandes variaciones en el periodo. El punto más alto lo alcanza Morelos en 2018 con un índice de 0.3262.

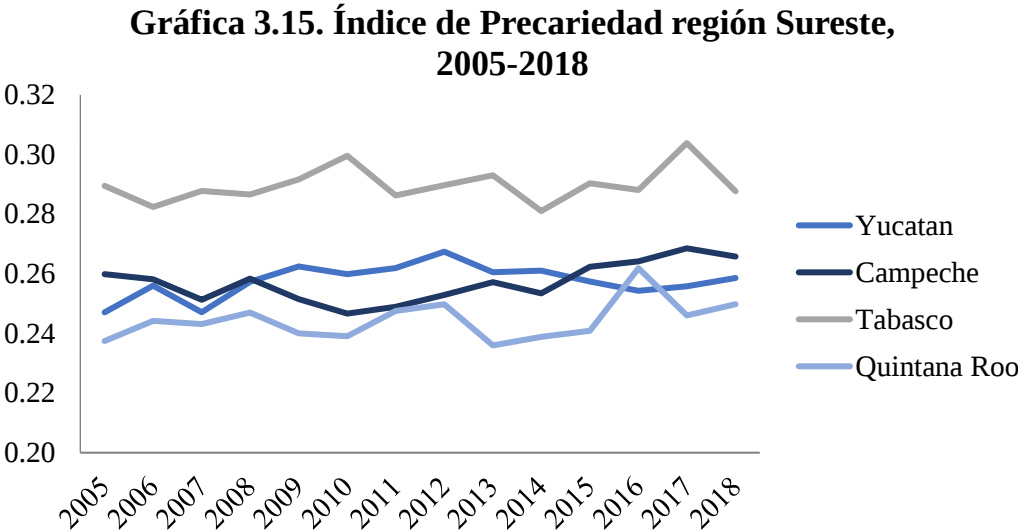
Gráfica 3.14. Índice de Precariedad región Suroeste, 2005-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

Si bien, se esperaba que la región suroeste fuera una de las dos regiones con los índices más altos del país, sorprende que es la región oriente la que ocupa ese lugar. Para

2018 el estado con el índice de precariedad más alto es Oaxaca con un 0.3015, seguido de Chiapas con 0.2802 y Guerrero con 0.2778. Se puede ver también que hay tendencia al alza de los índices, es decir, peores condiciones de trabajo en los últimos años.



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

Por último, Tabasco quién presenta mayor precariedad en la región Suroeste, con un índice de 0.2895 y 0.2877 en 2005 y 2018 respectivamente. Quintana Roo es el estado con los índices más bajos en el periodo.

En el cuadro 3.4 se muestran a los cinco estados con los índices de precariedad más bajos y a los cinco estados con los más altos, tanto para 2005 como para 2018.

Cuadro 3.4. Estados menos y más precarios de México, 2005 y 2018

Menos precarios			
2005		2018	
Estado	Índice de Precariedad	Estado	Índice de Precariedad
Chihuahua	0.1716	Coahuila	0.1643
Coahuila	0.1858	Nuevo León	0.1676
Nuevo León	0.2019	Chihuahua	0.1844
Sonora	0.2063	Sonora	0.1852
Baja California	0.2066	Baja California	0.2007
Más precarios			
2005		2018	

Estado	Índice de Precariedad	Estado	Índice de Precariedad
Hidalgo	0.3042	Michoacán	0.3196
Michoacán	0.3055	Morelos	0.3262
Morelos	0.3141	Hidalgo	0.3373
Puebla	0.3162	Puebla	0.3422
Tlaxcala	0.3230	Tlaxcala	0.3439

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

En el cuadro 3.5 se hace una diferenciación entre las dimensiones que tienen mayor peso en el índice de cada estado. En general, el que tiene mayor peso del conjunto de las dimensiones es la falta de seguro social, que en términos porcentuales, representa casi el 50% de la población ocupada en aquellos estados con menor precariedad (regiones del norte) y, es aún mayor para los estados de mayor precariedad (pertenecientes a la región oriente y suroeste), pues el porcentaje de trabajadores sin algún tipo de seguro social está entre 74.87% y 78.35%, siendo una diferencia entre las regiones de alrededor del 30%.

Cuadro 3.5. Dimensiones de la precariedad laboral en los cinco estados menos y más precarios de México, 2018

Estado	Sin contrato escrito (%)	Con contrato temporal (%)	Sin otras prestaciones (%)	En insuficiencia salarial (%)	Sin seguro social (%)
Menos precarios					
Baja California	24.71%	11.22%	25.32%	0.23%	41.80%
Coahuila	22.70%	7.92%	19.06%	0.45%	42.78%
Chihuahua	19.53%	2.64%	18.00%	0.67%	44.95%
Nuevo León	28.96%	6.51%	22.48%	0.94%	42.07%
Sonora	26.21%	3.02%	23.24%	0.25%	50.42%
Más precarios					
Hidalgo	35.02%	5.53%	32.64%	0.54%	78.35%
Michoacán	36.84%	3.79%	33.21%	0.25%	78.68%
Morelos	39.52%	4.45%	34.94%	6.22%	71.92%
Puebla	36.52%	5.40%	34.42%	3.76%	77.99%
Tlaxcala	39.62%	6.95%	38.54%	1.55%	74.87%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

En el caso contrario, la dimensión de insuficiencia salarial es la que tiene menor peso tanto para aquellos con baja precariedad como aquellos con alta. En el caso de los estados con baja precariedad, para algunos estados como Morelos, Puebla y Tlaxcala, esta dimensión representa 6.22%, 3.76% y 1.55% de su población ocupada, es decir, se trata del porcentaje que recibe menos de 2 salarios mínimos y que está por debajo de la línea de bienestar.

Aquellos estados que presentan mayores niveles de precariedad tienen más porcentaje de personas sin prestaciones laborales como vacaciones con goce de sueldo y aguinaldo, pues sus valores oscilan entre el 32.64% y el 38.54%, mientras que los estados del norte que son los menos precarios, estos se encuentran en el rango de 18.00% a 25.32%, siendo una diferencia de más de 7%.

En la dimensión de sin contrato temporal, llama la atención el caso de Baja California con un 11.22% de personas en esa situación dentro de su población ocupada, pues el resto de los estados de la muestra se encuentran en porcentajes menores al 8%. Sin embargo, cuando se trata de falta de contrato escrito, nuevamente son los estados más precarios los que presentan los índices más altos, siendo valores superiores al 35% de personas ocupadas.

En general, los resultados obtenidos en este trabajo concuerdan con los de otros autores como Ariza y Oliveira (2014) y Rubio (2010) quienes también encuentran que los niveles de precariedad en el país han aumentado en los últimos años. Respecto a las dimensiones que componen el índice de precariedad, los resultados concuerdan con los de Mora-Salas y Oliveira (2009) y Mora-Salas (2012), donde se observa que la dimensión con menor peso es la referente a insuficiencia salarial; sin embargo, difieren los resultados respecto a que dimensión tiene más peso en el índice (en este trabajo fue la falta de seguridad social), pues en el trabajo de Mora-Salas y Oliveira (2009) es el tipo de contrato (o estabilidad laboral); mientras que, en el caso de Mora-Salas (2012) es prestaciones sociales (vacaciones y aguinaldo) las que tienen mayor incidencia.

Capítulo IV: Crecimiento económico y precariedad laboral

En este capítulo se exponen los resultados del modelo econométrico donde se considera una función de crecimiento, siguiendo a la teoría del crecimiento endógeno, que a diferencia de la teoría de crecimiento neoclásica o de crecimiento exógeno, incluye a la variable de capital humano como un factor relevante para lograr un crecimiento sostenido en el largo plazo. El método utilizado es el de datos panel, con sus respectivas pruebas. Los resultados muestran que la precariedad laboral impacta en el crecimiento económico de manera negativa, respondiendo a la pregunta principal de este trabajo; por otro lado, la variable de educación genera un efecto positivo en el PIB per cápita.

4.1 Descripción de las bases

Las bases de datos provienen del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), específicamente la variable sobre el Producto Interno Bruto Estatal (PIBE) y de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF), en moneda nacional m.n. a precios constantes base 2013, se obtuvieron del Sistema de Cuentas Nacional de México (SCNM), los datos de Inversión Extranjera Directa (IED) proviene de la Secretaría de Economía, mientras que las variables de población ocupada y educación (medida en años de escolaridad) se tomaron de ENOE.

Para el cálculo del PIB per cápita, se tomó el PIBE a precios constantes y se dividió entre la población total anual por estado para el periodo de 2005 a 2018. Los datos de población se obtuvieron del Consejo Nacional de Población (CONAPO).

La variable que representa al capital humano es los años de educación, la cual, se construyó a partir del cuestionario sociodemográfico que se levanta cada trimestre del año desde 2005 a la fecha por la ENOE, en donde se recolecta información de los integrantes de los hogares encuestados para la muestra. Se consideró la pregunta 13 de dicho cuestionario, donde se pregunta: ¿Hasta qué año o grado aprobó en la escuela? Así se agregaron los años promedio de educación correspondientes al nivel de estudios.

Se contó con un total de 448 observaciones para la construcción del panel de datos, el cual considera los 32 estados de México y el periodo de 2005 a 2018. En un segundo modelo se empleará el índice de precariedad laboral estatal estimado en el capítulo anterior de la tesis, para ver el efecto de la precariedad en el crecimiento económico del país.

En el cuadro 4.1 se resumen las variables empleadas para el modelo y su fuente de información:

Cuadro 4.1. Variables del modelo y fuente

Variable	Fuente
PIB per cápita (<i>PIBpc</i>)	SCNM para los datos del PIBE y CONAPO para los de población.
Inversión Extranjera Directa (<i>IED</i>)	Secretaría de Economía
Formación Bruta de Capital Fijo (<i>FBKF</i>)	BIE
Población ocupada (<i>PO</i>)	ENOE
Educación (<i>ESC</i>)	ENOE
Índice de precariedad laboral ($\widetilde{PO}$)	Elaboración propia con datos de ENOE.

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 4.2 se muestran valores de la mayoría de las variables empleadas en el modelo, tanto de principio del periodo (2005) como para el final (2018), así como su tasa de variación:

Cuadro 4.2. Datos generales del modelo: Tasas de variación de 2005 a 2018

Estado	PIBpc	IED	FBKF	PO	ESC
Aguascalientes	39.68	752.43	148.91	30.77	9.18
Baja California	5.02	8.21	-3.96	31.94	10.41
Baja California Sur	33.57	-40.59	1,474.07	59.60	8.14
Campeche	-59.25	-13.71	121.28	29.58	11.57
Chiapas	-9.22	369.77	88.77	24.41	9.99
Chihuahua	29.24	86.61	98.61	35.12	11.03
Ciudad de México	36.64	-53.61	50.29	25.01	7.90
Coahuila	10.65	-32.79	-39.34	21.84	7.49

Colima	20.89	-3.63	216.00	-0.81	10.15
Durango	9.70	121.52	431.97	24.20	11.30
Guanajuato	31.95	202.60	197.09	25.36	11.32
Guerrero	10.11	75.77	120.69	21.10	6.84
Hidalgo	14.74	37.67	-38.88	28.85	11.24
Jalisco	22.17	6.65	-20.65	26.59	12.75
México	24.01	-10.00	305.84	33.45	9.53
Michoacán	15.90	73.27	-29.79	19.72	6.57
Morelos	-1.74	34.78	5.62	25.64	5.36
Nayarit	4.10	1.45	30.90	37.01	10.53
Nuevo León	17.65	-10.18	2.41	28.44	8.30
Oaxaca	8.25	340.03	65.20	16.94	8.63
Puebla	19.78	-24.15	198.09	25.88	11.17
Querétaro	25.73	81.81	254.56	34.56	11.95
Quintana Roo	19.97	-7.28	145.63	60.42	10.52
San Luis Potosí	32.74	257.52	107.32	25.67	9.16
Sinaloa	19.24	289.23	221.64	19.08	9.26
Sonora	16.67	-83.98	125.01	30.29	10.81
Tabasco	-10.55	231.36	-59.35	22.01	11.90
Tamaulipas	-1.40	51.17	106.91	23.52	8.82
Tlaxcala	1.78	-47.11	264.25	29.57	11.27
Veracruz	9.03	38.65	117.24	18.53	8.29
Yucatán	23.13	-19.92	28.85	28.35	11.79
Zacatecas	26.78	-818.58	91.86	17.01	12.76

Fuente: Elaboración propia con datos de SCN, CONAPO, Secretaría de Economía, BIE y ENOE.

Se puede observar que los estados con cambios más significativos en su PIB per cápita fueron Baja California Sur, Campeche, Ciudad de México, Guanajuato y San Luis Potosí; dentro de este grupo resaltan los casos de Campeche y Tabasco que tiene un descenso que del 59.25% y del 10.55% lo que se puede atribuir a su dependencia en el petróleo y la volatilidad que este producto presenta. Otros estados que muestran un decrecimiento en sus tasas del PIB per cápita son Chiapas, Morelos, Tabasco y Tamaulipas, de donde, destaca.

En el caso contrario, los estados que más crecieron el periodo son: Aguascalientes, Baja California Sur, Ciudad de México, Guanajuato y San Luis Potosí; como se mencionó en el capítulo anterior, la presencia de la industria de ensamblaje ha ido creciendo en estados como Aguascalientes, Guanajuato y San Luis Potosí, lo que podría sustentar su crecimiento económico, lo cual, también concuerda con sus altas tasas en inversión extranjera (IED), siendo algunos de los estados con las tasas positivas más altas en este rubro.

Sobre este último punto, también se puede encontrar relación con el crecimiento de su FBKF (que es uno de los componentes del gasto de inversión), ya que estados como Baja California Sur, Durango, Colima, Guanajuato, Estado de México, Querétaro, Sinaloa y Tlaxcala presentan una tasa de crecimiento mayor al 200%, siendo que coincide con el desarrollo de la industria, como la de ensamblaje, en algunos estados. En tanto que, Baja California, Jalisco, Hidalgo, Michoacán, Tabasco y Coahuila presenta una tasa negativa.

Respecto a aquellos estados que en el periodo presentan una tasa negativa de IED, estos son: Baja California Sur, Campeche, Ciudad de México, Coahuila, Colima, Estado de México, Nuevo León, Puebla, Quintana Roo, Sonora, Tlaxcala, Yucatán y Zacatecas. Si bien, algunos estados dentro de este grupo presentan tasas negativas, en términos absolutos, el dinero en IED medido en millones de dólares invertido es de las cantidades más altas en el país, como los son Colima, Coahuila, Estado de México y Nuevo León, estados con alta actividad industrial. Sin embargo, otros presentan una pérdida de dinamismo en este rubro, como los son Baja California Sur, Ciudad de México, Sinaloa y Tlaxcala, pero también tres de éstos están dentro de los estados con tasas de crecimiento de la FBKF altas.

Llama la atención de los estados de las regiones del sur como los son Chiapas, Oaxaca y Michoacán que tienen altas tasas de crecimiento de la IED, pero tasas muy bajas en cuanto a FBKF, lo que podría explicarse por la dinámica de inversiones que se van a las actividades turísticas de la región, así como a la agricultura.

Sobre la población ocupada, Quintana Roo muestra un crecimiento en la población ocupada (de 60.42%) y tuvo una disminución en sus tasas de desocupación en 2.33% (INEGI, 2020), seguido de Querétaro con un aumento en su población ocupada en 34.56% y una disminución de la tasa de desocupados en 2.95%. Estados como Tabasco, Baja California y Baja California Sur tienen tasas positivas de ocupación peor también una creciente desocupación de la población, lo que puede significar que hay más mano de obra disponible que está en busca de un empleo, lo que se deriva de la estructura demográfica de su población (podrían ser generaciones más jóvenes buscando su primer empleo) o a la inserción de la

mujer en el mercado laboral funcionando como trabajo secundario¹⁸ en los hogares mexicanos.

Los años de escolaridad a nivel nacional aumentaron, pasando de 9.43 en 2005 a 10.36 en el periodo; sin embargo, en la gran mayoría de los estados de las regiones del sur del país registran las menores tasas de crecimiento. Destacan también los casos de Nuevo León (un aumentó de 8.3%) y Ciudad de México (subió 7.9%), también se presentan bajas tasas de crecimiento de este indicador, sin embargo, en estos dos estados, la escolaridad ya es bastante alta tanto en 2005 como en 2018 en términos absolutos; este último estado sigue siendo el que cuenta con los mayores niveles escolaridad, con 10.84 años en 2005 y 11.69 años en 2018.

4.2 Metodología y descripción del modelo

En este apartado se expone la metodología a seguir para datos panel, así como la especificación de cada uno de los modelos que se calcularon.

4.2.1 Metodología

Se empleará un modelo de datos panel balanceado¹⁹, el cual, se obtiene mediante el seguimiento a lo largo del tiempo de secciones cruzadas (combinación de series temporales con secciones cruzadas). Este tipo de modelos permite mostrar los efectos individuales de un número de unidades de sección cruzada “i” al mismo que las variaciones en el tiempo; a diferencia de los modelos lineales, existen esos efectos individuales que sirven para el tipo de datos con el que se cuentan (32 estados y 14 años).

En estos modelos existen tres tipos de variaciones de la variable dependiente y los regresores: la variación general, la variación entre y sin variación. La primera hace referencia

¹⁸ El trabajo secundario hace referencia al trabajo en el mercado laboral que realizan las mujeres ante los efectos de las crisis económicas la baja en los salarios y los ingresos en los hogares. Según el Instituto Nacional de Mujeres (Inmujeres, 2003: 13) “El trabajo femenino es secundario y temporal porque está sujeto a los vaivenes cíclicos de la economía y sólo se recurre a él en épocas de crisis para complementar el presupuesto familiar”.

¹⁹ Los datos panel puede ser balanceados, es decir, $T_i = T$ (cuando todos los individuos son observados en todos los periodos de tiempo) o desbalanceados, cuando $T_i \neq T$ (individuos no son observados en todos los periodos).

a la variación en el tiempo y entre individuos; la segunda se trata de la variación entre individuos solamente y, la última, es la no existencia de variación en el tiempo o individuos.

De acuerdo con Wooldridge (2002), la constante no observada se le conoce como efecto no observado en el análisis de datos del panel, que se representa como α_i . De manera que, siendo t el tiempo en diferentes periodos para el mismo individuo o unidad “ i ”, “el efecto no observado a menudo se interpreta como la captura de las características de un individuo...que no cambian con el tiempo (Ídem, 2002: 248), es decir, α_i representa los efectos individuales. Además, en estos modelos se asume correlación en el tiempo por individuo, pero independencia entre individuos o unidades.

Así, en el modelo básico de los datos panel que, de acuerdo con Wooldridge (2002) tiene como propósito principal resolver el problema de variables omitidas, la perturbación aleatoria presenta tres componentes (α_i son las perturbaciones no observables diferentes entre individuos pero no en el tiempo; γ_t son aquellas perturbaciones que varían en el tiempo pero no entre individuos o unidades, y ε_{it} la interrelación entre éstos, es decir, el error idiosincrático, shocks aleatorios que afectan a un individuo en el tiempo), quedando de la siguiente manera:

$$U_{it} = \alpha_i + \gamma_t + \varepsilon_{it} \quad (4.1)$$

Donde $U_{it} = 0$ es la perturbación aleatoria.

Dado este modelo, existen tres diferentes posibilidades que hacen supuestos sobre α_i :

1) Caso donde $\alpha_i = 0$: no hay heterogeneidad no observable entre individuos, por tanto, la estimación de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) arroja los mejores estimadores lineales e insesgados. En ese sentido, las α_i son las mismas para todas las unidades “ i ” ya que no dependen del tiempo, por tanto, las secciones cruzadas y series de tiempo no contribuirían con información al análisis en conjunto de las variables; la α_{it} es la media de los efectos individuales. En el modelo de datos panel se quita el supuesto de que la intersección o coeficiente es único para todas las unidades “ i ” (en este, caso estados).

2) Caso donde α_i es fijo y distinto entre “ i ”: Aquí la heterogeneidad no observable se incorpora a la constante de modelo. Se trata de estimadores de efectos fijos (FE), donde se considera a los coeficientes α_i como fijos, constantes para cada unidad “ i ” y pueden ser estimados junto con β .

3) Caso donde α_i es aleatoria y diferente entre “ i ”: El enfoque de efectos aleatorios (RE) α_i es una variable inobservable aleatoria e independiente de X que, varía entre unidades “ i ”, pero es constante a lo largo del tiempo.

- Modelo de efectos fijos (*fixed effects*, FE)

Bajo este modelo, se asume que los efectos individuales α_i ²⁰ están correlacionados con los regresores (X). Cada individuo o unidad tiene diferente intercepto, pero los mismos parámetros de la pendiente. Los efectos individuales recogen las variaciones sobrantes en la variable dependiente que no pueden ser explicados por los regresores. El modelo queda representado como en la ecuación 4.2.

Bajo ciertos supuestos, se puede estimar este modelo por MCO agrupado (*pooled OLS*), para así obtener un estimador consistente, β . El modelo puede ser escrito como:

$$y_{it} = x_{it}\beta + U_{it} \quad t = 1, 2, \dots, T \quad (4.3)$$

Donde $U_{it} = \alpha_i + \varepsilon_{it}$ es la suma de los efectos no observados y del error idiosincrático para cada t . Por tanto, puede ser reescrito como:

$$y_{it} = \beta'X_{it} + (\alpha_i + \varepsilon_{it}) \quad (4.4)$$

Es importante mencionar que los estimadores FE siempre darán estimaciones consistentes, pero tal vez no sean eficientes. Es el caso del estimador de MCO agrupado, por tanto, se opta por el estimador de efectos fijos o intragrupos (*within*) para tener consistencia y eficiencia²¹; otro método es el estimador de primeras diferencias. Para el análisis de este

²⁰ También llamada heterogeneidad no observada, heterogeneidad individual, componente no observado o variable latente.

²¹ Se busca que los estimadores sean consistentes (distribución de $\hat{\beta}_n$ colapsa en β conforme n sea más grande) y eficientes (mínima varianza).

trabajo se usará el estimador de efectos fijos o *within*, que es una de las opciones del software Stata.

Por último, he de mencionar que los modelos de FE fueron diseñados para estudiar los cambios de un individuo o unidad “*i*”, por tanto, no se puede usar con variables dependientes (X_{it}) que no cambian en el tiempo, porque serían perfectamente colineales con “*i*”.

- Modelo de efectos aleatorios (*random effects*, RE)

Como se mencionó antes, asume que los efectos individuales α_i son distribuidos independientemente de los regresores X , esto quiere decir, $corr(\alpha_i, X) = 0$. Se incluye a α_i en el término de error. Cada efecto individual tiene los mismos parámetros de la pendiente y una composición del término error, donde $\varepsilon_{it} = \alpha_i + e_{it}$, quedando la ecuación como en la ecuación (4.4).

Usando MCO en un análisis de efectos aleatorios, α_i estaría dentro del término de error. Otro problema es que el modelo de efectos aleatorios impone más supuestos, tales como la exogeneidad estricta y ortogonalidad entre α_i y X_{it} . Por tanto, una estimación por Mínimos Cuadrados Generalizados (MCG) es consistente para los supuestos de efectos aleatorios. Así, la ecuación puede expresarse como:

$$y_i = \beta X_i + v_i \quad (4.5)$$

Donde $v_i = \alpha_i j_T + \varepsilon_i$, donde j_T es el vector de $T \times 1$, mientras que la matriz de varianza v_i se define como una matriz $T \times T$ que se supone positiva.

Una ventaja de este modelo es que el estimador de efectos aleatorios (RE) es consistente y más eficiente que el de FE, dado que el modelo de RE utiliza más información.

- Modelo de efectos fijos con variable *dummy* o *Least Squares Dummy Variables* (LSDV)

En los enfoques tradicionales, la estimación del error idiosincrático α_i a través de efectos fijos, siempre se estima junto con β como parámetros (Wooldridge, 2002 :273), sin embargo, a través de N variables *dummy* se puede estimar un efecto individual α_i para cada

observación de la sección cruzada, es decir, para cada uno de los estados “ i ”. La estimación por MCO:

$$y_{it} \text{ en } d1_i, d2_i, \dots, dN_i, x_{it}, \quad t = 1, 2, \dots, T; i = 1, 2, \dots, N \quad (4.6)$$

Así, $\hat{c}_{i1}$ es el coeficiente de $d1$, $\hat{c}_{i2}$ es el coeficiente de $d2$ y, así sucesivamente. El supuesto principal de este modelo es que los efectos temporales no son significativos, pero sí lo son las diferencias entre individuos o unidades “ i ”. Este modelo resulta útil para conocer la heterogeneidad individual (α_i) de cada uno de los 32 estados del país.

¿Efectos aleatorios o efectos fijos?

Una primera consideración importante es si los datos con que se cuentan se tratan de muestra poblacional o de una población. En ese sentido, FE es apropiado cuando se trata de un grupo o muestra específica (análisis de toda la población), pues sus estimaciones pueden generalizarse para toda la muestra más hacer inferencia respecto a unidades o individuos “ i ” fuera de ella; mientras que se selecciona RE cuando las secciones cruzadas son extracciones muestrales de una población, por tanto, convendrá interpretar a los efectos individuales como distribuidos aleatoriamente.

Otra consideración es el tamaño de la sección cruzada y de la serie de tiempo, si la estructura del panel de datos es grande en cuanto a N , pero cuenta con un T pequeño en comparación con N (como lo es, en el caso de este trabajo), se considera que es mejor usar RE, ya que los efectos individuales calculados por FE pueden generar estimadores poco confiables. Al respecto, Arellano y Bover (1990: 11) mencionan: “en paneles en los que la variación transversal es grande y la variación temporal es pequeña (normalmente paneles de familias) las estimaciones intragrupos son mucho más imprecisas que las estimaciones en niveles... la muestra no contiene suficiente información para controlar características permanentes inobservables”.

Para Wooldridge (2002), se trata de ver si el efecto individual α_i está o no correlacionado con las variables explicativas no observadas (X_{it} , $t = 1, 2, \dots, T$); en el caso de efectos aleatorios existe cero correlación entre estas dos, esto es: $Cov(X_{it}, c_i) = 0$, $t = 1, 2, \dots, T$. Por tanto, si $Cov(X_{it}, c_i) \neq 0$, entonces los FE (α_i) y las variables independientes

(X_{it}) son inconsistentes, ya que el modelo de FE elimina el residuo de efecto fijo que queda en los errores.

Dado lo anterior, surgen dos posibilidades: 1) Se considera que por la estructura del panel ($N \times T$) es mejor usar el modelo de RE; 2) por otro lado, se busca que a través de los resultados del modelo se puedan hacer inferencias poblacionales, pues las unidades “i” (las 32 entidades que se usan en el modelo) no son observaciones muestrales, por tanto, sería útil usar un enfoque de FE, pero se presenta un problema, dado que los estimadores FE calculados mediante el modelo de RE son ineficientes (aunque consistentes) la mejor opción la estimación RE.

Cuando la elección no es clara al respecto, se puede hacer uso del *test* de Hausman, así se estimarán tanto FE y RE, para posteriormente elegir con base a los resultados de la prueba. A través del *test* de Hausman se pueden comprar los estimadores de efectos fijos (FE) y efectos aleatorios (RE). La prueba se basa en lo siguiente, de acuerdo con Wooldridge (2002: 288), “como FE es consistente cuando ci y x_{it} están correlacionados, pero RE es inconsistente, una diferencia estadísticamente significativa es interpretado como evidencia contra el supuesto de efectos aleatorios (RE)”, es decir, prueba las diferencias significativas que pueden existir en los estimadores (β) de efectos aleatorios o fijos. El estadístico del test de Hausman puede calcularse de la siguiente forma:

$$H = (\hat{\beta}_{RE} - \hat{\beta}_{FE})'(V(\hat{\beta}_{RE}) - V(\hat{\beta}_{FE}))(\hat{\beta}_{RE} - \hat{\beta}_{FE}) \quad (4.7)$$

La hipótesis nula (H_0) por probar es existencia de no correlación entre los α_i y las variables explicativas o regresores X . Si el *test* de Hausman es significativo se usan los efectos fijos, sino lo es, se opta por los efectos aleatorios. Lo anterior se puede escribir de la siguiente forma:

$$H_0: E[\alpha_i | X_{it}] = 0$$

$$H_a: E[\alpha_i | X_{it}] \neq 0$$

Posteriormente, se aplica el *test* del Multiplicador de *Langrange* de Breusch-Pagan, el cual se usa para los modelos de efectos aleatorios basados en los residuos de MCO. Si el

test es significativo, se usan los efectos aleatorios en lugar de MCO. Pero aún se deben probar los efectos fijos contra los efectos aleatorios.

4.2.2 Especificación del modelo

Se plantean dos modelos de crecimiento económico que, siguiendo a la teoría del crecimiento endógeno, incorpora al capital humano en su ecuación. Ambos modelos tienen como variable dependiente al PIB per cápita (PIBpc) medido en millones de pesos a precios constantes de 2013, mientras que las variables explicativas serán la Inversión Extranjera Directa (IED) medida en millones de dólares, Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) medida en millones de pesos a precios constantes de 2013, los años de escolaridad promedio (ESC) y la Población Ocupada (PO) medida en miles de personas. La diferencia entre un modelo y otro es la variable referente al trabajo, en el primer modelo se usó a la población ocupada (PO) y en el segundo, a la PO se agregó el impacto de la precariedad laboral ($\widetilde{PO}$). La finalidad de este ejercicio es contar con un contrafactual, es decir, en el primer modelo los resultados se presentan en un escenario sin precariedad laboral, mientras que en el segundo se pretende ver el impacto que la precariedad tiene en la senda de crecimiento económico.

El primer modelo de crecimiento por estimar se puede especificar como:

$$PIBpc_{it} = \beta_0 + \beta_1 IED_{it} + \beta_2 FBKF_{it} + \beta_3 PO_{it} + \beta_4 ESC_{it} + \beta_i + \varepsilon_{it} \quad (4.8)$$

Donde,

Variable dependiente:

$PIBpc_{it}$: Es el logaritmo natural del PIB per cápita de cada estado “i” en el tiempo “t”.

Variables independientes:

IED_{it} : Es el valor de la Inversión Extranjera Directa (IED) en el estado “i” en el tiempo “t”.

$FBKF_{it}$: Es el logaritmo de la Formación Bruta de Capital Fijo anual del estado “i” en el tiempo “t”.

PO_{it} : Representa el logaritmo natural de la Población Ocupada (PO) en el estado “ i ” en el tiempo “ t ”.

ESC_{it} : Se refiere a los años de escolaridad promedio del estado “ i ” en el tiempo “ t ”.

$\beta_0 \dots \beta_4$: Son los coeficientes del modelo.

ε_{it} : Es el término de error.

μ_i : Es término que captura los efectos fijos: $\mu_i = \alpha_i + \varepsilon_{it}$

i : 1, ..., 32 representa a cada una de las entidades federativas.

t : 1, ..., 14 es el valor a cada año del periodo de 2005 a 2018.

A las variables de IED y ESC no se les aplicó el logaritmo natural como el resto de las variables. En el caso del IED este tiene valores negativos²² para algunos estados en determinados años, por tanto, al aplicar logaritmo se vuelven cero y se excluye la observación en el panel de datos cuando se realizan las regresiones. Mientras que, la variable referente a los años de educación promedio (ESC) tiene una escala numérica pequeña que, al transformar en logaritmo se hace aún más pequeña.

En el caso del segundo modelo, la ecuación queda representada de la siguiente manera:

$$PIBpc_{it} = \beta_0 + \beta_1 IED_{it} + \beta_2 FBKF_{it} - \beta_3 \widetilde{PO}_{it} + \beta_4 ESC_{it} + \beta_i + \varepsilon_{it} \quad (4.9)$$

Manteniendo iguales el resto de las variables, la referente al trabajo queda expresada de la siguiente manera:

$\widetilde{PO}_{it}$: Representa el logaritmo natural de la Población Ocupada (PO) reportada en la ENOE con precariedad laboral en el estado “ i ” en el tiempo “ t ” y tiene un signo negativo por la relación esperada con la variable dependiente.

²² De acuerdo con la OCDE (2008), la IED puede ser negativa por tres razones: 1) Por desinversión en activos (venta de interés a empresa de inversión o un tercero); 2) por prestamos o pago de dinero de un afiliado y, 3) por obtener ganancias reinvertidas negativas (pérdidas o si dividendos pagados son mayores que los ingresos).

Para establecer el impacto del índice de precariedad laboral estimado en la PO se hizo lo siguiente:

$$\widetilde{PO}_{it} = PO_{it} \times \left(\frac{1}{IPL_{it}} \right) \quad (4.10)$$

Se multiplica a la PO con la inversa del Índice de Precariedad Laboral (IPL_{it}).

Por su parte, los modelos de FE con variables dummy (LSDV) pueden ser expresados de la siguiente forma. En el caso del Modelo 1:

Así, el modelo puede ser expresado como:

$$PIBpc_{it} = \alpha_1 D_1 + \dots + \alpha_{32} D_{32} + \beta_1 IED_{it-1} + \beta_1 FBKF_{it-1} + \beta_2 PO_{it-1} + \beta_3 ESC_{it-1} + \varepsilon_{it} \quad (4.11)$$

Donde: $D_1, \dots, D_{32}$ representa las variables *dummy* incluida para cada uno de los estados del país, $\forall_i = 1, \dots, 32$.

Mientras que el Modelo 2, donde la interpretación es la misma que el anterior, sólo se agrega $\widetilde{PO}$, es:

$$PIBpc_{it} = \alpha_1 D_1 + \dots + \alpha_{32} D_{32} + \beta_1 IED_{it-1} + \beta_1 FBKF_{it-1} + \beta_2 \widetilde{PO}_{it-1} + \beta_3 ESC_{it-1} + \varepsilon_{it} \quad (4.12)$$

Cada panel está compuesto por 448 observaciones (32x14) y cada uno de los modelos planteados (ecuaciones 4.8 y 4.9) fueron estimados por MCO, FE y RE, en tanto que, las ecuaciones 4.11 y 4.12 fueron estimados por FE con variables *dummy* para cada estado. Después se aplica la prueba de Hausman y Breusch-Pagan, se opta por los estimadores del mejor modelo.

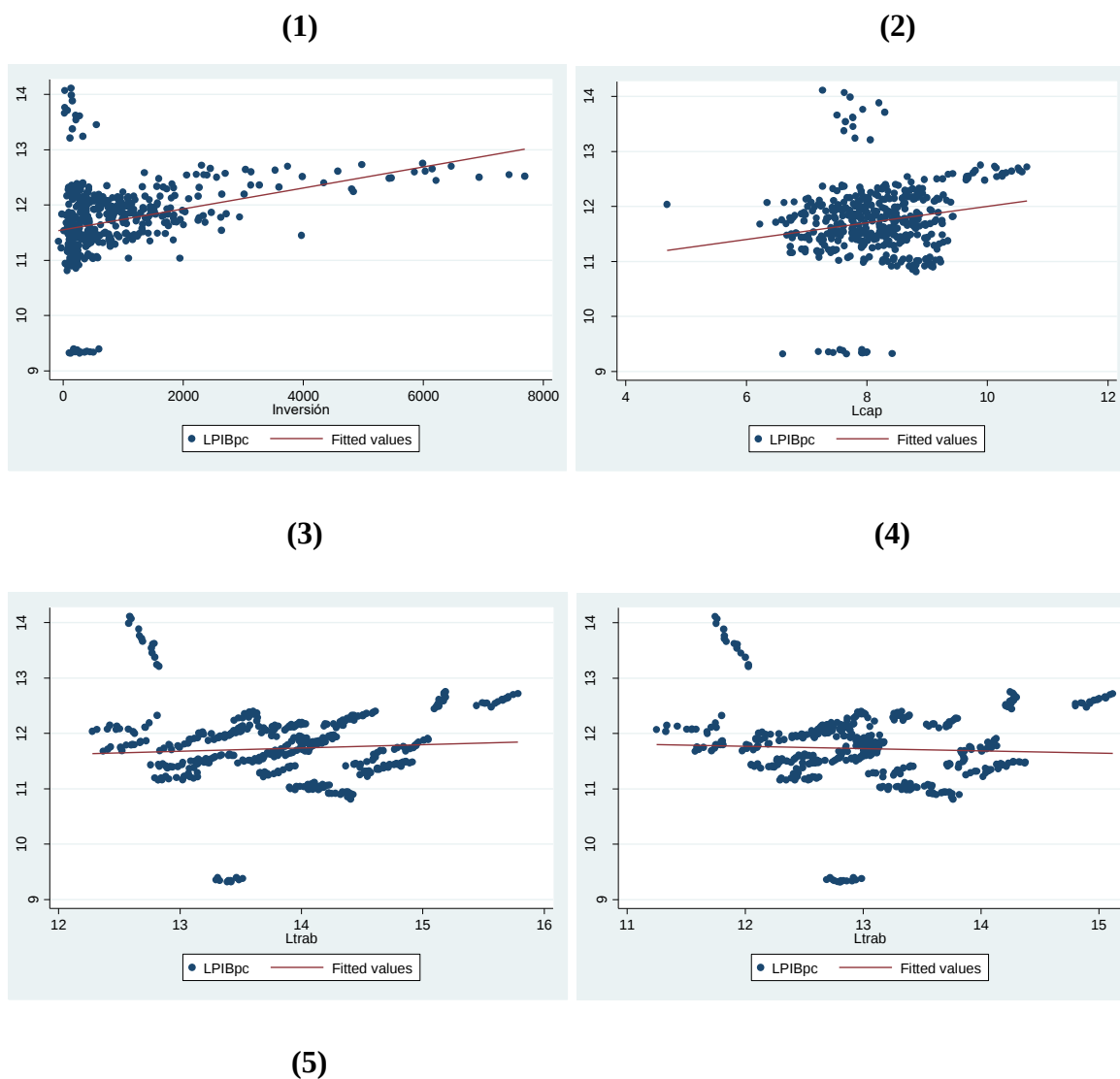
4.3 Análisis de resultados

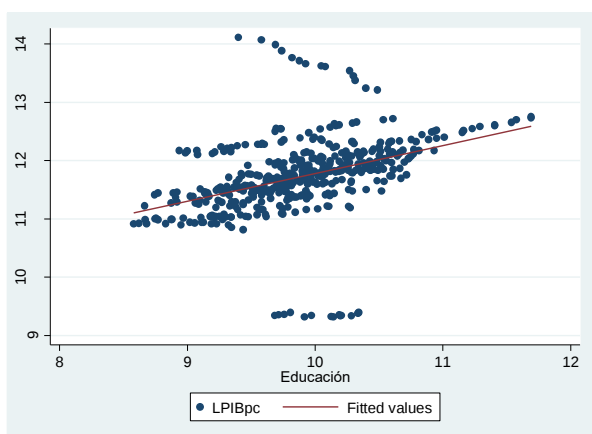
En este apartado se presenta los resultados principales arrojados por el modelo, en donde se busca ver cuál es el impacto que tienen la precariedad laboral en el crecimiento económico del país, analizando el periodo de 2005 a 2018.

4.3.1 Análisis exploratorio

Las siguientes gráficas de dispersión pretenden ayudar a visibilizar la forma de la relación entre las variables de los modelos:

Gráfica 4.1. Gráficas de dispersión





Fuente: Elaboración propia en Stata con datos de SCNM, CONAPO, Secretaría de Economía, BIE y ENOE.

En la gráfica de dispersión (1) se observa la relación entre inversión la IED y el logaritmo del PIB per cápita, la cual parece tener cierta tendencia positiva. En cuanto a la gráfica (2) que relaciona al logaritmo de la FBKF con la variable dependiente, no es clara una tendencia; los mismo sucede con las gráficas (3) y (4), donde se gráfica a la variable de PO y $\tilde{PO}$ en el eje de la x, pues las observaciones no muestran un patrón claro. Por último, la variable educación, medida en años de escolaridad, muestra una relación positiva con el PIB per cápita.

Siguiendo con el análisis exploratorio de las variables del modelo y, en vista de que las gráficas de dispersión no arrojaron tendencias claras, se muestra la correlación entre variables. Los resultados son:

Cuadro 4.3 Correlación de las variables del modelo 1

	PIB per cápita	IED	FBKF	PO	Educación
PIB per cápita	1				
IED	0.3348	1			
FBKF	0.1766	0.4716	1		
PO	0.0629	0.5694	0.7615	0.0499	
Educación	0.3837	0.4744	0.0676	0.3829	1

Fuente: Elaboración propia en Stata con datos de SCNM, CONAPO, Secretaría de Economía, BIE y ENOE.

Coeficientes con valores negativo indican que la correlación es inversa y, entre más cercanos sean al -1, más fuerte será; en caso contrario, si el valor se acerca a 1 indica una correlación positiva y el grado dependerá de que tan cercano sea a ese número, así un coeficiente de 0 indicará una relación nula.

Los resultados del cuadro 4.3 muestran una fuerte relación positiva entre la educación y el PIB per cápita, pues tiene un valor de 0.3837; le sigue, la IED en tener un coeficiente alto, con 0.3348. Mientras que la FBKF tiene apenas una relación de 0.1766 con el PIB per cápita. Quedando en último lugar la variable que representa al trabajo ($\tilde{PO}$) con un valor cercano a cero, es decir, existe poca asociación entre ésta y el crecimiento económico, de acuerdo con estos valores.

Cuadro 4.4. Correlación de las variables modelo 2

	PIB per cápita	IED	FBKF	$\tilde{PO}$	Educación
PIB per cápita	1				
IED	0.3348	1			
FBKF	0.1766	0.4716	1		
$\tilde{PO}$	-0.0463	0.4731	0.7381	1	
Educación	0.3837	0.4744	0.0676	-0.1012	1

Fuente: Elaboración propia en Stata con datos de SCNM, CONAPO, Secretaría de Economía, BIE y ENOE.

En el cuadro 4.4 cambia la variable de $\tilde{PO}$, pues ahora se ve afecta por la precariedad laboral; en ese sentido, la relación entra la variable del PIB per cápita y la $\tilde{PO}$ muestra signo negativo, es decir una relación negativa entre variables, pero sigue siendo cercano a cero, indicando baja asociación.

Lo anterior permite brindar una idea de la relación entre las variables seleccionadas para las modelos, sin embargo, estos resultados no son definitivos y los resultados de las regresiones brindarán resultados más eficientes para poder resolver la pregunta de investigación principal ¿Cómo incide la precariedad laboral en el crecimiento económico de México en el periodo de 2005 a 2018?

4.3.2 Análisis de los resultados de la regresión

4.3.2.1 Pruebas de raíz unitaria y cointegración

Se comenzó por realizar pruebas de cointegración a las variables de logaritmo del PIB per cápita y la Población Ocupada con precariedad laboral de ambos modelos para saber si existen problemas de endogeneidad, lo que impediría tener estimadores insesgados y eficientes, ya que la existencia de correlación en variables no implica causalidad. Según Mikhail y Cortez (2012), el problema de la endogeneidad (causalidad en ambos sentidos) se interpreta como el efecto retroalimentación entre las variables independientes o exógenas y la variable dependiente.

Un primer paso para realizar pruebas de causalidad es conocer si las variables son estacionarias, es decir, si existe una relación de largo plazo entre ellas. Si se realiza una regresión con series de tiempo no estacionarias se puede tener una relación espuria entre variables, lo que arrojaría errores correlacionados, t estadísticos erróneos (varianza de los errores es inconsistente) y significancia errónea; por tanto, se busca que tanto las variables exógenas como la dependiente estén cointegradas. De acuerdo con Aguirre y Rodríguez (2016), una de las hipótesis básicas para la predicción e inferencia econométrica es la estabilidad de parámetros de un modelo de regresión.

Para decir que existe cointegración entre variables se deben cumplir dos cosas: 1) que dos variables sean estacionarias de orden $I(1)$; 2) que exista una combinación lineal de ambas que sea estacionaria de orden 0 (Montero, 2013). De esta manera, se asegura que los estimadores de las regresiones son consistentes, es decir, que su sesgo se aproxime a cero conforme crece el tamaño de la muestra hacia infinito.

En ese sentido, las pruebas de raíz unitaria de Dickey-Fuller (DF), Dickey-Fuller Aumentada (DFA) y Phillips Perron (PP) ayudan a probar la estacionariedad o no de las variables. La H_0 por probar es que las variables no están cointegradas en todos los paneles, mientras que la H_a es que están cointegradas. El programa Stata permite realizar estas

pruebas de cointegración a datos panel a través del test de Kao. Los resultados de dichas pruebas son los siguientes:

Cuadro 4.5. Test de Kao para cointegración

<i>Cointegrating vector: Same</i>			
<i>Panel means:</i>	<i>Included</i>	<i>Kernel:</i>	<i>Bartlett</i>
<i>Time trend:</i>	<i>Included</i>	<i>Lags:</i>	1.63 (Newey-West)
<i>AR parameter:</i>	<i>Same</i>	<i>Augmented lags:</i>	1
	<i>Statistic</i>	<i>p-value</i>	
Modified Dickey-Fuller t	3.6159	0.0001	
Dickey-Fuller t	4.3241	0.0000	
Augmented Dickey-Fuller t	4.9124	0.0000	
Unadjusted modified Dickey-Fuller t	1.0228	0.1532	
Unadjusted Dickey-Fuller t	1.2037	0.1144	

Fuente: Elaboración propia en Stata.

De acuerdo con los *p-value* de tres de las cinco pruebas de cointegración, no se acepta H_0 , es decir que sí están cointegradas las series; sin embargo, los resultados de la prueba Dickey-Fuller no ajustada modificada y la no ajustada, indican que no están cointegradas. Por tanto, se procede a hacer el test de Pedroni, para poder determinar si hay estacionariedad o no en las series. Los resultados son:

Cuadro 4.6. Test de Pedroni para cointegración

<i>Cointegrating vector: Same</i>			
<i>Panel means:</i>	<i>Included</i>	<i>Kernel:</i>	<i>Bartlett</i>
<i>Time trend:</i>	<i>Included</i>	<i>Lags:</i>	0.00 (Newey-West)
<i>AR parameter:</i>	<i>Same</i>	<i>Augmented lags:</i>	1
	<i>Statistic</i>	<i>p-value</i>	
Modified Phillips-Perron t	5.5083	0.0000	
Phillips-Perron t	-2.0292	0.0212	
Augmented Phillips-Perron t	-2.9981	0.0014	

Dados los resultados con valores menores en el *p-value* a 0.05 en la probabilidad, no se puede aceptar H_0 (no existe cointegración) y se opta por la H_a (las variables del modelo están cointegradas); sumado a las pruebas de Dicky-Fuller del test de Kao, se puede concluir

que hay cointegración en las variables del modelo y, por ende, se trata de series estacionarias. Así, el siguiente paso es probar la causalidad.

La prueba Dumitrescu & Hurlin (DH) para detectar relaciones de causalidad en datos panel sigue la idea principal del *test* de Granger para series de tiempo, pero en una versión extendida. Así, en la siguiente regresión:

$$y_{it} = \alpha_i + \sum_{k=1}^K \beta_{ik} y_{it-k} + \sum_{k=1}^K \gamma_{ik} x_{it-k} + \varepsilon_{it} \quad (4.13)$$

Donde x_{it} y y_{it} son las observaciones de dos variables estacionarias para el individuo “i” en el periodo “t”. El rezago K que se usa en el test, se supone como único para todos los individuos, además se debe cumplir que el panel sea balanceado (López y Weber, 2017). Para determinar la existencia de causalidad se prueba la significancia de los valores pasados de X en el valor presente de Y , al igual que lo hace la prueba de Granger.

Se usaron las variables de $\widetilde{PO}$ (logaritmo de la población ocupada con precariedad laboral) y el logaritmo del *PIB per cápita* para realizar el *test*, por considerarse como posibles a mantener relación de causalidad. Los resultados de este ejercicio arrojaron lo siguiente:

Cuadro 4.7. Resultados del test de no-causalidad de Granger de Dumitrescu & Hurlin (2012)

<i>Lag order:</i>	1	
W-bar =	3.0575	
Z-bar =	8.23	(<i>p-value</i> = 0.0000)
Z-bar tilde =	4.7226	(<i>p-value</i> = 0.0000)

Ho: PO does not Granger-cause PIBpc.

Ha: PO does Granger-cause PIBpc for at least one *panelvar* (ID).

Fuente: Elaboración propia con Stata.

Siendo que la hipótesis nula a probar (Ho) es la ausencia de causalidad entre variables, definida como:

$$Ho = \gamma_{i1} = \dots = \gamma_{ikK} = 0 \quad \forall i = 1, \dots, N \quad (4.14)$$

Con *p-values* menores al nivel de significancia, no se acepta H_0 en favor de la H_a , es decir, hay relación de causalidad entre las variables de $\widetilde{PO}$ y *PIB per cápita*, pero esto no necesariamente significa que sucede en todo el panel de datos.

Probando la relación de causalidad de las variables de forma inversas, se obtuvo lo siguiente:

Cuadro 4.8. Resultados del test de no-causalidad de Granger de Dumitrescu & Hurlin (2012)

<i>Lag order:</i>	1	
W-bar =	1.2764	
Z-bar =	1.1057	(<i>p-value</i> = 0.2689)
Z-bar tilde =	0.0690	(<i>p-value</i> = 0.9450)

H_0 : PIBpc does not Granger-cause PO.

H_a : PIBpc does Granger-cause PO for at least one *panelvar* (ID).

Fuente: Elaboración propia con Stata.

Los *p-value* arrojados en la prueba indican que no hay relación de causalidad entre la variable de *PIB per cápita* y $\widetilde{PO}$ (se confirma H_0), es decir el primero no causa al segundo. Por tanto, la relación de causalidad vista en el cuadro 4.7 no es bidireccional, sólo apuntaba a un lado. Para los fines de este modelo, no será necesario aplicar un método de estimación diferente a los seleccionados antes (MCO, FE y RE) ante el problema de endogeneidad entre las variables utilizadas, ya que $\widetilde{PO}$ causa al *PIB per cápita* pero no a la inversa, lo que supondría una relación de dependencia o causalidad entre una variable dependiente y una variable exógena.

4.3.2.2 Estimación y resultados de los modelos

Se estimaron dos modelos de crecimiento utilizando los mismos datos panel con una sola diferencia, en el primer modelo se considera la variable de población ocupada sin precariedad laboral (PO) y en el segundo con precariedad laboral ($\widetilde{PO}$). En ambos modelos se usaron los métodos de estimación: MCO, FE y RE. Posteriormente, se aplicaron las pruebas de Hausman y de Breusch-Pagan, para determinar cuál de ellos es el que tienes los mejores estimadores. Los resultados de este ejercicio se encuentran en los cuadros siguientes,

en donde, el modelo (1) se refiere a los resultados de MCO, el (2) al de Efectos Fijos y el (3) al de Efectos Aleatorios²³.

Cuadro 4.9. Resultados regresiones del modelo 1 por MCO, FE y RE

Variables explicativas	MCO (1)	FE (2)	RE (3)
α_0	10.3340*** (1.0755)	7.8862*** (1.0255)	8.6962*** (0.8859)
IED	0.0001*** (0.0000)	0.0000** (0.0000)	0.0000** (0.0000)
FBKF	0.2176*** (0.0558)	0.0025 (0.0083)	0.0032 (0.0083)
PO	-0.2618*** (0.0672)	0.2481*** (0.0927)	0.1732** (0.0792)
ESC	0.3139*** (0.0634)	0.0377 (0.0287)	0.0600** (0.0252)
Obs.	448	448	448
R^2	0.2027	0.1957	0.1944

Fuente: Elaboración propia en Stata con datos de SCNM, CONAPO, Secretaría de Economía, BIE y ENOE.

*** Nivel de significancia al 1%; ** nivel de significancia al 5%; * nivel de significancia al 10%. Entre paréntesis se muestran las desviaciones estándar.

Para el modelo por MCO, todos los parámetros estimados son relevantes, ostentan un nivel de significancia de 1%. La variable educación es la que mayor impacto tiene sobre el PIB per cápita del país (*ceteris paribus*), siendo que un aumento en un año de escolaridad en la población incrementa en 31.39% el PIB per cápita, apoyando lo que plantea la teoría del crecimiento endógeno que existe un efecto positivo de la formación en capital humano para lograr tasas sostenidas de crecimiento económico. En tanto que, tiene un coeficiente menor en los modelos de FE y RE, siendo que en el primero presenta un valor de 3.77% por cada

²³ A nivel nacional también se estimaron los modelos por MCO, siendo los resultados para el caso del modelo 1 los siguientes: IED= 0.0439, FBKF= -0.1054**, PO=1.4504**, ESC=-0.2475 y α_0 = -10.4358, con un R^2 =0.8327. Se observa que la PO es la que más incide en el crecimiento económico; mientras que la variable FBKF guarda una relación negativa con el PIB per cápita.

año de educación extra; mientras que, en el segundo, hay un incremento de 6.00% en el PIB per cápita por cada año de educación.

Resalta que en el caso de MCO la variable referente al trabajo (población ocupada) tiene un coeficiente negativo, lo que podría asociarse a los ciclos económicos y la absorción de la mano de obra, ya que en periodos de crisis (como en el año 2008 y, sus mayores efectos, fueron en 2009), los diversos sectores dejan de absorber mano de obra, pues no es necesaria para el aparato reproductivo, sino hasta que la economía comienza a mostrar mejorías. En tanto que, las estimaciones por FE y RE arrojan efectos positivos de la población ocupada en el PIB per cápita, como se esperaría, e incluso estos coeficientes son mayores al resto de las variables exógenas propuesta en el modelo; en el caso de FE, se muestra un aumento en 24.81% en la variable dependiente antes un aumento de la población ocupada.

La FBKF es el segundo factor más relevante del modelo por MCO (1) para explicar el PIB per cápita, produce un aumento de 21.76% por cada aumento en una unidad manteniendo constantes el resto de las variables. Sin embargo, la FBKF no tiene relevancia fuera de la estimación por MCO, pues en los modelos (2) y (3) se encuentra con valores en su coeficiente entre 0.25% y 0.32% respectivamente, y no son variables significativas. Mientras que la otra variable asociada al factor capital, la IED, tiene poco impacto en los modelos (1) y (2), e incluso deja de ser significativa si se estima por RE (modelo 3).

Para determinar que, modelo es mejor, eligiendo entre FE y RE, se procede a la estimación del test de Hausman. El test de Hausman toma las diferencias de los estimadores obtenidos por FE y RE para determinar cuál es modelo más conveniente. El resultado indica que, con una probabilidad de χ^2 mayor al nivel de significancia, no se puede aceptar H_0 y se opta por la H_a , por tanto, se debe elegir RE:

Cuadro 4.10. Test de Hausman para modelo 1

<i>Chi2</i>	1.72
<i>Prob > chi2</i>	0.6330

Fuente: Elaboración propia en Stata.

En tanto que el test de Breusch-Pagan que prueba RE versus MCO, arroja resultados significativos, lo que indica que se debe preferir el modelo de RE:

Cuadro 4.11. Test de Breusch-Pagan para modelo 1

<i>Chibar2(01)</i>	2537.54
<i>Prob > chibar2</i>	0.0000

Fuente: Elaboración propia en Stata.

Para el segundo modelo (con $\widetilde{PO}$)²⁴, variable de población ocupada ajustada con el índice de precariedad $\widetilde{PO}$ muestra la relación negativa (en cualquiera de los tres modelos) que genera en el crecimiento económico, los coeficientes son grandes y significativos al 1%, confirmando la hipótesis principal de este trabajo: La precariedad laboral, es decir, el desmejoramiento de las condiciones de trabajo tiene un impacto negativo en el crecimiento económico.

En los tres casos, la $\widetilde{PO}$ es la variable con el coeficiente más grande; mientras que en MCO, el modelo anterior sin precariedad laboral también mantenía un signo negativo, en este caso se ve un aumento de la relación negativa (con un coeficiente de 35.79%) entre el factor trabajo y el crecimiento económico, siendo que ahora está presente la precariedad laboral. En tanto que, en el modelo de FE tiene un impacto de 26.55% en el crecimiento económico y en el de RE es de 23.01%.

Cuadro 4.12. Resultados regresiones del modelo 2 (con $\widetilde{PO}$) por MCO, FE y RE

Variables explicativas	MCO (1)	FE (2)	RE (3)
α_0	11.6513***	13.3852***	13.0025***

²⁴ En el caso del Modelo 2 con $\widetilde{PO}$, los resultados a nivel nacional fueron: IED= 0.0173, FBKF= -0.0547, $\widetilde{PO}$ = -0.6389, ESC= 0.2975* y α_0 =20.0976**, con un R^2 = 0.7847. Lo anterior confirma la relación negativa entre crecimiento económico (medido a través del PIB per cápita) y la precariedad laboral, sin embargo, la variable $\widetilde{PO}$ no fue significativa; la única variable exógena con significancia fue ESC mostrando que incide positivamente con el PIB per cápita.

	(1.0304)	(0.7191)	(0.6607)
IED	0.0001***	0.0000**	0.0000*
	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)
FBKF	0.2808***	0.0115	0.0116
	(0.0538)	(0.0083)	(0.0083)
PO	-0.3579***	-0.2655***	-0.2301***
	(0.0604)	(0.0677)	(0.0611)
ESC	0.2325***	0.1718***	0.1636***
	(0.0634)	(0.0206)	(0.0192)
Obs.	448	448	448
R^2	0.2359	0.2112	0.1944

Fuente: Elaboración propia en Stata con datos de SCNM, CONAPO, Secretaría de Economía, BIE y ENOE.

*** Nivel de significancia al 1%; ** nivel de significancia al 5%; * nivel de significancia al 10%. Entre paréntesis se muestran las desviaciones estándar.

Sobre la variable educación, la cual es significativa al 1% en cualquiera de los tres modelos, se reafirma el efecto positivo en el crecimiento económico con valores de 23.25%, 17.185 y 16.36% en los modelos (1), (2) y (3) respectivamente. Lo anterior, brinda peso a la importancia de la formación en capital humano en el país.

Por último, la variable de IED sigue teniendo poco impacto en el crecimiento económico, pues su coeficiente es de 0.00. En el caso de MCO, el modelo muestra que un aumento en una unidad de FBKF deriva en un aumento en 28.08% del PIB per cápita.

Se procede a la estimación del test de Hausman, el cual indica que se deben elegir los estimadores arrojados por RE, es decir, al igual que con el modelo 1, no se puede aceptar H_0 :

Cuadro 4.13. Test de Hausman para modelo 2

<i>Chi2</i>	0.81
<i>Prob > chi2</i>	0.8468

Fuente: Elaboración propia en Stata.

Por su parte, la prueba de Breusch-Pagan indica que los Efectos Aleatorios (RE) se prefieren al modelo de MCO. El resultado fue:

Cuadro 4.14. Test de Breusch-Pagan para modelo 2

<i>Chibar2(01)</i>	2463.68
<i>Prob > chibar2</i>	0.0000

Fuente: Elaboración propia en Stata.

Con estos resultados se observa la comparación del efecto en la variable que representa al trabajo (población ocupada) cuando presenta precariedad (modelo 2) y el escenario sin precariedad, siendo la variable con coeficientes más altos en los modelos. En ambos modelos, el efecto de la IED es mínima en el crecimiento económico (medido con el PIB per cápita), sin embargo, es una variable significativa, mientras que la FBKF es sólo significativa en MCO, pero muestra un mayor impacto en el PIB per cápita. También se observa en ambos escenarios que la educación es un factor clave para el crecimiento económico, tal como plantean las teorías de crecimiento endógeno y la teoría del capital humano. En ambos modelos y para cada ecuación estimado, el R^2 es bajo, pero en MCO los coeficientes de las variables exógenas son mucho más elevados, al igual que su R^2 ; en el caso de las estimaciones del modelo 2, cuando se incorpora la precariedad laboral, se muestra una mejor bondad de ajuste (R^2 mayores).

Sin embargo, al realizar la prueba de autocorrelación²⁵ de Wooldridge (ver Anexo) tanto en el modelo de FE y RE, este arrojó resultados significativos en ambos casos, por tanto, se concluye que hay correlación serial en los errores; para corregir esto se hace uso de un término autorregresivo, *AR1*. De igual manera, el modelo de FE presenta heterocedasticidad²⁶, lo cual se corrigió aplicando el método de Errores Estándar Corregidos para panel (PCSE). Los resultados son los siguientes:

Cuadro 4.15. Regresión de modelo 1 (sin precariedad) corregido para autocorrelación y heterocedasticidad en FE (1) y RE (2)

²⁵ La autocorrelación hace referencia a que los errores del modelo no son independientes del tiempo. La prueba de Wooldridge utiliza los residuos de la regresión en primeras diferencias para comprobar la correlación serial o autocorrelación.

²⁶ La heterocedasticidad se refiere a que la varianza de los errores no es constante en cada “i”.

Variables explicativas	FE (1)	RE (2)
α_0	8.4334*** (0.7069)	7.4232*** (0.6651)
IED	0.0000*** (0.0000)	0.0000** (0.0000)
FBKF	0.0308 (0.0258)	0.0028 (0.0045)
PO	-0.0149 (0.0522)	-0.3074*** (0.0539)
ESC	0.3256*** (0.7069)	0.0025 (0.0188)
Obs.	448	448
R^2	0.9747	0.1900

Fuente: Elaboración propia en Stata con datos de SCNМ, CONAPO, Secretaría de Economía, BIE y ENOE.

*** Nivel de significancia al 1%; ** nivel de significancia al 5%; * nivel de significancia al 10%. Entre paréntesis se muestran las desviaciones estándar.

Para el modelo 1 se observa que, la educación es una variable con un coeficiente alto y significativo en FE, provocando un aumento del 32.56% en el PIB per cápita ante cambios en una unidad; en tanto que, la población ocupada tiene un signo negativo, contrario a lo esperado, siendo que este modelo no incluye a la precariedad laboral; sin embargo, esta variable sólo es significativa en RE. Por último, en ambos casos (FE y RE) la inversión es significativa, pero con un coeficiente muy bajo; de igual manera, la FBKF no es significativa en las dos regresiones, aunque se observa que su coeficiente es mayor en FE.

Cuadro 4.16. Regresión de modelo 2 (con precariedad) corregido para autocorrelación y heterocedasticidad en FE (1) y RE (2)

Variables explicativas	FE (1)	RE (2)
α_0	9.4058***	11.1539***

	(0.7360)	(0.5759)
IED	0.0000***	0.0000
	(0.0000)	(0.0000)
FBKF	0.0662***	0.0050
	(0.0302)	(0.0047)
PO	-0.1120***	-0.0085
	(0.0492)	(0.0466)
ESC	0.3235***	0.0650***
	(0.7360)	(0.0172)
Obs.	448	448
R^2	0.9662	0.1830

Fuente: Elaboración propia en Stata con datos de SCNM, CONAPO, Secretaría de Economía, BIE y ENOE.

*** Nivel de significancia al 1%; ** nivel de significancia al 5%; * nivel de significancia al 10%. Entre paréntesis se muestran las desviaciones estándar.

Los nuevos valores muestran que el caso del modelo por FE (1), la variable que toma más relevancia en la determinación del PIB per cápita ahora es la educación, ya que tiene un coeficiente de 0.3235. La variable relacionada al trabajo ($\widetilde{PO}$) tiene un coeficiente de -0.1120, es decir que sigue mostrando una relación negativa con la variable dependiente, sin embargo, a comparación de las regresiones antes estimadas, su impacto disminuye. Otro aspecto para destacar es que, en este modelo, todas las variables resultaron ser significativas, incluso la de FBKF que anteriormente no mostraba significancia estadística para explicar el modelo; la FBKF provoca un aumento del PIB per cápita en 6.62% ante cambios en una unidad, siendo un impacto mayor que el de la inversión.

Sobre el modelo a través de RE llama la atención que la única variable significativa es la educación que, por cada aumento en una unidad produce un incremento del crecimiento económico de 6.50%. La variable que más interesa, $\widetilde{PO}$, no es significativa y tiene un coeficiente negativo de sólo 0.0085. Por tanto, a diferencia del estimado y corregido por FE, este modelo no puede ser útil para explicar al PIB per cápita.

4.3.2.3 Estimación de Mínimos Cuadrados con Variables *Dummy* (LSDV)

Como se mencionó antes, los estimadores de FE son aplicables cuando se busca hacer inferencia de los resultados a una población, que en este caso son los estados. Así, se puede aplicar un modelo de FE con variables *dummy* (LSDV); en estos modelos los coeficientes de las pendientes permanecen constantes pero los interceptos varían a través de los estados. Las variables *dummy* son igual a uno cuando representa a un estado. Los resultados de la estimación para el primer modelo (sin precariedad laboral) son los siguientes:

Cuadro 4.17. Regresión de modelo 1 Efectos Fijos (FE) con variables *dummies*

Variables explicativas	Coeficientes	Desviaciones estándar
α_0	8.1950	(0.9452)
IED	0.0000***	(0.0000)
FBKF	0.0025	(0.0083)
PO	0.2481***	(0.0927)
ESC	0.0377	(0.0287)
ID		
Baja California	-0.2190**	(0.1018)
Baja California Sur	0.3745***	(0.0599)
Campeche	1.9124***	(0.0378)
Coahuila	0.0685	(0.0812)
Colima	0.0612	(0.0517)
Chiapas	-1.2102***	(0.1525)
Chihuahua	-0.3252**	(0.1134)
Distrito Federal	0.0999	(0.1710)
Durango	-0.3111***	(0.0476)
Guanajuato	-0.6640***	(0.1657)
Guerrero	-1.0080***	(0.1135)
Hidalgo	-0.6852***	(0.0897)
Jalisco	-0.5257**	(0.1829)
México	0.0771	(0.2417)
Michoacán	0.0595	(0.1447)
Morelos	-2.5742***	(0.0464)
Nayarit	-0.3706***	(0.0287)
Nuevo León	0.0760	(0.1267)
Oaxaca	-1.0444***	(0.1329)
Puebla	-0.8745***	(0.1629)
Querétaro	0.0812	(0.0501)

Quintana Roo	0.0489	(0.0375)
San Luis Potosí	-0.3789***	(0.0808)
Sinaloa	-0.4013***	(0.0816)
Sonora	0.0229	(0.0760)
Tabasco	0.3445***	(0.0641)
Tamaulipas	-0.2569***	(0.0982)
Tlaxcala	-0.6125***	(0.0289)
Veracruz	-0.8096***	(0.1849)
Yucatán	-0.4123***	(0.0736)
Zacatecas	-0.4233***	(0.0449)
Obs.	448	
R^2	0.9884	

Fuente: Elaboración propia en Stata con datos de SCNM, CONAPO, Secretaría de Economía, BIE y ENOE.

*** Nivel de significancia al 1%; ** nivel de significancia al 5%; * nivel de significancia al 10%. Entre paréntesis se muestran las desviaciones estándar.

La constante de una regresión es el origen de la línea de regresión o el punto donde la recta de regresión corta con el eje de las ordenadas. En este caso, se observa una diferente para cada uno de los 32 estados; el valor de la constante α_0 nos indica el coeficiente del estado de Aguascalientes, la cual es tomada de referencia para el resto de los estados.

En el cuadro 4.17 se observa que las PO e Inversión son significativas en el modelo; sin embargo, al igual que en las estimaciones anteriores, la inversión presenta un coeficiente muy bajo, indicando que su impacto en el PIB per cápita es muy bajo. Mientras que la variable de PO presenta un coeficiente de 0.2481, indicando un cambio de 24.81% por cada unidad extra del logaritmo de miles de personas ocupadas, manteniendo el resto de las variables constante.

Siendo que las únicas variables exógenas significativas del modelo son la inversión y la población ocupada, la significancia de los coeficientes de cada estado permitirán conocer la manera en que estás impactan. Aquellos estados con un coeficiente positivo son Campeche, seguido de Baja California Sur y Tabasco, con valores en sus coeficientes de 1.9124, 0.3745 y 0.3445 respectivamente.

Los estados que no mostraron significancia son Coahuila, Colima, Ciudad de México, Estado de México, Michoacán, Nuevo León, Querétaro, Quintana Roo y Sonora, es decir que, las variables que explican el modelo (población ocupada e inversión) no influyen en esos estados. El resto de los estados son significativos y muestran un signo negativo en sus coeficientes.

Cuadro 4.18. Regresión con modelo 2 Efectos Fijos (FE) con variables *dummies*

Variables explicativas	Coeficientes	Desviaciones estándar
α_0	13.2131***	(0.6539)
IED	0.0000*	(0.0000)
FBKF	0.0115	(0.0083)
PO	-0.2655***	(0.0677)
ESC	0.1718***	(0.0206)
ID		
Baja California	0.2861***	(0.0683)
Baja California Sur	0.0759	(0.0503)
Campeche	1.7947***	(0.0306)
Coahuila	0.4321***	(0.0496)
Colima	-0.1474***	(0.0382)
Chiapas	-0.3272**	(0.1275)
Chihuahua	0.2183**	(0.0704)
Distrito Federal	1.0414***	(0.1352)
Durango	-0.0934**	(0.0409)
Guanajuato	0.2811**	(0.1336)
Guerrero	-0.3618***	(0.0944)
Hidalgo	-0.1165	(0.0915)
Jalisco	0.4862***	(0.1380)
México	1.4689***	(0.1951)
Michoacán	0.9127***	(0.1249)
Morelos	-2.2774***	(0.0577)
Nayarit	-0.3356***	(0.0303)
Nuevo León	0.6983***	(0.0811)
Oaxaca	-0.2752**	(0.1127)
Puebla	0.1042	(0.1434)
Querétaro	0.3350***	(0.0459)

Quintana Roo	0.1809***	(0.0325)
San Luis Potosí	0.0858	(0.0726)
Sinaloa	0.0468	(0.0681)
Sonora	0.3876***	(0.0531)
Tabasco	0.7458***	(0.0689)
Tamaulipas	0.2494***	(0.0709)
Tlaxcala	-0.4827***	(0.0425)
Veracruz	0.2864	(0.1577)
Yucatán	-0.0311	(0.0581)
Zacatecas	-0.1644**	(0.0522)
Obs.	448	
R^2	0.9887	

Fuente: Elaboración propia en Stata con datos de SCNM, CONAPO, Secretaría de Economía, BIE y ENOE.

*** Nivel de significancia al 1%; ** nivel de significancia al 5%; * nivel de significancia al 10%. Entre paréntesis se muestran las desviaciones estándar.

En el segundo modelo se observa que las variables educación es significativa, contrario al modelo anterior, con un coeficiente de 0.1718. La inversión sigue siendo significativa, pero con un valor muy bajo. Respecto a la población ocupada con precariedad laboral ($\widetilde{PO}$) tiene un coeficiente negativo de -0.2655, como en los modelos anteriores sigue mostrando una relación negativa con la variable dependiente (PIB per cápita).

Los resultados indican que la variable educación produce un aumento del 17.18% en el PIB per cápita ante un incremento en un año de escolaridad de la población. Por el contrario, la precariedad laboral ejerce un efecto negativo sobre el PIB per cápita, un aumento de un millón de personas ocupadas en situación de precariedad laboral puede representar una contracción de hasta 26.55% del PIB per cápita.

En tanto que, los estados que mostraron valores de coeficientes positivos son Baja California, Campeche Coahuila, Chihuahua, Distrito Federal, Guanajuato, Jalisco, Estado de México y Michoacán, Nuevo León, Querétaro, Quintana Roo, Sonora, Tabasco y Tamaulipas. Mientras que aquellos que no fueron significativos son Baja California Sur, Hidalgo, Puebla, San Luis Potosí, Sinaloa, Veracruz y Tlaxcala, es decir que, en ellos las variables exógenas propuestas no explican al crecimiento económico. El resto de los estados

tienen un coeficiente negativo, es decir, muestran una asociación negativa con las variables explicativas del modelo.

Llama la atención que en el caso de algunos estados de la región oriente (Puebla, Veracruz y Tlaxcala), donde la precariedad laboral resultó ser la más alta del país, las variables explicativas no tienen peso en el crecimiento económico, es decir, el crecimiento económico no puede ser explicado por la IED, por la FBKF, la educación o la $\widetilde{PO}$.

CONCLUSIONES

El objetivo de la presente tesis es estimar y analizar el impacto de la precariedad laboral en el crecimiento económico de México durante el periodo de 2005 a 2018. Con base en la Teoría de los Salarios de Subsistencia, Teoría del Mercado Dual del Trabajo y Teoría del Capital Humano, así como con los trabajos de diversos autores sobre la precariedad laboral (Oliveira, 2006; Mora-Salas y Oliveira, 2009; Ariza y Oliveira, 2014; Hualde, 2017; entre otros), se construyó un Índice de Precariedad Laboral promedio ponderado (IPL), donde, se emplean tasas de participación relativa de cada una de las siguientes dimensiones: inseguridad laboral, ingresos salariales insuficientes, sin derechos sociales y desprotección legal.

Los primeros resultados muestran que la dimensión de la falta de seguridad social es la principal carencia de los trabajadores del país, lo cual en tiempos de pandemia y crisis sanitaria incrementa la vulnerabilidad social y económica de las personas en el país. Le sigue la dimensión de contratos escritos, siendo una violación a la seguridad laboral que se debe brindar a los trabajadores. Mientras que la dimensión de insuficiencia salarial resultó la que menos incidencia tiene en la precariedad laboral, pues su proporción en los estados eran bajas (lo que puede atribuirse a ser la pregunta que menos responden en el cuestionario dentro de las consideradas para el IPL). En general, se observó que, las condiciones de trabajo en años recientes (tomando el periodo de 2005 a 2018) han desmejorado, es decir, existen mayores índices de precariedad.

A nivel estatal, las regiones que presentan los menores índices de precariedad son la noroeste y noreste, confirmando una parte de la segunda hipótesis específica planteada. Llama la atención que, contrario a lo esperado, las regiones sureste y suroeste de México no presentan los niveles de precariedad laboral más altos del país, este lugar es ocupado por las regiones oriente y occidente, seguidos de los estados de las regiones de sur del país. Las causantes de estos resultados pueden atribuirse a la temporalidad establecida en este trabajo, las dimensiones consideradas en el índice (podrían agregarse o modificarse algunas y observar cómo cambian los resultados) y las muestras disponibles para cada pregunta del cuestionario de la ENOE.

Uno de los principales hallazgos es la asociación negativa entre la precariedad laboral y el crecimiento económico, medido a través del PIB per cápita, lo cual confirma la principal hipótesis de este trabajo: La precariedad laboral incide negativamente en el crecimiento económico. Para comprobar la hipótesis general planteada, se usaron dos modelos de crecimiento basados en la teoría de crecimiento endógeno que, incorpora a la educación como elemento fundamental para lograr el crecimiento en el largo plazo. La metodología empleada fue de datos panel y se estimaron con Efectos Fijos (FE), Efectos Aleatorios (RE) y Mínimos Cuadrados con Variables *Dummy* (LSDV).

Con base en la revisión de las teorías, se encontró que la precariedad laboral puede repercutir en el crecimiento económico por dos vías: Primero, siguiendo a las Teorías de Crecimiento Exógeno y Endógeno, la relación se da a través de los salarios ya que, una reducción del ingreso de los hogares afecta negativamente en el consumo privado, provocando un debilitamiento en el dinamismo del mercado interno, reduciendo los niveles de producción y, por ende, perjudicando al crecimiento económico. Segundo, es mediante la productividad que, según la Teoría de los Salarios de Eficiencia, mejores salarios incentivan a los trabajadores a tener un mejor desarrollo en el campo laboral, aumentando la productividad de las empresas.

Las acciones gubernamentales orientadas a lograr una mejora salarial en el país o, mejor dicho, una recuperación del poder adquisitivo de los trabajadores (que ha disminuido drásticamente en las últimas décadas, como se vio en el capítulo contextual) sería una política procíclica que incentive el consumo y la productividad, dos variables importantes en las teorías del crecimiento económico. De igual manera, políticas enfocadas al mejoramiento de la educación en el país repercutirán positivamente en el crecimiento económico, ya que como se observó en los resultados de las regresiones, la educación es factor clave en el crecimiento del PIB per cápita.

Las estimaciones del Índice de Precariedad Laboral y su impacto en el crecimiento económico se acotaron al periodo de 2005 a 2018 por la disponibilidad de las bases de datos de la ENOE. Por otro lado, si bien, se siguió la metodología estática para datos panel, también se puede trabajar con paneles dinámicos que tratan los problemas de endogeneidad dentro de lo modelos; una de estas formas es a través del estimador de variables instrumentales (IV)

que utiliza retardos de la variable endógena o una variable proxy como instrumentos; así, una investigación futura del tema puede analizar resultados a través de esta metodología para ver la incidencia de la precariedad laboral en el crecimiento económico.

Para investigaciones futuras referentes a la precariedad laboral se puede incorporar la diferenciación entre niveles o grados de precariedad laboral, como ya se ha hecho en algunos trabajos, por ejemplo, Oliveira, 2006 y Ariza y Oliveira, 2014, en donde, a través del método de conglomerados se agrupa y separa a aquellos trabajadores que se encuentran en precariedad alta, media o baja.

En esta tesis se utilizaron las dimensiones más usadas en la literatura existente; sin embargo, se pueden incorporar otras dimensiones como las que se revisaron en el Capítulo I. En ese sentido, la ENOE tiene datos sobre jornada laboral, las referentes a trabajo secundario, búsqueda de otro trabajo y tipo de pago por relación laboral, las cuáles también podrían ser indicadores de precariedad laboral; el trabajo secundario y búsqueda de otro trabajo, significarían insuficiencia en los ingresos percibidos por relación laboral o carencia de alguno de los derechos laborales en el empleo principal. Sobre tipo de pago, se observa en la base de datos de la ENOE que algunos trabajadores están contratados por honorarios, comisión, a destajo, con vales o productos comerciales; si esta es su única forma de remuneración entonces cabe señalar esta dimensión como precariedad laboral.

Sería también interesante conocer las disparidades en el índice de precariedad laboral por sexo. La literatura revisada en el primer capítulo de esta tesis plantea que, la incursión de las mujeres en el mercado laboral en las últimas décadas tiene la hipótesis de surgir como un trabajo secundario en las familias ante la baja en los ingresos de los hogares (derivado de un menor poder adquisitivo a nivel general), por tanto, tienen probabilidades de incursionar en trabajos más precarios.

Bibliografía

Aglietta, Michel (1997). *Régulation et crises du capitalisme*. París: Odile Jacob.

Arellano, M. y Bover, O. (1990). La econometría de datos panel. *Investigaciones económicas (segunda época)*, XIV (1), pp. 3-45.

Ariza, M. y Oliveira, O. (2014). Viejos y nuevos rostros de la precariedad en el sector terciario, 1995-2010. En Cecilia Rabell (coord.), *Los mexicanos. Un balance del cambio demográfico*. México: Fondo de Cultura Económica.

Banco de México (1997). *Resumen del informe anual 1996*. México: Banxico. Consultado en: <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-anuales/%7BC7171046-66DE-F231-2B42-2D392389B975%7D.pdf>

Banco de México (2016). *Salario Mínimo e Inflación*. Documento Preparado para la Comisión Consultiva para la Recuperación Gradual y Sostenida de los Salarios Mínimos Generales y Profesionales. México: autor. Recuperado de: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/160220/SalarioMinimo_e_inflacion_1.pdf

Banco Mundial (2019). Consultado en: <https://datos.bancomundial.org/>

Bennholdt-Thomsen, V. y Garrido, A. (1981). Marginalidad en América Latina. Una crítica de la teoría. *Revista Mexicana de Sociología*, 43(4), pp. 1505-1546.

Bertranou, F.; Casanova, L.; Jiménez, M. y Jiménez, M. (2013). *Informalidad, calidad del empleo y segmentación laboral en Argentina*. Argentina: Organización Internacional del Trabajo (OIT). Recuperado de: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_228741.pdf

Borjas, G. (2013). *Labor Economics*. New York: McGraw Hill.

Bowles, S. y Giantis, H. (2011). *Schooling in Capitalist America. Educational reform and the contradictions of the economic life*. Chicago: Haymarket Books.

- Calderón, C. y Hernández, L. (2016). Cambio estructural y desindustrialización en México. *Panorama Económico*, XII (23), pp.153-190.
- Campos, G. (2001). Los rostros opuestos del mercado de trabajo. En *Aportes*, (018), pp. 141-149.
- Cárdenas, E. (1996). *La política económica en México, 1950-1994*. México: FCE.
- Castel, R. (1997). *Las metamorfosis de la cuestión social: una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.
- Castel, R. (1999). *Empleo, desocupación, exclusiones*. Documento de trabajo. Buenos Aires: PIETTE.
- Castillo, D. (2001). Los nuevos precarios, ¿mujeres u hombres? Tendencias en el mercado de trabajo de Panamá, 1982-1999. *Papeles de población*, 27, pp. 99-145.
- CEPAL (1963). *El desarrollo social de América Latina en la postguerra*. Buenos Aires: Ediciones Solar y Librería Hachette, S.A.
- CNSM (2019). Comisión Nacional de Salarios Mínimos. Consultado en: <https://www.gob.mx/conasami>
- Commons, John (1913). Economía institucional, *American Economic Review*, 21, pp. 648 – 657.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2019). El Índice de Tenencia Laboral de la pobreza al primer trimestre de 2019. Comunicado de prensa No. 04. Ciudad de México, 16 de mayo de 2019. Recuperado de: https://www.coneval.org.mx/SalaPrensa/Comunicadosprensa/Documents/2019/Comunicado_04_ITLP_Primer_Trim_2019.pdf
- Contreras, O. (2000). Los estudios acerca de la flexibilidad laboral en México: algunas observaciones críticas. *Estudios Sociológicos*, 18(54), pp. 727-735.
- de la Garza, E., Lara, S. y Torres, J. (2001). Flexibilidad y trabajo femenino en la industria manufacturera de México. *Revista Mexicana de Sociología*, 3(2), pp. 113-116.

- de Oliveira, O. (2006). Jóvenes y precariedad laboral en México. *Papeles de población*, 49 (12), 37-73. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252006000300003
- De Soto, H. (1987). *El otro Sendero*. En colaboración con Gherzi, E. y Ghibellini, M. Colombia: Instituto Libertad y Democracia.
- Di Filippo, A. (2012). *Apuntes de políticas de desarrollo en América Latina*. Universidad Alberto Hurtado.
- Doeringer, P. y Piore, M. (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Harvard University y Massachusetts University. Recuperado de: <http://files.eric.ed.gov/fulltext/ED048457.pdf>
- Dussel, E. (2004). *Efectos de la apertura comercial en el empleo y el mercado laboral de México y sus diferencias con Argentina y Brasil (1990-2003)*. México: OIT.
- ENOE (2020). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo Consultado en: <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas>
- Fernández, E. (2010). Teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas del futuro. *Investigación Económica*, LXIX(273), pp. 115-150.
- Furtado, C. (1974). *Teoría y política del desarrollo*. México. Siglo XXI editores.
- Garavito, R. (2013). Recuperar el salario real: un objetivo impostergable ¿Cómo lograrlo? Análisis. *Friedrich-Ebert-Stiftung*, (9), 1-24. Recuperado de: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/10549.pdf>
- García, B. (2013). Precariedad laboral y desempleo en México (2000-2009). En Enrique Garza (Coord.), *La situación del trabajo en México, 2012, el trabajo en la crisis* (pp. 91-118). México: Plaza y Valdés Editores.
- García, B. y Pacheco, E. (2014). Participación económica de las familias: el papel de las esposas en los últimos veinte años. En Cecilia Rabell (coord.), *Los mexicanos. Un balance del cambio demográfico*. México: Fondo de Cultura Económica.

- García, C.; Prieto, M. y Simón, H. (2017). A new approach to measuring precarious employment. *Social Indicators Research*, 134(2), 437-454. doi: 10.1007/s11205-016-1447-6
- García, G. (2010). Inestabilidad laboral en México: el caso de los contratos de trabajo. *Estudios Demográficos y urbanos*, 25(1), pp. 73-101.
- Garegnani, P. (1977). Notas sobre consumo, inversión y demanda efectiva. *El Trimestre Económico*, 44(175), pp. 569-607.
- Germani, G (1980). Stages of Modernization. *International Journal*, 24(3), pp. 463-485.
- Ghai, D. (2003). Trabajo decente. Concepto e indicadores. *Revista Internacional del Trabajo*, 22(2), pp. 125-160.
- Guadarrama R., Hualde A., & López S. (2012). Precariedad laboral y heterogeneidad ocupacional: una propuesta teórico-metodológica. *Revista mexicana de sociología*, 74(2), pp. 213-243. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-25032012000200002&lng=es&tlng=es
- Guzmán, B. (2009). Los mercados de trabajo urbanos a principios del siglo XXI. *Revista Sociológica Mexicana de Sociología*, 71(1), pp. 5-46.
- Hanson, G. y Harrison, A. (1995). Trade, Technology, and Wage Inequality. *Industrial and Labor Relations Review*, 52(1999): pp. 271-288. Doi: 10.3386/w5110
- Hualde, A. (2017). *Más trabajo que empleo. Trayectorias laborales y precariedad en los call centers en México*. México: El Colegio de la Frontera Norte.
- IMSS (2019). Instituto Mexicano del Seguro Social. Consultado en: <http://datos.imss.gob.mx/>
- INEGI (2019). Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Consultado en: <https://www.inegi.org.mx/>
- Instituto Nacional de Mujeres [Inmujeres] (2003). *Las mexicanas y el trabajo, II*. México: Inmujeres.

Kaldor, N. (1973). *Teoría del equilibrio y teoría del crecimiento*. Conferencia en el Centro de Estudios Económicos y Sociales del C.S.I.C. y en el Departamento de Teoría Económica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Barcelona en abril de 1973. Recuperado de:

https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/6027/37039_4.pdf?sequence=1

Keynes, J. (1984). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.

Levaggi, V. (2004). *¿Qué es el trabajo decente?* Recuperado de: https://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_LIM_653_SP/lang--es/index.htm

Levy, N. (2000). Kalecki: inversión, inestabilidad financiera y crisis. *Comercio Exterior*, 50(12), 1053-1062. Recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/41/4/RCE.pdf>

Lewis, A. (1960). Desarrollo Económico con oferta ilimitada de mano de obra. *El Trimestre Económico*, 27(108), pp. 629-675.

Ley Federal del Trabajo (LFT). Diario Oficial de la Federación, México, 30 de noviembre de 2012.

Lopez, L. y Weber, S. (2017). Testing for Granger Causality in Panel Data. *University of Neuchatel, Institute of Economic Research (IRENE) Working paper*, pp. 1-12.

Marsi, L. (2011). Precariedad laboral y pobreza: Los límites de la ciudadanía en la sociedad neoliberal. *Historia Actual Online*, (24), 139-152. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3670942>

Mikhail, I. y Cortez, W. (2012). El papel de la educación sobre la competencia política en México. Un análisis a nivel estatal, 1980-2009. *Política y Gobierno*, XIX (2), PP. 243-281.

Montero, R. (2013). *Variables no estacionarias y cointegración*. Documentos de Trabajo en Economía Aplicada. España: Universidad de Granada.

Montoya, M. (2009). *Condiciones laborales de los profesionales en la Ciudad de México en 1997 y 2004*. Tesis de maestría. FLACSO. México. Recuperado de: <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec:8080/handle/10469/1196>

Mora-Salas, M. (2012). La mediación de la precariedad laboral: Problemas metodológicos y alternativas de solución. *Revista Trabajo*, (9), 89-122. Recuperado de: https://minormora.colmex.mx/images/PDF/medici_precar.pdf

Mora-Salas, M. y Oliveira, O. (2009). La degradación del empleo asalariado en los albores del siglo XXI: Costa Rica y México. *Papeles de población*, 15 (61), 195-231. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/112/11211806009.pdf>

Mora-Salas, M. y Oliveira, O. (2010). Las desigualdades laborales: evolución, patrones y tendencias. En F. Cortés y O. Oliviera (coords.), *Los grandes problemas de México. La desigualdad social*, Vol. V. México: El Colegio de México.

Mora-Salas, M. y Oliveira, O. (2012). Las vicisitudes de la inclusión laboral en los albores del siglo XXI: trayectorias ocupacionales y desigualdades sociales entre jóvenes profesionales mexicanos. *Estudios Sociológicos*, 30(88), pp. 3-43.

Neffa, J. (1999). Actividad, trabajo y empleo: algunas reflexiones sobre un tema en debate. *Orientación y Sociedad*, 1, pp. 127-162.

Negrete, R. (2012). Sector informal en México visto bajo el esquema conceptual OIT-Grupo de DELHI. En De la Garza (coord.) *La situación del trabajo en México, 2012, el trabajo en la crisis*. México: Plaza y Valdés Editores.

North, D., Wallis, J. y Weingast, B. (1989). *Violence and Social Order*. Nueva Jersey: Princeton University Press

Nun, José (2001). *Marginalidad y exclusión social*. México: Fondo de Cultura Económica.

OCDE (2019). Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Consultado en: <https://data.oecd.org/>

OCDE (2008). Explanatory notes on OECD FDI statistics. En *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. París: OCDE. Recuperado de: <http://www.oecd.org/investment/statistics.htm>

OIT (2002). El trabajo decente y la economía informal. En *Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo*. Conferencia llevada a cabo en el congreso de la OIT, 2002.

OIT (2019). Organización Internacional del Trabajo. Consultado en: <https://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/lang-es/index.htm>

Oliveira, O. y Ariza, M. (2000a). Género, trabajo y exclusión social en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 15(1), pp.11-33.

Oliveira, O. y Ariza, M. (2000b). Trabajo femenino en América Latina: Un recuento de los principales enfoques analíticos. En De la Garza (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*. México: El Colegio de México, FLACSO, UAM y Fondo de Cultura Económica.

Pacheco, E.; de la Garza, E. y Reygadas, L. (2011). *Trabajos atípicos y precarización del empleo*. México: El Colegio de México.

Padilla, F.; Gutiérrez, P. y López, J. (2015). Nueva Industria Regional en Aguascalientes. En: Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional A.C., *Pasado, presente y futuro de las regiones en México y su estudio*. México.

Parrado, E. y Zenteno, R. (2004). Medio siglo de incorporación de la mujer a la fuerza de trabajo: cambio social, reestructuración y crisis económica en México. En Marie-Laure Coubes, María Zavala y René Zenteno (coords.), *Cambio demográfico y social en el México del siglo XX. Una perspectiva de Historias de Vida*. México: H. Cámara de Diputados LIX Legislatura, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, El Colegio de la Frontera Norte y Porrúa.

Pérez, J. y Ceballos, G. (2017). Dimensionando la precariedad laboral en México de 2005 a 2015, a través del modelo logístico ordinal generalizado. *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 28(55), 109-135. doi: 10.20983/noesis.2019.1.6

Pérez-Sainz, J. (2013). ¿Disminuyeron las desigualdades sociales en América Latina durante la primera década del siglo XXI? Evidencia e interpretaciones. *Desarrollo Económico*, 53(209), pp. 57-73.

Pérez-Sainz, J. (2014) *Mercados y bárbaros. La persistencia de las desigualdades de excedente en América Latina*. Costa Rica: FLACSO.

Pérez-Sainz, J. (2015). Desigualdades y exclusión social. *Temas*, (84), pp. 14-21.

Perry, G.; Malony, W.; Arias, O.; Fajnzylber, P.; Mason, A. y Saavedra-Chanduvi, J. (2008). *Informalidad: escape y exclusión*. Colombia: Banco Mundial y Mayol Ediciones

Portes, A. (1995). *En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México: Porrúa.

Prebisch, R. (1983). Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo. *El trimestre Económico*, 50(198), pp. 1077-1096.

Prebisch, R. (1986). El desarrollo de América Latina y algunos sus principales problemas. *Desarrollo Económico*, 26(103), pp. 479-502.

Pries, L. (1993). Movilidad en el empleo: una comparación de trabajo asalariado y por cuenta propia en Puebla. *Estudios Sociológicos*, 11(32), pp. 475-496.

Pries, L. (2000). Teoría sociológica del mercado de trabajo. En de la Garza (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*. México: El Colegio de México, FLACSO, UAM y Fondo de Cultura Económica.

Quijano, A. (2014). Polo marginal y mano de obra marginal. En CLACSO, *Cuestiones y horizontes: de la dependencia histórico-estructural a la colonialidad/descolonialidad del poder* (pp. 125-169). Buenos Aires: CLACSO.

Ramírez O. y Duval E. (2015). *Capital humano una visión desde la teoría crítica*. Cuadernos EBAPE.BR, 13(2), pp. 315-331. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/1679-395114754>

Robles, S. (2013). Análisis comparativo de la precariedad laboral en las tres principales metrópolis mexicanas para el 2010. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, XXI (1), 131-146. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/909/90928088008.pdf>

Rojas, G. y Salas, C. (2004). Crecimiento y precarización del empleo femenino en México 2000-2009. *Papeles de población*, 17(70), 183-218. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252011000400008&lng=es&tlng=es.

Romer, D. (2006). *Macroeconomía avanzada*. México: Mc Graw Hill.

Roubaud, F. (1995). La economía informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica. En INEGI, *La problemática del sector informal desde hace 15 años*. México: Fondo de Cultura Económica.

Rubio, J. (2010). Precariedad laboral en México. Una propuesta de medición integral. *Revista Enfoques*, VIII (13), pp. 77-87. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-39252017000100037

Sala-i-Martin, X. (2000). *Apuntes de crecimiento económico*. Barcelona: Antoni Bosch.

Salas, C. (2006). El Sector Informal: auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina. En de la Garza (coord.) *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques*. México: Anthropos.

Saraví, G. (1996). Marginalidad e informalidad: aportaciones y dificultades de la perspectiva de la informalidad. *Estudios Sociológicos*, 14(41), pp. 435-452.

Sen, A. (1988). The concept of development. En: H. Chenery y T. N. Srinivasan, *Handbook of Development Economics* (10-24). USA: Elsevier Science Publishers.

Sethuraman, S. (1976). The Urban Informal Sector: Concept, Measurement and Policy. *International Labour Review*, 114(1), pp. 69-81.

Standing, G. (1999). Global feminization through flexible labor: A theme revisited, *World Development*, 27(3), pp. 583-602.

Standing, G. (2014). Por qué el precariado no es un concepto espurio. *Sociología del Trabajo, nueva época*, (82), pp. 7-15.

Swayer, M. (1985). *The economics of Michal Kalecki*. Eastern European Economics, 23(3/4), pp. 1-319.

Todaro, M. y S. Smith (2015). *Economic Development*. EUA: Pearson.

Tokman, V. (1987). El sector informal: quince años después. *El Trimestre Económico*, 54(215), pp. 513-536.

Vejar, D. (2014). La precariedad laboral, modernidad y modernización capitalista: Una contribución al debate desde América Latina. *Trabajo y Sociedad*, (23), 147-168. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=387334695008>

Wooldridge, J. (2002). *Econometric Analysis of cross section and panel data*. Cambridge: The MIT Press.

Zapata, F. (2006). La negociación de las reformas a la Ley Federal del Trabajo (1989-2005). *Foro Internacional*, 46 (1), pp. 81-102.

Zenteno, R. (1995). Un marco analítico para el estudio de las condiciones del empleo urbano en la frontera norte. *Estudios demográficos y urbanos*, 10 (3), pp. 491-522.

ANEXO

Cuadro A.1. Resultados del índice de precariedad laboral por entidades

Índice de Precariedad Laboral por entidad federativa, 2005-2018															
Clave	Entidad	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Aguascalientes	0.2337	0.2382	0.2322	0.2310	0.2327	0.2324	0.2312	0.2430	0.2418	0.2215	0.2106	0.2219	0.2063	0.2118
2	Baja California	0.2066	0.1908	0.1935	0.2032	0.2099	0.2215	0.2189	0.2317	0.2029	0.1946	0.1951	0.1901	0.1913	0.2007
3	Baja California Sur	0.2277	0.2061	0.2116	0.2215	0.2340	0.2361	0.2266	0.2248	0.2352	0.2333	0.2437	0.2251	0.2262	0.2290
4	Campeche	0.2599	0.2582	0.2512	0.2583	0.2515	0.2467	0.2489	0.2529	0.2572	0.2534	0.2624	0.2642	0.2685	0.2658
5	Coahuila	0.1858	0.1836	0.1817	0.1856	0.1961	0.2014	0.1966	0.1935	0.1794	0.1727	0.1650	0.1740	0.1776	0.1643
6	Colima	0.2748	0.2733	0.2657	0.2717	0.2850	0.2840	0.2876	0.2771	0.2717	0.2785	0.2773	0.2714	0.2662	0.2559
7	Chiapas	0.2927	0.2860	0.2894	0.2829	0.2838	0.2868	0.2879	0.2858	0.2929	0.2923	0.2889	0.3024	0.2829	0.2802
8	Chihuahua	0.1716	0.1771	0.1760	0.1910	0.2048	0.1983	0.2009	0.1786	0.1792	0.1848	0.1765	0.1873	0.1691	0.1844
9	Distrito Federal	0.2516	0.2453	0.2415	0.2388	0.2423	0.2471	0.2506	0.2459	0.2556	0.2543	0.2560	0.2541	0.2510	0.2502
10	Durango	0.2236	0.2214	0.2131	0.2194	0.2164	0.2324	0.2296	0.2443	0.2344	0.2317	0.2431	0.2360	0.2502	0.2361
11	Guanajuato	0.2864	0.2777	0.2820	0.2741	0.2867	0.2841	0.2879	0.2827	0.2824	0.2811	0.2741	0.2695	0.2698	0.2551
12	Guerrero	0.2751	0.2700	0.2715	0.2796	0.2698	0.2725	0.2802	0.2790	0.2924	0.2868	0.2883	0.2957	0.2845	0.2778
13	Hidalgo	0.3042	0.3140	0.3043	0.3239	0.3167	0.3386	0.3496	0.3235	0.3303	0.3208	0.3365	0.3525	0.3464	0.3373
14	Jalisco	0.2578	0.2554	0.2422	0.2587	0.2546	0.2611	0.2638	0.2742	0.2554	0.2560	0.2434	0.2531	0.2502	0.2516
15	México	0.2927	0.2840	0.2909	0.2865	0.2863	0.2872	0.2842	0.2861	0.2936	0.2888	0.3019	0.2971	0.3032	0.3009
16	Michoacán	0.3055	0.2928	0.3102	0.3073	0.3081	0.3193	0.3201	0.3157	0.3137	0.3176	0.3213	0.3240	0.3341	0.3196
17	Morelos	0.3141	0.3020	0.3155	0.3057	0.3091	0.3079	0.2929	0.3025	0.3030	0.3059	0.3133	0.3219	0.3094	0.3262
18	Nayarit	0.2805	0.2681	0.2716	0.2692	0.2651	0.2750	0.2823	0.2831	0.2699	0.2792	0.2763	0.2864	0.2814	0.2859
19	Nuevo León	0.2019	0.1930	0.1961	0.1917	0.1954	0.1959	0.1977	0.1973	0.1809	0.1778	0.1746	0.1616	0.1654	0.1676
20	Oaxaca	0.2897	0.2900	0.2749	0.2726	0.2836	0.2800	0.2766	0.2855	0.2859	0.3028	0.3027	0.3103	0.3121	0.3015
21	Puebla	0.3162	0.3253	0.3296	0.3274	0.3380	0.3414	0.3441	0.3263	0.3276	0.3334	0.3478	0.3426	0.3452	0.3422
22	Querétaro	0.2511	0.2382	0.2376	0.2417	0.2499	0.2405	0.2528	0.2572	0.2355	0.2336	0.2292	0.2308	0.2304	0.2196
23	Quintana Roo	0.2375	0.2442	0.2432	0.2470	0.2400	0.2390	0.2475	0.2497	0.2360	0.2388	0.2409	0.2619	0.2460	0.2498
24	San Luis Potosí	0.2620	0.2678	0.2618	0.2660	0.2596	0.2598	0.2609	0.2571	0.2663	0.2579	0.2678	0.2624	0.2639	0.2542
25	Sinaloa	0.2545	0.2542	0.2507	0.2516	0.2529	0.2509	0.2505	0.2558	0.2399	0.2351	0.2480	0.2467	0.2447	0.2472
26	Sonora	0.2063	0.2059	0.2059	0.2168	0.2171	0.2311	0.2162	0.2078	0.1980	0.1937	0.1977	0.2036	0.2012	0.1852
27	Tabasco	0.2895	0.2825	0.2878	0.2866	0.2917	0.2996	0.2862	0.2897	0.2930	0.2810	0.2903	0.2882	0.3039	0.2877
28	Tamaulipas	0.2120	0.2062	0.2091	0.2122	0.2275	0.2260	0.2344	0.2310	0.2215	0.2141	0.2212	0.2083	0.2082	0.2093
29	Tlaxcala	0.3230	0.3186	0.3257	0.3332	0.3395	0.3389	0.3514	0.3553	0.3482	0.3485	0.3492	0.3489	0.3430	0.3439
30	Veracruz	0.2998	0.2996	0.2977	0.2830	0.2998	0.2874	0.2997	0.3077	0.3057	0.3041	0.3151	0.3165	0.3244	0.3168
31	Yucatán	0.2471	0.2560	0.2472	0.2573	0.2624	0.2599	0.2620	0.2674	0.2605	0.2610	0.2574	0.2543	0.2558	0.2586
32	Zacatecas	0.2928	0.2816	0.2848	0.2850	0.2894	0.2823	0.2968	0.2996	0.2913	0.2979	0.3030	0.2999	0.3004	0.2902
	Nacional	0.2602	0.2565	0.2561	0.2588	0.2625	0.2645	0.2661	0.2660	0.2619	0.2604	0.2631	0.2645	0.2629	0.2596

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

Cuadro A.2. Prueba de autocorrelación en Modelo 1

F(1,31)=	21.699
Prob>F=	0.0001

Fuente: Elaboración propia en Stata.

Cuadro A.3. Prueba de autocorrelación en Modelo 2

F(1,31)=	32.856
Prob>F=	0.0000

Fuente: Elaboración propia en Stata.

La prueba de autocorrelación de Wooldridge tiene como H_0 la no hay correlación de primer orden, mientras que H_a es que sí hay autocorrelación. En los cuadros 4.A y 4.B se muestran los resultados de dicha prueba en los modelos 1 y 2 respectivamente.

En ambos casos, no se puede aceptar la hipótesis nula de no autocorrelación, por tanto, se corrige el modelo a través de un modelo de efectos fijos con término (ρ) autorregresivo de grado 1 ($AR1$) que controla por la dependencia de “ t ” con respecto a $t-1$.

Cuadro A.4. Prueba de heterocedasticidad en Modelo 1

Chi2=	9704.8
Prob>chi2=	0.0000

Fuente: Elaboración propia en Stata.

Cuadro A.5 Prueba de heterocedasticidad en Modelo 2

Chi2=	3962.62
Prob>chi2=	0.0000

Fuente: Elaboración propia en Stata.