

00422

33



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

EL TRABAJO FEMENINO MANUFACTURERO EN EL
CONTEXTO DE LA LIBERALIZACIÓN ECONOMICA
EN MÉXICO, 1980-1997.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
**LICENCIATURA EN CIENCIA POLITICA
Y ADMINISTRACION PUBLICA**
P R E S E N T A :
NORMA ANGELICA GOMEZ MENDEZ
(ESPECIALIDAD EN CIENCIA POLITICA)



ASESOR: DR. OCTAVIO RODRIGUEZ ARAUJO

MEXICO, D. F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2003

A



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

PAGINACIÓN

DISCONTINUA

Hoy, siempre dispuesta a sacrificarse, hace algo mejor: se "desgrasa". Esta expresión cuya elegancia salta a la vista significa suprimir esa grasa nociva que son supuestamente los hombres y las mujeres que trabajan. Claro que no se trata de suprimirlos: hacer jabón con su grasa o pantallas de velador con su piel ser de mal gusto, pasado de moda, incongruente con al época; sólo se suprimen sus puestos de trabajo y se los deja en libertad. ¿Desocupados? Hay que saber vivir su época.

*Viviane Forrester,
El horror económico*

A mi familia:

María y Emma, José y Manuel y Juan

Finalmente...

AGRADECIMIENTOS

La presente investigación ha recorrido un largo trecho, quiero agradecer a quienes me ayudaron a construirla y culminarla:

Agradezco el apoyo de la Academia de la Investigación Científica A. C. por aceptarme como becaria en el VI Verano de la Investigación Científica.

También el auspicio del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología dentro del Proyecto "La economía y la política en el análisis del presupuesto gubernamental desde una perspectiva de género" dirigido por la Mtra. Jennifer Cooper Tory en el Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM.

A la Mtra. Carmen Solórzano Marcial por sus extraordinarios conocimientos transmitidos en sus Talleres de Investigación Política y en su Seminario de Tesis que han sido mi gran herramienta para desarrollarme profesionalmente en el campo de la investigación. Especialmente por el tiempo que dedicó a la primera etapa de este proyecto y por su asesoría que sin ella no habría podido definir el rumbo de esta investigación.

Con mucho cariño al Dr. Octavio Rodríguez Araujo, mi asesor y gran amigo, por su tiempo e infinita paciencia en la revisión de esta investigación y por el apoyo invaluable que me ha brindado durante estos años, en mi vida personal y académica.

A las Maestras Jennifer Cooper Tory y Flérida Guzmán Gallangos a quienes les debo mi pasión por los estudios de género. Por el placer de conocerlas y trabajar con ellas. Por todas las observaciones y comentarios que enriquecieron e hicieron posible terminar esta tesis.

A la Dra. Mercedes Blanco también por sus valiosos comentarios y su asesoría durante el Seminario de Género, Trabajo y Desarrollo, organizado por el Programa de Estudios de Género de la UNAM

A Teresa Guitián por su enorme cariño y por ese aliento cotidiano, pero sobre todo por su infinita comprensión y su maravillosa amistad.

Al Dr. Héctor Díaz-Santana y al Mtro. David Hernández por recordarme lo importante que es definir las prioridades y por brindarme la oportunidad de trabajar con ellos

A mis amigas quienes nunca dejaron de presionarme para que no dejar atrás esta etapa: Helena Sánchez, Constanca Thierry, Bárbara Betanzos, Citlali Villafranco, Alfa Hernández, Brisa Flores, Kath Ellett y Julieta Marcone.

ÍNDICE

	Pág.
Agradecimientos	3
INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO 1 El empleo en el sector manufacturero de México. Contexto	26
1.1 El empleo manufacturero en la Industrialización por Sustitución de Importaciones.....	26
1.1.1 Breves características de la Industrialización por Sustitución de Importaciones.....	27
1.1.2 La Industrialización por Sustitución de Importaciones en México.....	30
1.1.3 Evolución y tendencias de la fuerza de trabajo en el sector manufacturero.....	37
1.1.4 Situación de las ramas femeninas para el periodo 1965-1970.....	41
1.2 El empleo en el contexto de la liberalización económica, 1980-1997.....	44
1.2.1 Breves características de la liberalización económica.....	44
1.2.2 Liberalización económica y sector manufacturero en México.....	50
1.2.3 Evolución del empleo en el sector manufacturero.....	54
1.2.4 Los nuevos perfiles de la fuerza de trabajo en el sector manufacturero.	59
CAPÍTULO 2 Evolución y tendencias del empleo femenino en México	63
2.1 Breves antecedentes sobre el empleo femenino.....	63
2.2 El empleo femenino en México.....	73
2.2.1 Empleo femenino y liberalización económica. Los años ochenta y	

noventa.....	74
2.3 El empleo femenino en el sector manufacturero. Evolución y tendencias....	82
2.3.1 Población ocupada femenina en manufactura.....	82
CAPÍTULO 3 Distribución de la fuerza de trabajo femenina en la industria	
de transformación en la década de los noventa	87
3.1 Población Económicamente Activa Femenina Total.....	88
3.2 Población ocupada femenina total.....	89
3.3 Ramas de actividad económica en la Industria de Transformación.....	89
3.4. Posición en el trabajo.....	94
3.5 Número de empleados en el lugar de trabajo.....	96
3.6 Tipo de local.....	101
3.7 Duración de la jornada de trabajo.....	106
3.8 Forma de pago.....	108
3.9 Nivel de ingresos.....	111
3.10 Tipo de prestaciones.....	114
3.10.1 Tipo de prestaciones (Primer grupo).....	115
3.10.2 Tipo de prestaciones (Segundo grupo).....	118
3.11 Grupos de ocupación principal.....	119
3.12 Tipo de Contrato (Población Asalariada).....	121
Empleo femenino manufacturero y liberalización económica. Conclusiones	123
Fuentes consultadas.....	141

INTRODUCCIÓN

En el ámbito del trabajo femenino extradoméstico la crisis de la década de desarrollo estabilizador a finales de los años sesenta significó, más que una oportunidad para el desarrollo de las capacidades profesionales de las mujeres, una necesidad económica para entrar al mercado laboral debido a la depresión salarial y a la decreciente oferta de empleo industrial, la cual fue relativamente paliada por el empleo informal y por la entrada de la Industria Maquiladora de Exportación, que se convirtió en una industria prácticamente femenina.

A partir de los años setenta la evolución de los mercados laborales en América Latina registra un aumento constante en la participación de las mujeres. Ésta participación se ha concentrado en términos absolutos, fundamentalmente en el sector terciario o de servicios; aunque dentro del Sector Manufacturero Industrial, la Maquila de Exportación ha sido predominantemente femenina y la participación de las mujeres en la Industria de Transformación, no ha dejado de crecer.

Para la década de los setenta el modelo de crecimiento y desarrollo que caracterizaba a la industria, basado en la sustitución de importaciones y el proteccionismo, mostró signos de agotamiento. Los resultados de este agotamiento generaron un círculo vicioso que lejos de proteger a la industria mexicana consolidó su deterioro por la incapacidad de la planta industrial de producir bienes de capital con la consecuente necesidad de importarlos lo que;

como es bien sabido, comenzó a abrir las puertas a la inversión extranjera y a un nuevo modelo de organización productiva y laboral que si bien, no ha transformado las tendencias de participación en el empleo (el sector servicios sigue siendo el mayor generador de fuentes de empleo), si ha afectado las condiciones de trabajo no solo de las mujeres, sino también de los hombres.

Es un hecho que la entrada de las mujeres al mercado laboral también forma parte de una tendencia hacia los cambios en las visiones que se tienen sobre los papeles que hombres y mujeres deben desempeñar en la sociedad, y al valor que tiene el trabajo femenino extradoméstico en el nivel de ingresos de la unidad familiar, pero esto sólo puede aplicarse, en un sentido estricto, a ciertos sectores de las clases medias y altas. Para amplios sectores medios y bajos el trabajo femenino es una necesidad, frente a la creciente precariedad laboral y salarial Cooper (1997) lo ha señalado como una tendencia a la igualdad hacia abajo entre hombres y mujeres.

Como se verá a lo largo de esta investigación, los efectos de la nueva política económica de liberalización económica han significado una contracción en el número de fuentes de empleo disponibles y la depresión salarial, lo que obliga a que muchas familias sean incapaces de sobrevivir con el salario tradicionalmente producto del trabajo masculino.

La liberalización económica es un aspecto de un proceso mucho amplio y mundial, que forma parte de la globalización económica y del neoliberalismo, este proceso ha reestructurado todas las formas de la vida social, política y económica de los individuos, en esta reestructuración, el papel del Estado ha jugado un papel determinante: en primer lugar

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

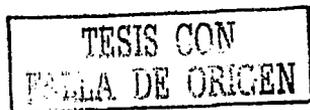
porque es el elemento que la teoría neoliberal ponen en tela de juicio: la tradición de los estados autoritarios, fuertes, tanto hacia adentro como hacia a fuera; de los estados nacionalistas, proteccionistas y paternalistas, como fue el caso del tipo de Estado mexicano hasta finales de los años sesenta (los principios de la declinación y con la restructuración a principios de los años ochenta). El Estado se considera teóricamente por los neoliberales, como el principal obstáculo para la liberalización de los mercados, y el desarrollo de la iniciativa privada, así como de la libre participación de los ciudadanos. El Estado de bienestar, más proteccionista, más nacionalista, inhibe la participación libre de la ciudadanía, en este sentido, el discurso neoliberal, trae aparejado un supuesto discurso democrático, basado en la libre participación de todos los individuos. Liberalizar no significa simplemente abrir los mercados, eliminar las restricciones arancelarias y cualquier tipo de regulación al comercio, sino, una restructuración de marco institucional de los Estados benefactores: partiendo del principio económico de Adam Smith quien señalaba que las fuerzas individuales debían dejarse a su libre actuación, el Estado debe limitar su participación, solo en los casos en que sea estrictamente necesario, es decir en aquellas situaciones o conflictos que la iniciativa individual y privada no pueda resolver.

La liberalización económica no sólo abarca el aspecto del intercambio de mercancías y la inversión extranjera en nuestro territorio. Ha implicado también a lo largo de 22 años, un cambio en la división internacional del trabajo y por lo tanto, un cambio en el lugar que ocupa México en la producción mundial, a la vez que una reestructuración de los procesos productivos y de la organización del trabajo en el ámbito de la unidad empresarial, (tiempos de trabajo, perfiles, niveles ocupacionales, organización de las diferentes tareas,

necesidades de capacitación y, salarios) y además un cambio en las relaciones tradicionales de negociación entre sindicatos y trabajadores.

El impacto de las características de la liberalización económica en el ámbito laboral que es el caso que importa en esta investigación ha significado el cambio en las relaciones laborales en dos sentidos: el primero respecto a la organización de las unidades productivas que se mencionaron anteriormente y cambios en la relación del Estado con los trabajadores: la pérdida en la estabilidad del empleo, la pérdida de relaciones laborales específicas por la falta de combatividad sindical, la tendencia a la desaparición de los contratos colectivos de trabajo, creciente contratación parcial (por periodos determinados, a destajo o por obra) y reducción de prestaciones sociales básicas (como seguro médico, guarderías, comedores que se sustituyen por premios e incentivos a la productividad, que en la mayoría de los casos, como lo reflejan los estudios basados en las entrevistas a profundidad, no son en dinero, sino en especie o como diplomas).

Estos cambios en las condiciones laborales no hubieran sido posibles sin la participación y complicidad del Estado al momento de adoptar el modelo neoliberal como la nueva pauta para la estructuración del régimen político y de liberalización económica. El régimen político mexicano tuvo que crear ciertas condiciones necesarias para que al mismo tiempo que se aplicaba el modelo, la estabilidad política siguiera adelante y con ella, generar las condiciones de confianza no solo de los capitales internacionales, aunque sí los más importantes, sino de los capitales nacionales.



En este sentido, a partir de 1982, la liberalización trajo cambios en la relación corporativa tradicional entre los aliados tradicionales del Estado, los grandes sindicatos nacionales y el mismo Estado, esta relación se vio sumamente afectada por los costos sociales de la política económica que impuso Miguel de la Madrid.

A los grandes sindicatos nacionales se les impuso la tarea de contener las protestas de los trabajadores debido a los topes salariales frente al encarecimiento de los precios, y la precariedad laboral y aunque esta relación de los grandes sindicatos corporativos, como servidores del régimen no era nueva, las condiciones eran mucho más difíciles y esto llevó a una severa erosión de la legitimidad del régimen que se venía gestando con fuerza desde el Movimiento Estudiantil de 1968.

Este es el contexto en que se inserta la participación de las mujeres trabajadoras en la manufactura, un contexto de crisis, que como se mencionó, ha trastocado todos los aspectos de la vida social y como los hombres, se han insertado al mercado laboral en condiciones de crisis.

No obstante que las condiciones y características de inserción de las mujeres en la manufactura (tanto de transformación como de maquila de exportación) han sido ampliamente estudiadas; aún falta mucho por discutir acerca de los efectos que sobre el empleo y principalmente sobre las condiciones de vida de las mujeres, ha traído la liberalización económica en la industria manufacturera y fundamentalmente en la industria de transformación –que ha sido la más afectada con dicha política al ser una industria orientada más al mercado interno, y no al externo que es la premisa básica de la liberalización.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La presente investigación analiza las características del empleo femenino en el contexto de la liberalización económica, –que como se ha señalado es parte de un proceso mucho más amplio– a partir de dos momentos clave: la industrialización por sustitución de importaciones y la liberalización económica dos momentos que permiten visualizar dos tipos de regímenes políticos, el primero relacionado con la sustitución de importaciones, autoritario, con un gobierno fuerte frente a su sociedad y relativamente fuerte hacia el exterior, o por lo menos con un alto grado de nacionalismo y populismo y el segundo que sigue siendo autoritario pero tecnócrata con un gobierno fuerte frente a la sociedad y por tanto autoritario, pero extremadamente débil frente a al exterior y con un mayor grado de participación ciudadana producto de la deslegitimación del marco institucional.

Estos dos momentos también permiten observar los cambios no sólo en los niveles de empleo, sino las condiciones específicas de trabajo de las mujeres. Esto es, no es suficiente saber en dónde están las mujeres en la industria de transformación, en un momento y en otro sino en qué condiciones desempeñan sus actividades extradomésticas, cuántas horas laboran, cuánto ganan cuáles son las prestaciones que reciben y en que ramas se ubican.

Partiendo de este problema, el objetivo general de esta investigación fue el siguiente:

Analizar la situación de las mujeres trabajadoras en el sector manufacturero, particularmente en la industria de transformación y su relación con la política de liberalización económica en México, en el periodo de 1980 a 1997.

De este objetivo general, se desprendieron dos objetivos particulares:

- a) Describir y analizar la evolución y tendencias del empleo femenino en la industria de transformación, entre 1980 y 1997.

- b) Analizar las determinantes que la política de liberalización económica tiene sobre la inserción de las mujeres en la industria de transformación y sobre las condiciones de trabajo, con base en las Encuestas Nacionales de Empleo.

Para llevar a cabo los objetivos anteriormente descritos se partió de las siguientes hipótesis de trabajo:

La liberalización económica es una política económica basada en la premisa neoclásica de la competencia perfecta y del libre desarrollo de las fuerzas del mercado, en este sentido, el modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson (Heckscher y Ohlin, 1981; Samuelson, 1969) establece que cada país debe exportar la mercancía que utiliza su factor más abundante en la forma más intensiva (ventaja comparativa, competencia perfecta): exportar los productos que se tienen en abundancia e importar aquellos que no tiene, de esta manera el mercado se regula de forma automática. El libre comercio asegura que las mercancías y servicios se produzcan donde sea más barato hacerlo, aprovechando las ventajas comparativas en cada país.

La puesta en práctica de este proceso requiere no solo de la elaboración de una política económica que permita el libre juego de las mercancías (eliminación de aranceles e impuestos a la exportación estabilidad del tipo de cambio, control de la inflación) sino una política integral, una política de Estado en la que se incluya una política industrial destinada a atraer inversiones extranjeras, condiciones fiscales preferentes para los inversionistas, infraestructura altamente desarrollada, una política laboral que mantenga los niveles salariales en límites que no afecten las ganancias esperadas por los inversionistas, con niveles de organización sindical débiles y poco combativos y si es posible con una

tendencia hacia la desaparición de los sindicatos, así como una política social encaminada a la privatización de los servicios públicos. Todo con el fin de que el Estado, intervenga lo menos posible en la economía a menos que sea estrictamente necesaria su intervención, si el mercado no puede controlar las disfunciones.

Una política económica basada en la ventaja comparativa y en la apertura del mercado hacia la inversión extranjera como eje de desarrollo económico, para el caso de la Industria Manufacturera se convierte un espacio idóneo para la inserción laboral de las mujeres ya que esta política se acompaña de una estrategia de flexibilización laboral, aunque esta estrategia se acompañe al mismo tiempo de una precarización mayor de las condiciones de trabajo.

La flexibilidad laboral de la liberalización económica basada en bajos niveles de calificación para el trabajo, horarios parciales, por obra determinada, a destajo y de trabajo a domicilio, permite que las mujeres se integren al mercado con la oportunidad de llevar a cabo sus tareas domésticas. Sin embargo, la misma flexibilidad significa al mismo tiempo un abaratamiento mayor de la mano de obra femenina, una intensificación de los trabajos de las mujeres (tanto en el ámbito doméstico como extradoméstico) y la inexistencia de la estabilidad en el empleo.

La política de liberalización económica ha generado una mayor integración de la mujer al mercado laboral del sector manufacturero pero no ha garantizado una mejora en las condiciones de vida de las trabajadoras y mucho menos el incremento de una cultura de organización obrera que permita a las mujeres luchar por sus demandas. Por el contrario, la liberalización económica ha agudizado la precariedad de dichas condiciones y repite los

mismos esquemas de segregación ocupacional que han caracterizado históricamente al trabajo femenino extradoméstico y algo también muy importante, la difícil situación presupuestal que enfrentan los servicios de bienestar social (educación y salud fundamentalmente) como parte de las políticas de privatización para limitar aún más la participación del Estado en la economía, hace aún más difícil la situación de las mujeres trabajadoras que siguen cargando con la responsabilidad de la administración del hogar y del cuidado de los hijos.

Para resolver las hipótesis planteadas se partió del análisis del sector manufacturero a través de la Industria de Transformación, tomando en cuenta el periodo anterior a la liberalización, denominado como Industrialización por Sustitución de Importaciones hasta 1980, y en la actualidad la política de liberalización económica a partir de la década de los ochenta hasta 1997.

La elección del sector manufacturero a través de la Industria de Transformación como base del análisis parte de la concepción –en los dos modelos de desarrollo- de que la industria es el eje de acumulación y desarrollo de la economía mexicana y por tanto de la política de Estado. La industria de transformación es el “conjunto de unidades productoras que realizan actividades de procesamiento de materias primas y su transformación final en productos manufacturados” (UNIFEM, 1999, p. 11) mientras que la Maquila de Exportación (predominantemente femenina) es:

...una forma de producción que se caracteriza por utilizar insumos importados y llevar a cabo una etapa de un proceso productivo y, en algunos casos, un proceso completo. Se caracteriza por tener un régimen fiscal distinto al resto del sector manufacturero y se encuentra asociada a la producción de un bien

final cuyas partes pueden ser elaboradas en distintos países. (UNIFEM, 1999, p. 11)

La selección del trabajo femenino parte de los siguientes lineamientos:

1. La tendencia creciente de las mujeres al empleo cuestiona el papel masculino de proveedor de los satisfactores de unidad doméstica. La división sexual tradicional del trabajo en donde las mujeres han tenido como ámbito natural el espacio doméstico-privado y los hombres el espacio extradoméstico-público genera formas de inserción al empleo y condiciones de laborales específicas para las mujeres.
2. El trabajo extradoméstico es toda actividad que realizan las mujeres fuera del hogar ya sea por cuenta propia o como asalariadas, incluyendo el trabajo en los negocios familiares ya sea como trabajadoras agrícolas, trabajadoras no manuales o manuales. (García y Oliveira, 1994)

Las trabajadoras no manuales son aquellas que se dedican a actividades tales como “profesionistas y técnicas, administrativas y funcionarias superiores y medias, trabajadoras de oficina, comerciantes y vendedoras en establecimientos fijos.” (García y Oliveira, 1994, p. 59)

Las trabajadoras manuales son aquellas dedicadas a la producción, al ambulante y a los servicios, y son las que interesan en esta investigación, ya que los datos sobre empleo en el sector manufacturero reflejan que la mayoría de las mujeres que trabajan en ese sector se ubican en los niveles de obreras (trabajadoras en producción) aunque las actividades administrativas –que corresponden a las trabajadoras no manuales- son el segundo nivel ocupacional en donde se concentran las mujeres.

3. Las mujeres que realizan actividades extradomésticas (aún en nuestros días) siguen enfrentando situaciones de desventaja y vulnerabilidad frente a los hombres al momento de insertarse en el mercado laboral y en su permanencia dentro de él.

Al mismo tiempo, su inserción laboral no ha traído consigo cambios significativos en las relaciones domésticas entre hombres y mujeres. Las mujeres que trabajan, siguen desempeñando las tareas domésticas, como la administración del hogar y el cuidado de los hijos, lo cual hace que su inserción laboral se encuentre limitada. Por lo tanto, se considera que existen formas de participación laboral femeninas y, en este sentido, las repercusiones de la política económica también son diferentes a las de los hombres, aunque es evidente que la depresión salarial y la disminución de la oferta de empleo afectan a los dos sexos, y en su conjunto afectan a las unidades familiares.

ESTRATEGIA PARA EL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Para el análisis de la información sobre el empleo femenino en el sector manufacturero se utilizaron las siguientes fuentes:

1. Para el análisis del empleo global y particularmente el empleo femenino en el contexto de la industrialización por sustitución de importaciones, y en la liberalización económica hasta 1990, se tomaron en cuenta los trabajos de investigación existentes sobre el tema.
2. Para el análisis del empleo femenino en la manufactura, a través de la industria de transformación, se analizaron las Encuestas Nacionales de Empleo, elaboradas y publicadas por el Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática y la

Secretaría del Trabajo y Previsión Social para los años de 1991, 1993, 1995 y 1997, con base en la definición de ramas femeninas y en la selección de variables clave para describir las condiciones de trabajo de las mujeres.

METODOLOGÍA Y TÉCNICAS PARA EL ANÁLISIS DE LOS DATOS

Existen varias metodologías para la determinación de las ramas femeninas: la primera se forma con base en el Porcentaje de la Población Económicamente Activa Total (PEA)* y la otra con base en la Población Ocupada Total (PO). La diferencia radica en que en la PEA están incluidas tanto la Población Ocupada como la Población Desocupada Abierta, lo que sobrestima la participación de las mujeres en el empleo total, por rama de actividad económica o por ocupación. Con base en estas dos metodologías, se considera como rama femenina aquella cuyo porcentaje de participación de mujeres en cada rama de actividad económica u ocupación femenina es igual o mayor al porcentaje de la PEA o la PO femenina total.

Para esta investigación, las ramas femeninas fueron seleccionadas con base en el porcentaje de la Población Ocupada femenina total, según los datos de las Encuestas Nacionales de Empleo, de lo que resultaron las siguientes ramas:

* La PEA son todas aquellas personas de 12 años y más que en la semana de referencia (levantamiento de la Encuesta) realizaron algún tipo de actividad económica (Población Ocupada), o formaban parte de la población desocupada abierta. La población desocupada abierta o desempleados abiertos son las personas de 12 años o más que en la semana de referencia buscaron incorporarse a alguna actividad económica en el mes previo a la semana de levantamiento, o entre uno y dos meses, aún cuando no lo haya buscado en el último mes por causas ligadas al mercado de trabajo, pero que estén dispuestos a incorporarse de inmediato. (INEGI, 1997, p. 373)

	1991		1993		1995		1997	
	PO Total	% Mujeres						
PO TOTAL	30,534,083	29.85	32,832,680	30.71	33,881,068	32.03	37,359,758	33.6
Productos alimenticios bebidas y tabaco	1,137,167	40.14	1,180,654	35.31	1,106,338	27.91	1,532,994	39.78
Industria textil excepto prendas de vestir	169,967	32.93	248,283	40.98	262,314	31.11	306,522	47.22
Fabricación de prendas de vestir	626,527	76.19	753,528	73.31	635,249	65.84	838,551	68.20
Industria del cuero y del calzado	242,908	24.75	254,638	22.55	197,283	32.34	400,456	44.12
Total ramas femeninas	3,301,491	40.67	3,582,819	39.42	3,429,735	34.77	4,522,890	42.81

Es importante señalar que tomando en cuenta la metodología utilizada para la definición de las ramas femeninas con base en el porcentaje de participación femenina en la Población Ocupada total, la industria del cuero y el calzado solo corresponde para los años de 1995 y 1997, años en los que el porcentaje de mujeres en dicha rama es mayor al porcentaje de ocupación femenina total, sin embargo, se tomó la decisión de integrar esta rama al análisis de datos.

A continuación se enlistan las variables seleccionadas para el análisis de las condiciones de trabajo de las mujeres en la industria de transformación, así como sus definiciones, según la Encuesta Nacional de Empleo (1997):

1. Población ocupada por sexo y rama de actividad económica, según posición en el trabajo: empleadores, trabajadores por su cuenta, trabajadores asalariados, trabajadores a destajo, trabajadores sin pago, otros trabajadores.
 - a) Los empleadores son personas que ocupan por lo menos a una persona a cambio de un sueldo o salario en la semana de referencia.
 - b) Los trabajadores por su cuenta son aquellas personas que trabajan solas o apoyándose exclusivamente con fuerza de trabajo no pagada.
 - c) Los asalariados: las personas que trabajan para un patrón, empresa, negocio o dependencia, regidos por un contrato escrito o de palabra a cambio de un jornal, sueldo o salario.
 - d) Los trabajadores a destajo: quienes trabajan por una remuneración que está determinada exclusivamente por la cantidad de trabajo. Es decir, por el número de servicios, piezas trabajadas u obra terminada.
 - e) Trabajadores sin pago: las personas que participan en actividades que sirven de apoyo a su sustento o al de sus familias, sin percibir a cambio ninguna remuneración monetaria en bienes susceptibles de intercambiarse en el mercado.
2. Población ocupada por sexo y rama de actividad económica, según número de empleados en el lugar donde trabaja.

- a) Rangos en el número de empleados: 1, 2 a 5, 6 a 10, 11 a 15, 16 a 50, 51 y más, no especificado.
3. Población ocupada por sexo y rama de actividad económica, según tipo de local.
- a) Sin local: ambulantes de casa en casa o improvisado, en vehículo, en su domicilio, puesto semifijo o tianguis, otro.
- b) Con local: pequeños, medianos y grandes, otros, no especificado.

Señala el INEGI que la variable "tipo de local" no debe considerarse como expresión del tamaño de la empresa, negocio o patrón donde trabajan los ocupados, sino como un acercamiento a las características de los establecimientos en términos de contar o no con lugares e instalaciones específicas para trabajar.

4. Población ocupada excluyendo a los iniciadores de un próximo trabajo, por sexo y rama de actividad económica, según duración de la jornada de trabajo.
- a) Rangos en la duración de la jornada de trabajo: no trabajó la semana de referencia, menos de 15 horas, de 15 a 24, de 25 a 34, de 35 a 39, de 40 a 48, de 49 a 56, más de 56, no especificado.

La duración de la jornada de trabajo muestra el número de horas que los ocupados (excepto los iniciadores de un próximo trabajo) destinaron a su trabajo principal en la semana de referencia. En el rubro "no trabajó la semana de referencia" se coloca a los ocupados que no habiendo laborado en dicha semana cuentan con un trabajo, por lo que deben considerarse como ocupados.

5. Población ocupada (excluyendo a los iniciadores de un próximo trabajo) por sexo y rama de actividad económica, según forma de pago.

- a) Forma de pago: sueldo fijo, ingreso variable, ganancias, la familia consume de lo que produce, no recibe ingresos, no especificado.

La forma de pago hace referencia al carácter de los ingresos que recibieron los ocupados (excepto iniciadores de un próximo trabajo) en la semana de referencia, dependiendo de su posición en el trabajo (ganancias o sueldo) y del tiempo o cantidad de trabajo (destajo, horas trabajadas).

6. Población ocupada (excluyendo a los iniciadores de un próximo trabajo) por sexo y rama de actividad económica, según nivel de ingresos.

- a) Rangos en el nivel de ingresos: menos de 1 s.m., de 1 hasta 2, de 2 hasta 3, más de 3 hasta 5, más de 5 hasta 10, más de 10, no recibe ingresos (incluye a la población ocupada que recibe únicamente ingreso no monetario para autoconsumo), no especificado.

El nivel de ingresos mide la percepción monetaria mensual de los ocupados (excepto los iniciadores de un próximo trabajo) en términos del salario mínimo vigente en el trimestre de levantamiento de la encuesta. Se incluye a los trabajadores sin pago en el rubro "no recibe ingresos" para mantener el mismo universo de los ocupados.

7. Población ocupada (excluyendo a los iniciadores de un próximo trabajo) por sexo y rama de actividad económica, según tipo de prestaciones

- a) Tipo de prestaciones (A): sin prestaciones, solo seguridad social, seguridad social y otras prestaciones, no tiene seguridad social pero si otras prestaciones, no especificado.
 - b) Tipo de prestaciones (B): aguinaldo y/o vacaciones; aguinaldo y/o vacaciones y otras prestaciones; otras prestaciones distintas de aguinaldo y/o vacaciones; ninguna prestación, trabajadores sin pago, no especificado.
8. Población ocupada por grupos de ocupación principal, según sexo. Las ocupaciones seleccionadas para el análisis corresponden a las ramas definidas como femeninas:
- a) Trabajadores en la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco
 - b) Artesanos y trabajadores fabriles en la elaboración de productos textiles, cuero, piel y similares
 - c) Otros trabajadores en la industria de la transformación

Los grupos de ocupación son una clasificación de los ocupados, según las tareas o funciones específicas que desempeñaron en su trabajo en la semana de referencia.

9. Población ocupada asalariada por sexo y rama de actividad económica, según tipo de contrato con el cual está empleada.
- a) Por tiempo indeterminado o base
 - b) Por tiempo u obra determinada (menos de 2 meses, de 2 a 6, más de 6, no especificado)
 - c) Contrato verbal
 - d) Otro tipo de contrato

e) No especificado.

La información obtenida de las Encuestas Nacionales de Empleo fue sistematizada en una base de datos y en esta investigación se presentan los datos más relevantes en cada una de las variables analizadas con base en la evolución durante el periodo 1991-1997. Para esto se elaboraron los porcentajes de participación femenina y porcentajes de crecimiento, en cada variable.

Es necesario señalar que uno de los objetivos iniciales de esta investigación era el análisis de las variables al interior de cada una de las ramas de actividad seleccionada como femenina sin embargo, las Encuestas Nacionales de Empleo no siempre presentan la información desagregada por rama de actividad por lo que para algunas variables no fue posible realizar este análisis. En los casos en los que la información no tiene este nivel de desagregación, la información se presenta para el conjunto de la Industria de Transformación.

Al mismo tiempo las Encuestas Nacionales de Empleo presentan algunos obstáculos para la continuidad en su estudio, principalmente en la comparación entre variables a través de los años seleccionados. En este caso se distinguen dos subperiodos en la información de las Encuestas: 1991-1993 y 1995-1997 para este segundo subperiodo se agregan nuevas variables que ofrecen información relevante, pero que hacen imposible la comparación con el subperiodo anterior.

El contenido de la investigación se divide en cuatro capítulos: en el "Capítulo 1 El empleo en el sector manufacturero de México. Contexto", se describen las características del empleo en el modelo de desarrollo de industrialización por sustitución de importaciones

y en el modelo de industrialización orientado a las exportaciones donde se ubica a la liberalización económica, y su relación con la evolución y tendencias del empleo global en la manufactura, haciendo énfasis en la situación de las ramas femeninas seleccionadas para el estudio.

En el “Capítulo 2 El empleo femenino en México”, se hace un balance de las tendencias históricas del empleo femenino desde la Segunda Guerra Mundial, tomando en cuenta las tendencias generales en América Latina y la evolución del empleo femenino en México, particularmente en sector manufacturero, desde 1970 a 1990.

En el “Capítulo 3 Distribución de la fuerza de trabajo femenina en la industria de transformación en la década de los noventa”, se presentan los resultados obtenidos del análisis de las Encuestas Nacionales de Empleo, con base en las ramas femeninas y las variables seleccionadas.

En el último apartado correspondiente a las conclusiones se presentan las observaciones finales al análisis de datos de las Encuestas Nacionales de Empleo y la relación, vista desde el punto de vista de los efectos de la política económica de liberalización, sobre la distribución del empleo y las condiciones de trabajo femeninas en la industria de transformación como elementos que comprueban las hipótesis de trabajo planteadas.

CAPÍTULO I EL EMPLEO EN EL SECTOR MANUFACTURERO DE MÉXICO. CONTEXTO

En este primer capítulo se explican las características de la Industrialización por Sustitución de Importaciones y del Sector Manufacturero en el contexto de la liberalización económica. Al mismo tiempo se presenta una síntesis de las tendencias en el empleo de este sector como contexto de la evolución del empleo femenino. El objetivo es analizar los cambios que se han dado en el empleo a partir de la aplicación de la política económica de apertura de los mercados desde la década de los ochenta.

1.1 EL EMPLEO MANUFACTURERO EN LA INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (ISI)

En el presente apartado se presentan de manera muy sintética los elementos que definieron a la Industrialización por Sustitución de Importaciones en México y las características del empleo manufacturero, ya que el tema ha sido ampliamente documentado por investigadores de diversas disciplinas. El objetivo es plantear el contexto previo a la liberalización económica en México.

1.1.1 Breves características de la Industrialización por Sustitución de Importaciones

Existe el consenso entre los investigadores de que la adopción de la ISI en América Latina comienza a mediados de los años treinta, principalmente en los años de la Segunda Guerra Mundial (Prebisch, 1961; Torres y Rivas, 1972; Trejo Reyes, 1973; Fernández y Rodríguez, 1985; Dussel Peters, 1987), como consecuencia del debilitamiento del comercio mundial y el aislamiento de las economías más débiles que no participaban de manera directa en el conflicto bélico. Para estas economías se hizo necesario crear una industria nacional fuerte y autónoma que no dependiera tanto del exterior, fundamentalmente de EE.UU. (Torres y Rivas, 1977)

Prebisch señalaba que la debilidad histórica de América Latina era su papel como proveedor de materias primas y alimentos a los países más industrializados, es decir, el esquema de centro-periferia. Frente a esta situación, América Latina debía concentrar sus esfuerzos en el desarrollo de una industria nacional fuerte e independiente, con una base agroindustrial que la financiara, para poder disfrutar de los mismos beneficios del desarrollo económico de los países del centro.

La elevación del nivel de vida de la población latinoamericana dependería a su vez de que los niveles de productividad en la agricultura y en la industria fueran lo suficientemente altos para poder financiar, vía exportaciones, las necesidades de una creciente fuerza de trabajo, es decir, un equilibrio real de la balanza de pagos que rompiera el círculo de dependencia frente al comercio exterior; en palabras de Prebisch: "...saber extraer de un comercio exterior cada vez más grande, los elementos propulsores del desarrollo económico." (Prebisch, 1961, p. 5)

Aunque la ISI no se aplicaría igual en todos los países y los resultados evidentemente no serían los mismos, dadas las características específicas de cada país, el Estado jugaría el papel principal en la promoción y desarrollo de este modelo en dos sentidos fundamentales: político y económico.

Políticamente: para lograr una acumulación de capital lo suficientemente grande y así crear y financiar la industrialización nacional, el Estado creó y desarrolló un régimen político *ad hoc* que permitió la estabilidad política, con instituciones públicas fuertes, estableciendo las alianzas con los inversionistas extranjeros y nacionales y los controles de la clase trabajadora, tanto industrial como agrícola, para extraer a través de la explotación de la fuerza de trabajo, los niveles de productividad necesarios en el nuevo modelo.

Fueron dos los elementos centrales que cobijaron a la política económica, desde el punto de vista político, impulsada por los Estados de los países latinoamericanos: el populismo y el nacionalismo.

El régimen político *ad hoc* creado para garantizar la estabilidad política, debía mantener cierto grado de legitimidad: el Populismo como forma de gobierno, se fundamenta en la presencia paternalista del jefe del Ejecutivo (a la vez jefe de Estado y de gobierno), este ejecutivo fuerte y autoritario organizaría desde arriba a los sectores populares¹, otorgándoles una participación política siempre en los límites de los intereses

¹ Torres y Rivas explica "Los sectores populares en estas condiciones están formados básicamente por peones y obreros agrícolas, artesanos, trabajadores y otros asalariados urbanos; estos sectores sólo puede decirse que alcanzan un cierto nivel de participación política cuando su presencia y/o actividad, independientemente de su organización ideológica, modifican las relaciones de clases hasta entonces existentes, o bien sus formas de representación o estrategia política", Torres Rivas, Edelberto "Notas sobre la crisis de la dominación burguesa en América Latina" en Varios Autores, *Clase sociales y crisis política en América Latina*, México, Siglo XXI, 1977, p. 45

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

del proyecto económico y al mismo tiempo satisfaciendo algunas demandas históricas como el salario, el empleo y la seguridad social.

Junto al Populismo, el elemento nacionalista le dio sentido ideológico a la ISI al establecer las posibilidades de desarrollo autónomo en los países de la región. Este elemento es quizá el más contradictorio del periodo ya que en el discurso el Nacionalismo enarbolaba la bandera de las esperanzas de desarrollo económico frente a las masas populares, pero este desarrollo siempre estuvo dirigido por el capital extranjero, tal y como señala Torres y Rivas: "En el camino de una industrialización sin burguesía industrial, vale decir, la modificación del orden social agrario-exportador sin liderazgo de clase,[...] se produce un vacío social que tiende a ser llenado por el estado y los inversionistas extranjeros." (Torres y Rivas, 1977, p.38)

Sin embargo:

...en la periferia, [...] la dinámica del capitalismo modifica las relaciones del Estado con la sociedad, por lo menos en dos direcciones fundamentales. Una es que los rasgos nacionales de la sociedad latinoamericana sólo adquieren su mínima integración mediante el poder centralizado del Estado. [...] la nación la organiza el Estado,... Otra es que pese a la primacía de lo político-estatal en la historia del desarrollo económico latinoamericano, el Estado no ha logrado sino expresar una débil autonomía en relación con la fuerza de los intereses privados. (Torres y Rivas, 1987, p. 462)

El control de la fuerza de trabajo se dio, a través de una política laboral-sindical basada en el corporativismo. El Estado controló la organización de la fuerza de trabajo mediante los grandes sindicatos nacionales leales al régimen y los partidos políticos, para mantener un nivel relativamente estable en las luchas por las demandas de mejores

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

condiciones de trabajo y mejores salarios, ya que para toda la región, el aumento en los índices de productividad se dio principalmente a través del uso intensivo de la mano de obra, y con esquemas de bajos salarios que mantuvieron la rentabilidad de las inversiones, con una consecuente concentración del ingreso.

En el sentido económico, el Estado se volvió interventor e inversionista en la economía, ya que se encargó de seleccionar y controlar aquellas actividades que tuvieran efecto de arrastre en el conjunto de la industria. El Estado se convirtió en el principal inversionista en los sectores más modernos, y al capital extranjero, primero y a la burguesía nacional, en segundo lugar, les creó las condiciones para promover las inversiones a través de la construcción de infraestructura (carreteras, comunicaciones, servicios públicos, etc.) subsidios, créditos, facilidades fiscales y el control de la clase trabajadora².

1.1.2 La Industrialización por Sustitución de Importaciones en México

Al término de la Revolución Mexicana, el objetivo fundamental del país era la reconstrucción, la formación de un marco institucional sólido y establece que garantizara la estabilidad política. Uno de los primeros signos de esta reconstrucción sería la conformación de la figura presidencial o como algunos autores lo han llamado la conformación del presidencialismo mexicano (Carpizo, 1979), es decir, la consolidación de la figura presidencial como institución política para acabar con la figura del caudillo revolucionario.

² En algunos países de la región, cuando la alianza de clases se establece con una burguesía debilitada a decir de Mathias y Salama: "...la iniciativa privada transita por el Estado para tomar cuerpo [*por tanto*] corresponde al Estado financiar la instalación de una infraestructura mínima, sino también la casi totalidad de

El segundo signo lo constituye la fundación del Partido Nacional Revolucionario en 1929, proyecto que Álvaro Obregón ya tenía en mente pero que Plutarco Elías Calles llevaría a la práctica. En esta concepción de la Nación Mexicana, el presidente, en tanto institución y por el simple hecho de serlo, debía ser respetado y obedecido sin importar la persona que encarnara el cargo (Córdova, 1972).

La estabilidad política generaría la confianza para los inversionistas tanto nacionales como extranjeros y se activarían los diferentes sectores económicos del país el campo contribuiría con el crecimiento económico dotando de materias primas a la incipiente industria y de esta manera los postulados de la Revolución Mexicana se cumplieran en la realidad.

En esta fase el Estado Mexicano clasificado por diversos autores como bonapartista debía consolidar las alianzas con los diversos sectores sociales, por una parte con la burguesía extranjera y nacional para atraer recursos y por otra con los obreros y los campesinos:

1. Con los sectores populares fundamentalmente con los obreros, (a través de una política salarial y sindical) quienes serían el eje para la industrialización. La estrategia fue la organización y control de los trabajadores y campesinos en un partido o en una organización obrera o campesina (corporativismo); la limitación del derecho a huelga; el uso de la represión en cualquier movilización, el control de los salarios y el Estado como mediador en los conflictos obrero-patronales. Y también como se mencionó en el apartado anterior, el elemento ideológico nacionalista y revolucionario.

2. Con la burguesía nacional, creando todas las condiciones necesarias para la inversión de dicha clase y favoreciéndola en los conflictos con los trabajadores.
3. Con el capital extranjero: como parte de un proyecto burgués para generar el desarrollo económico. El Estado facilitó la entrada del capital extranjero al país, principalmente el de Estados Unidos. Cabe recordar que al término de la Revolución, la mayor parte de la industria en México, era de propiedad extranjera.

Con Lázaro Cárdenas comienza el auge de la ISI, a través de una política social que también manejó los elementos nacionalista y populista, como nunca antes en los gobiernos anteriores emanados de la Revolución, un ejemplo de esto fue la política de reparto de tierras –uno de los pilares de la Revolución Mexicana- que desde el gobierno de Plutarco Elías Calles, no tuvo precedente. Otro de los elementos fundamentales fue la consolidación del partido oficial al transformarlo en Partido de la Revolución Mexicana en 1938 y la organización social, incluido el Ejército, en sectores altamente corporativizados y controlados, no por el Estado sino por Lázaro Cárdenas a través de una política de masas.

Además la relación aparentemente benévola con los trabajadores que garantizó la estabilidad política del gobierno a través de ciertas concesiones a los trabajadores, como el derecho a huelga, la creación de organismos de bienestar social y el respeto a las prestaciones sociales, así como cierto nivel de estabilidad salarial y la nacionalización de la industria petrolera.

En lo que respecta al desarrollo de la política económica, la ISI mexicana tuvo tres estrategias fundamentales:

1. La financiación del modelo a través de una transferencia de recursos, que no solamente provinieron del sector agropecuario, sino del turismo (Trejo Reyes, 1973). Los dos sectores mantuvieron un ritmo elevado en el crecimiento de la inversión extranjera directa durante casi todo el periodo de la ISI mexicana. En el caso del sector agropecuario, además de producir materias primas, generó el excedente de fuerza de trabajo que la industria necesitaba a través de los procesos migratorios.
2. El crecimiento constante de las importaciones principalmente de bienes de capital y de bienes de consumo intermedio.
3. El endeudamiento externo como segunda fuente de recursos, después de las inversiones estatales.

Atendiendo a la evolución de la ISI mexicana podemos distinguir dos periodos: (Cuéllar y Carbajal, 1990)

1. **Periodo de la ISI simple (1930-1950):** principalmente de 1940 a 1952, basado en el reemplazo de productos importados de consumo no duradero, principalmente productos agrícolas (Fernández y Rodríguez, 1985), por bienes producidos domésticamente, es decir, el impulso a las industrias tradicionales, en las cuales, el Estado gastó alrededor del 40% de las inversiones totales. Si embargo, entre 1940 y 1945 "... la reforma agraria, sobre todo después del periodo cardenista, fue uno de los principales factores que auspiciaron la acumulación de capital en México." (Fernández y Rodríguez, 1985, p. 54)
2. **Periodo de 1952-1980:** dividido en dos subperiodos (1952-62 y 1962-70) que incluyeron la etapa del desarrollo estabilizador mexicano y un periodo de transición producto de la crisis de la ISI (1970-1980), caracterizado por una tendencia creciente del

endeudamiento externo y la imposibilidad de mantener el equilibrio entre importaciones y exportaciones, con saldos negativos para estas últimas, lo que llevó a un cuello de botella en el que las exportaciones nunca fueron suficientes para financiar las importaciones y por eso fue necesario endeudarse más.

- a) **Subperiodo 1952-1962.** A partir de la década de los cincuenta la política de industrialización mostró sus signos contradictorios, ya que si se toma en cuenta que la base de la ISI sería la producción agroindustrial, entre 1953 y 1954 se produjo un estancamiento de la producción de alimentos, lo que generó un aumento de sus precios y la consecuente afectación en los niveles de vida de la clase trabajadora. (Fernández y Rodríguez, 1985)

El debate en México sobre el camino a seguir en la política de desarrollo se dividió en dos grupos: el primero, relacionado con las inversiones extranjeras, formado por quienes "...aconsejaban la disminución de la inversión industrial para que aumentaran las obras básicas para la expansión agrícola..." (Fernández y Rodríguez, 1985, p. 65), y el segundo grupo compuesto por los industriales nacionales, la izquierda tradicional y economistas nacionalistas revolucionarios, "...alimentaron y justificaron la política de industrialización como paso necesario para alcanzar la independencia económica del país, mediante la sustitución de importaciones." (Fernández y Rodríguez, 1985, p. 65).

En esa misma década los bienes de consumo como alimentos industrializados, bebidas, textiles y calzado principalmente, disminuyeron su producción, dando paso a

la producción de bienes intermedios y de capital, como el petróleo y la electricidad. Esta situación se prolongó hasta los años setenta.

- b) **Subperiodo 1962-1970.** Fernández y Rodríguez (1985) explican que en este periodo, la sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital, fue acompañada por un sensible aumento de las inversiones extranjeras, principalmente de EE.UU.:

...en este periodo la agricultura tuvo una tasa de crecimiento anual menor que la tasa de incremento poblacional, mientras que el sector industrial (manufacturas, petróleo y electricidad), fue, sin duda, el sector de crecimiento más rápido y dinámico. [...] las ramas más dinámicas, a diferencia del periodo anterior, en el que predominaron por su crecimiento las ramas tradicionales, y de consumo final (no duradero), fueron la siderurgia, los productos químicos y los metálicos, papel, productos de papel, hule, maquinaria y equipo de transporte; es decir, bienes de capital y productos intermedios. (p. 70)

- c) **La crisis del modelo de desarrollo:** esta crisis se gesta en los primeros años de la década de los setenta, como producto de las medidas aplicadas para la sustitución de importaciones. Sin embargo no se puede dejar de lado la crisis que el régimen político estaba enfrentando en ese momento, y que comenzó a cuestionar el papel que el Estado había jugado y debía jugar en el futuro. Las medidas adoptadas para llevar a cabo la ISI generaron un enorme desequilibrio en las inversiones y en la producción entre los sectores de bienes de consumo no duradero y de bienes de consumo intermedio y de capital. Este desequilibrio provocó un enorme desajuste en el comercio exterior mexicano ya que las importaciones estaban compuestas principalmente por materias primas y maquinaria para la industria, mientras que las exportaciones se relacionaban con la agricultura comercial, la ganadería y la minería,

así como el petróleo, (Fernández y Rodríguez, 1985, pp. 70 y ss.) pero lo que ingresaba era insuficiente para financiar el desarrollo industrial y para producir los excedentes necesarios que permitieran una mayor importación de maquinaria.

Cuadro 1 Estructura porcentual de la producción durante la ISI mexicana, 1940-1967 (Porcentajes del Producto Nacional Bruto calculados a precios de 1960)

	1940	1945	1950	1955	1962	1967	1940-67 crecimiento
Producción agrícola	23.2	18.6	20.8	20.3	17.2	15.8	-7.4
Producción industrial	31.0	34.0	31.0	31.3	33.9	36.7	5.7
Servicios	45.8	47.4	48.2	48.4	48.9	47.5	1.7
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: Hansen, R. (1971), p. 59

Cuadro 2 Tasas de crecimiento anual de la producción por sectores, 1978-1981 (Porcentajes)

	1978	1979	1980	1981	1978-81
PIB	8.3	9.2	8.3	8.1	8.1
Sector petrolero	16.9	18.2	23.6	17.6	19.1
Cultivos para consumo interno	6.9	20.9	30.0	16.7	6.4
MANUFACTURAS	9.0	10.1	7.0	7.7	8.4
Bienes de consumo durable	18.4	15.2	9.0	13.5	14.0
Bienes de inversión	22.6	14.8	10.4	15.1	15.6
Electricidad	7.9	10.3	6.5	9.0	8.4
Construcción	12.4	13.0	12.3	11.5	12.3
Comercio	7.8	12.1	8.4	9.2	9.4

Fuente: Sotelo Valencia, A., (1985), p. 72

El papel del Estado como propietario de las principales ramas estratégicas que habían financiado al resto de la industria y que estaban reflejando el abandono del sector agrícola estaba inmerso en un cuello de botella por los altos niveles de endeudamiento y por la

escasa diversificación de la planta industrial que solo había beneficiado a los inversionistas extranjeros y a pocos inversionistas nacionales, los amigos del régimen. Aunada a esta crisis económica, estaba la crisis política que venía arrastrando la deslegitimación de las instituciones públicas a raíz del Movimiento Estudiantil de 1968 y su represión por parte del Ejército, además el juego político electoral se caracterizaba más por el abstencionismo que por la participación ciudadana, aunado a esto, la aparición de grupos guerrilleros, principalmente en las zonas rurales y los costos sociales en términos de la escasa combatividad de los trabajadores y la precarización de sus condiciones laborales y de los bajos salarios.

La década de desarrollo estabilizador, llegaba a su fin, y reflejaban los errores estructurales de una política económica que lejos de construir una planta industrial sólida e independiente, se basó en alianzas políticas y en la dependencia total frente a los Estados Unidos.

1.1.3 Evolución y tendencias de la fuerza de trabajo en el sector manufacturero

En este apartado se describirán los efectos que la política de Sustitución de Importaciones tuvo en el empleo, en términos de la distribución de la fuerza de trabajo en el sector manufacturero y las condiciones generales de trabajo.

Durante la década de los cuarenta, la composición de la fuerza de trabajo en México, era predominantemente rural (Trejo, 1972, Fernández y Rodríguez, 1985). Aunque la tasa de crecimiento anual del empleo en el sector manufacturero fue de 3.8%, la mayoría de dichos empleos se concentraban en pequeñas empresas, es decir, *empresas tradicionales* dedicadas a la producción de bienes de consumo no duradero, lo que en realidad

corresponde a la primera etapa de la ISI o a la primera fase del desarrollo de la planta industrial mexicana. (Trejo, 1972).

A partir de los años cincuenta esa situación se revierte, ya que la política económica se encaminó al desarrollo de las inversiones en el sector industrial, dejando a la agricultura en un segundo nivel de importancia. Esto se vio reflejado, por una parte, en una mayor demanda de fuentes de empleo, producto tanto de los procesos migratorios campo-ciudad, como del crecimiento demográfico aunque, como señalan Rodríguez y Fernández (1985), esto no implicó que la fuerza de trabajo proveniente del campo fuera absorbida en su totalidad por la industria, acrecentado así al ejército industrial de reserva.

Entre 1950 y 1960, el empleo en las manufacturas tuvo una tasa de crecimiento anual de 4.3%, mientras que la tasa promedio de producción fue de 7%. Esta diferencia porcentual a favor de la producción refleja un uso intensivo de la fuerza de trabajo.

Las ramas productoras de bienes de consumo, la mayoría de ellas tradicionales, crecieron a un ritmo más lento, con un impacto negativo en su empleo ya que estas industrias se basan en el uso intensivo de mano de obra y no en el uso intensivo de capital. Sin embargo, este impacto negativo fue pequeño en realidad, debido a que las industrias de bienes intermedios y de capital aparentemente no fueron tan intensivas en el uso de capital.

Como balance, el efecto de la ISI sobre el empleo en esta década fue de 2.7% del empleo total, poco significativo pero, en términos de la industria como un todo, positivo. (Trejo Reyes, 1973)

Para el siguiente periodo, 1960-1970, Trejo señala que el incremento anual del empleo fue ligeramente inferior al periodo anterior (3.9%), principalmente por el rápido

desplazamiento de las actividades tradicionales, como por ejemplo, las industrias del vestido y del calzado y productos de cuero.

Uno de los rasgos característicos del sector manufacturero es que la distribución del empleo en la manufactura, así como las condiciones generales de trabajo y los niveles de crecimiento y productividad, son sumamente heterogéneos. Sin embargo, algunos de los estudios sobre el sector en este periodo, (Trejo, 1972; Fernández y Rodríguez, 1985) establecen que en las ramas basadas en una producción para el consumo o mercado interno, con procesos productivos que no se han modernizado, se encuentra la mayor concentración y generación del empleo, así como los salarios más bajos, aunque Trejo señala que los mayores incrementos en la producción y en la ocupación han venido de las actividades más modernas:

...el incremento de la producción industrial no ha permitido absorber la cantidad de mano de obra que habría sido posible de haberse utilizado una tecnología diferente. El patrón de nuestro crecimiento industrial ha estado gobernado por la dependencia tecnológica respecto del exterior en cuanto al sector más moderno, y por los obstáculos que han impedido el desarrollo de la pequeña y mediana industria... (p. 166)

A continuación, se presenta una síntesis sobre la evolución del empleo en la industria de transformación para el periodo 1965-1970, según los datos de los Censos Industriales de 1966 y 1971. Después de la síntesis, se explicará la situación de las ramas femeninas en ese mismo periodo, como punto de comparación para el periodo de liberalización económica¹.

¹ Las ramas que presentan los Censos Industriales y que corresponden a las ramas seleccionadas como femeninas en las Encuestas Nacionales de empleo, son las siguientes: manufacturas de productos alimenticios; elaboración de bebidas; fabricación de productos de tabaco, fabricación de textiles; fabricación

Respecto al personal ocupado en el periodo, las ramas de mayor concentración ocupacional en todo el conjunto de industrias manufactureras son las siguientes: manufacturas de productos alimenticios, fabricación de textiles, fabricación de calzado y prendas de vestir, fabricación de sustancias y productos químicos y fabricación de productos metálicos. De estas ramas, las tres primeras son ramas femeninas, las cuales concentran el 56.8% del personal ocupado total manufacturero en 1965 y el 55.4% en 1970.

Prácticamente en todo el sector manufacturero, más del 60% del personal ocupado es obrero. La fabricación de textiles tiene los porcentajes más altos (86.1% y 84.6% para 1965 y 1970, respectivamente), mientras que las industrias manufactureras diversas en 1965 y la fabricación de alimentos en 1970 tienen los porcentajes más bajos, 59.6% y 63.5%, respectivamente, aunque sigue siendo la mayoría del personal ocupado.

En lo que se refiere a las remuneraciones Fernández y Rodríguez señalan que a pesar del aumento absoluto y relativo de las remuneraciones en todo el sector, éstas siempre fueron inferiores al capital invertido total y a la producción obtenida, es decir, "...cada trabajador ocupado en la industria de transformación produjo más pesos de los que los empresarios destinaron conjuntamente como inversión de capital neto y como remuneraciones, por cada uno de estos trabajadores ocupados." (1985, p. 163)

Haciendo un balance de las remuneraciones pagadas por rama de actividad, Fernández y Rodríguez encuentran que las ramas de actividad que pagaron salarios por encima del promedio industrial nacional fueron aquellas con un componente transnacional

de calzado y prendas de vestir e industrias de cuero, piel y materiales sucedáneos. En las Encuestas Nacionales de Empleo, las ramas aparecen de la siguiente forma: productos alimenticios, bebidas y tabaco,

muy importante aunque en entre 1965 y 1970 los salarios pagados se acercaron paulatinamente al promedio industrial. Mientras tanto, las empresas que pagaron remuneraciones por debajo del promedio industrial nacional fueron las nacionales tanto de capital privado como estatal y durante el mismo periodo acentuaron esta tendencia decreciente, alejándose aún más del promedio nacional.

Respecto a las ramas de mayor concentración femenina, solo la industria de fabricación de calzado y prendas de vestir tuvo un crecimiento porcentual en sus remuneraciones por persona ocupada y en la categoría de obreros, este crecimiento porcentual estuvo por encima del promedio de crecimiento industrial nacional, al mismo tiempo que su personal total aumentó.

1.1.4 Situación de las ramas femeninas para el periodo 1965-1970

Cuadro 3 Personal ocupado total (absolutos y porcentajes) en las ramas femeninas, 1965-1970

Rama de Actividad	Personal Ocupado		Personal Ocupado		Diferencia 1965-70
	1965	% / Total	1970	% / Total	
Total en el sector	1,343,510	100	1,520,661	100	177,151
Manufacturas de productos alimenticios	273,186	20.33	300,475	19.76	27,289
Elaboración de bebidas	53,650	3.99	67,851	4.46	14,201
Fabricación de productos del tabaco	8,636	0.64	10,688	0.70	2,052
Fabricación de textiles	168,229	12.52	154,565	10.16	-13,664
Fabricación de calzado y prendas de vestir	108,408	8.07	124,579	8.19	16,171

fabricación de prendas de vestir; industria textil, excepto prendas de vestir e industria del cuero y del calzado.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Industrias y productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	10,461	0.78	11,969	0.79	1,508
Industrias manufactureras diversas	25,157	1.87	28,194	1.85	3,037
TOTAL	647,727	48.21	698,321	45.92	50,594

Fuente: Censos Industriales de 1966 y 1971

Se puede observar que el conjunto de ramas femeninas para este periodo representa más del 40% del personal ocupado total de la industria de transformación, siendo la más importante la manufactura de alimentos, mientras que la fabricación de textiles fue la única que registró una pérdida de empleos en el periodo citado.

Tomando en cuenta los datos que presentan los *Censos Industriales*, a continuación se presentan algunas variables en las cuales aparecieron las ramas de actividad femeninas.

En el periodo, la rama de productos alimenticios tuvo el mayor número de obreros respecto al total de las ramas. Esta misma rama tuvo el mayor número de trabajadores no remunerados en el mismo lapso.

Respecto a la oferta de empleo manufacturero, la industria textil tuvo el menor crecimiento absoluto de fuentes de empleo, al mismo tiempo que en 1965 sufrió la mayor disminución absoluta de su personal ocupado.

En términos de inversión, destaca la industria de alimentos que en 1965 tuvo la mayor inversión de capital, mientras que en 1970 fue la industria de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos.

La rama de fabricación de textiles aparece en los dos años mencionados como la rama como menor crecimiento relativo de capital invertido.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Entre 1965 y 1970 la industria de alimentos tuvo la mayor producción absoluta, mientras que la rama de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos aparece en 1970 como la de menor producción.

En cuanto a las remuneraciones, el menor crecimiento relativo en el periodo se dio en la elaboración de bebidas. Al mismo tiempo, la mayor cantidad absoluta de salarios en 1965 fue en textiles, no obstante que para 1970 tuvo el crecimiento porcentual más bajo. En 1970 aparece la rama de alimentos con la mayor cantidad absoluta de salarios pagados.

Es importante destacar que de las doce ramas de actividad que en 1970 tuvieron participación de capital nacional mayoritaria en la producción, nueve registraron un promedio anual de remuneraciones por persona ocupada inferior al promedio industrial. En este conjunto, se encuentran todas las ramas femeninas.

A pesar de la heterogeneidad característica del sector manufacturero, para el periodo de 1965-1970, los datos de los Censos Industriales muestran que las ramas en las que tradicionalmente se ha concentrado la fuerza de trabajo femenina industrial son predominantemente de capital nacional, con una producción basada en el uso de la fuerza de trabajo y no en el uso de bienes de capital. Al mismo tiempo, las remuneraciones pagadas en el conjunto de las ramas femeninas, se ubicaron por debajo del promedio industrial nacional.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1.2 EL EMPLEO EN EL CONTEXTO DE LA LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA, 1980-1997

El periodo que comprende de 1970 a 1980 es una fase de transición entre un patrón de desarrollo industrial orientado hacia el mercado interno, (Sustitución de Importaciones), hacia uno orientado fundamentalmente al mercado externo (Industrialización Orientada a las Exportaciones) en el cual se da mayor importancia a la Industria Maquiladora de Exportación dejando en un segundo nivel de importancia a la Industria de Transformación, predominantemente de capital nacional.

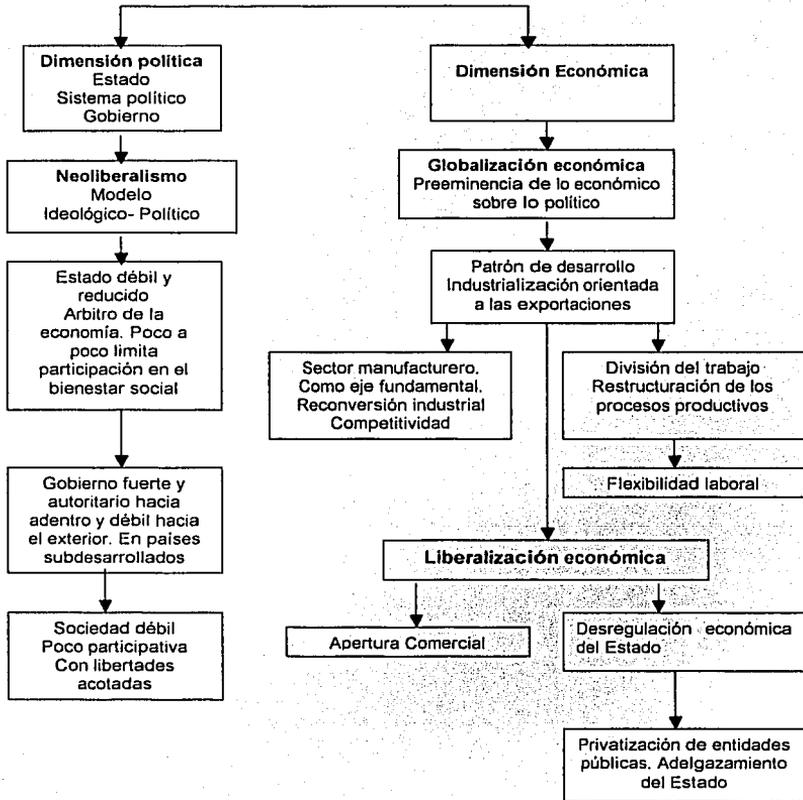
1.2.1 Breves características de la liberalización económica

Para entender que es la liberalización económica, veamos algunos conceptos que están alrededor de ella, en este caso la IOE, el neoliberalismo y la llamada globalización económica. Se trata de dejar claro cual es el nivel de dicha variable, si se habla de un modelo económico en sí mismo o de una estrategia del modelo.

La liberalización económica se concibe como una estrategia de un patrón de desarrollo actual de la Industrialización Orientada hacia las Exportaciones. El siguiente esquema muestra los diferentes niveles en los que se ubica la liberalización económica.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Esquema de la liberalización económica



TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Dentro de la amplia discusión que se ha dado a partir de los setenta sobre el nuevo paradigma económico mundial –la llamada globalización / mundialización económica–, la liberalización económica es una estrategia necesaria, sino la más importante para consolidar el libre mercado, la internacionalización del capital:

El neoliberalismo es mundial, o casi, pero es fundamentalmente un modelo político de repercusiones económicas, sociales y culturales, mientras que la mundialización de la economía es una realidad relativa, además de un nuevo imperialismo que tiende a disolver, sobre todo en los países subdesarrollados, la unidad constitutiva del Estado y del capital nacional y subordinarlos al poder de las empresas. (Rodríguez Araujo, p. 113-114)

En tanto estrategia, la liberalización económica *versus* el proteccionismo económico propone la eliminación de todo tipo de barreras para la realización del intercambio comercial, desde la desregulación económica del Estado que implica la limitación de su actuación en el mercado por la vía de la privatización de empresas paraestatales, la aplicación de políticas económicas para atraer las inversiones extranjeras y la transferencia de tecnología, hasta la definición de nuevos esquemas en los procesos productivos y por tanto en las condiciones de trabajo, para generar una mayor competitividad.

Teóricamente la Industrialización Orientada a las Exportaciones se basa en la teoría neoclásica de la economía y parte de la premisa de que el desarrollo industrial es consecuencia de la competencia perfecta y del libre desarrollo de las fuerzas del mercado.

Según el modelo *Heckscher-Ohlin-Samuelson* (Heckscher y Ohlin, 1991; Samuelson, 1969), cada país debe exportar la mercancía que utiliza su factor más abundante en la forma más intensiva (ventaja comparativa, competencia perfecta) es decir, cada país debe exportar los productos que tiene o que puede producir en abundancia e importar aquellos que no

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

tiene, de esta manera, el mercado se regula de forma automática. Para generar las condiciones de competencia perfecta, cada país deberá aplicar las medidas pertinentes, esto es, eliminar los obstáculos a la producción y la comercialización, impuestos por el patrón de desarrollo anterior.

El modelo señala también que aunque en un primer momento los costos del ajuste pueden afectar negativamente la estructura económica y social, los beneficios a futuro siempre serán mayores que los perjuicios y, en caso de imperfecciones, se permite la intervención del Estado, como la segunda mejor opción. El libre comercio asegura que las mercancías y servicios se produzcan donde sea más barato hacerlo, aprovechando las ventajas comparativas en cada país, aunque se reconoce que "...el comercio justo es importante para la legitimidad y la reproducción del libre comercio universal..." (Dussel, 1997, p. 39)

Pero como lo explicaron Fröbel, Heinrichs y Kreye (1981), el papel que juegan las economías menos desarrolladas en el mercado mundial, hace que éstas tengan una ventaja comparativa basada en un aspecto fundamental: la forma de Estado (régimen político) que prevalece en la mayoría de los países menos desarrollados.

Independientemente del grado de democracia o su inexistencia en cada uno de los países menos desarrollados, así como de sus niveles de crecimiento y desarrollo (no necesariamente similares), las ventajas comparativas más importantes son el precio de la fuerza de trabajo, así como las facilidades de acceso para invertir con las mejores condiciones (v.g. beneficios de política fiscal, legislación laboral, que aunque exista, es flexible en su ejercicio e interpretación y fuerza de trabajo abundante y poco combativa).

Asimismo la garantía por parte de los gobiernos de una estabilidad política y económica, propicia un ambiente adecuado para las inversiones.

El bajo costo de la fuerza de trabajo y su escasa combatividad no solo en la manufactura, sino en todas las ramas de actividad económica, se vuelve el eje fundamental en el nuevo patrón de industrialización, que implica una reestructuración de la relación capital-trabajo⁴. Esta reestructuración, a su vez, ha implicado la desregulación del trabajo a través de la depresión salarial y la eliminación de las prestaciones sociales, la cooptación de cualquier forma de organización política en beneficio de los trabajadores o que por su nivel de organización y presión pueda constituir una amenaza para los patrones, el estancamiento en la generación de empleos y el detrimento de las condiciones de trabajo, entre las más importantes:

El objetivo no confesado de la desregulación del mercado laboral es crear las condiciones óptimas para lograr un aumento de la tasa de rentabilidad del capital, por la doble vía de reducir los salarios y aumentar la productividad, intensificando el uso de la fuerza de trabajo. Hay que insistir además en los efectos negativos que sobre el crecimiento de la producción y el empleo tiene la debilidad de la demanda provocada por la desregulación. La reducción de los salarios y la redistribución de la renta que propicia, acaban por ser un freno al crecimiento e influyen de un modo contraproducente en la creación de empleo. (Montes, 1996, p.79-80)

⁴ De la Garza Toledo, Enrique (1992, p. 11-16) explica que en relación capital-trabajo se conforme los siguientes elementos: 1. El proceso de trabajo: costumbres laborales, culturas obreras y empresariales; 2. Circulación de fuerza de trabajo, es decir, las relaciones entre el ingreso de los trabajadores y el mercado de trabajo; 3. La reproducción social de la fuerza de trabajo: gestión Estado-empresarios-sindicatos; 4. El conflicto y la negociación colectiva; 5. La relación de los sindicatos con el sistema político; 6. Las relaciones más amplias como los pactos históricos y el corporativismo.

Si bien, en cualquier modelo de industrialización, el objetivo es aumentar la rentabilidad del capital, la pregunta obligada es ¿cuál es la diferencia entre el modelo anterior, y el modelo de industrialización orientado a las exportaciones? Básicamente, las teorías del trabajo apuntan en tres sentidos: la forma de organización de la producción, los niveles de empleo y las condiciones laborales.

Para América Latina Weller (1998) señala que los procesos de transformación de las empresas para adaptarse a la competencia internacional han llevado a la destrucción de puestos de trabajo y no necesariamente aquellos de más baja calificación; de hecho, la tendencia apunta a lo que Weller llama un *proceso de downgrading de la estructura ocupacional*, la cual ha afectado más, en términos globales, a las mujeres.

En lo que respecta a los salarios, durante la década de los ochenta, éstos demostraron ser mucho más flexibles de lo que se esperaba y sufrieron fuertes caídas, como resultado de los primeros años de la aplicación del nuevo patrón de desarrollo económico, basado en la liberalización económica. En los años noventa, los salarios de las empresas formales volvieron a subir sin embargo, según los datos de la CEPAL, analizados por Weller los niveles salariales no se han podido recuperar.

Las expectativas del nuevo modelo de desarrollo orientado hacia el exterior para la generación de fuentes de empleo no se han cumplido; de hecho hubo un impacto negativo inmediato del reajuste, principalmente en la industria. A partir de los efectos que los primeros años de la liberalización económica han tenido sobre el empleo, la estructura laboral puede sintetizarse en cuatro categorías (Weller, 1998):

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1. La de los "análisis simbólicos": que trabajan en intermediación estratégica, identificación y resolución de problemas; con un mercado de trabajo creciente, altos niveles de calificación y cuya participación en el total de la población económicamente activa y sus ingresos, aumentan.
2. Los trabajadores rutinarios de producción, con ingresos y una participación laboral declinante.
3. Los trabajadores de servicios con un aumento de su fuerza laboral, pero con ingresos bajos.
4. El gran sector informal que se mantiene y expande.

1.2.2 Liberalización económica y sector manufacturero en México

Vimos que en el periodo anterior, según los datos presentados por Fernández y Rodríguez (1985), la evolución de la industria manufacturera; tanto en su desarrollo económico como en los niveles de empleo y condiciones de trabajo, resulta muy heterogénea.

Si se descompone la información en cada una de las subramas que conforman al sector, la tendencia señalada parece continuar posteriormente. Las ramas tradicionales, que compiten en el mercado interno, han sido las más afectadas sin que haya visos en el futuro para que puedan mejorar; mientras que aquellas con una participación de capital extranjero de mayor peso o incluso mayoritaria, y que compiten en el mercado externo, han sido las más beneficiadas.

En el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988), conocido como el *sexenio de crecimiento cero* (Guillén Romo, 1990), los índices económicos del sector manufacturero

no reflejaron los efectos del nulo crecimiento, ya que la industria tuvo el crecimiento más alto de exportación en la historia. Este crecimiento cambió por completo el esquema de exportación en México, puesto que en 1982 las exportaciones petroleras representaron más del 75% del total, y las manufactureras el 14.2% mientras que en 1988 solo el 32% eran petroleras y el 56% provenían de la manufactura, lo que hizo pensar en ese momento que México vivía un proceso de mayor diversificación industrial y productiva.

Sin embargo, este hecho no provino de una mayor diversificación de la planta industrial, sino de la concentración en unas pocas ramas industriales de alta capacidad productiva, entre las que destacaron: las industrias automotriz, química, de alimentos, bebidas y tabaco (rama femenina, básicamente en su componente de alimentos), maquinaria y equipo industrial y la minero-metalúrgica y siderúrgica, además de la enorme importancia de la industria maquiladora de exportación que se convirtió en el sector más dinámico y en la cual, hasta la fecha, la mayor parte del personal ocupado ha sido femenino.

A pesar del crecimiento —sin que existiera diversificación— de la industria manufacturera, la década de los ochenta significó la disminución en el ritmo de generación de fuentes de empleo. Esto ocasionó la caída en la contribución del sector en el empleo asalariado, fenómeno contrarrestado por la creación de nuevas fuentes de empleo en el comercio y el sector servicios. Vale decir que este sector ha logrado paliar la crisis de la falta de empleos en las ramas industrial y agrícola aunque, como sabemos, este paliativo se ha dado a través del empleo informal, cuya característica es la precariedad, la inestabilidad y la ausencia de prestaciones.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Las investigaciones de Dussel Peters (1997), Arteaga García y Torres Franco (1997), así como de De la Garza Toledo (1998), aunque con diferentes metodologías comprueban lo que Fernández y Rodríguez señalaban para la década de los sesenta: la industria manufacturera se caracteriza por altos niveles de concentración: pocas ramas altamente productivas, frente a una mayoría de baja productividad; y un alto grado de heterogeneidad al interior de la industria.

Los autores destacan la relación entre productividad, inversión extranjera y tamaño de la empresa. Es decir que las ramas con mayor presencia de capital extranjero o que pertenecen a monopolios u oligopolios nacionales y que generalmente concentran empresas grandes cuya producción se destina, en mayor medida al mercado externo, son aquellas que desde los ochenta presentan mayores niveles de productividad.

El estudio de Dussel Peters (1997) para el periodo de 1982-1997, analiza los datos de las *Cuentas Nacionales* que presentan la información de las 49 ramas de actividad registradas en el país en el sector manufacturero. El autor divide a estas ramas en tres grupos con base en sus tasas de crecimientos promedio anual (TCPA)⁵: el Grupo I compuesto por 16 ramas, esto es el 32.65% de las 49 ramas, de las cuales las cinco primeras (10.20%) son las ramas líderes relacionadas con empresas transnacionales, monopolios u

⁵ Estos tres grupos comprenden las siguientes ramas: **Grupo I:** automóviles, petroquímica básica, cerveza y malta, vidrio y sus productos, equipo eléctrico, frutas y hortalizas, bebidas alcohólicas, muebles de metal, estructuras metálicas, equipo electrónico, línea blanca, maquinaria y equipo eléctrico, preparados de limpieza y perfumería, productos lácteos y cárnicos, motores y autopartes y otros productos alimenticios. **Grupo II:** productos medicinales, productos químicos básicos inorgánicos, cemento, productos de hule, resinas plásticas y fibras sintéticas, refinería de petróleo, otras industrias manufactureras, bebidas y saborizantes, productos de plástico, otros químicos, imprenta y editorial, vestido, otros productos metálicos, cerámica, otras industrias textiles, maquinaria no eléctrica, aceites y grasas y alimentos para animales. Mientras que el **Grupo III** comprende: hierro y acero, papa, papel y pulpa, café, pesticidas y fertilizantes, yute y fibras duras, tabaco,

oligopolios. Los Grupos II y III tuvieron una T CPA significativamente menor e incluso negativa, como es el caso del Grupo III formado por industrias tradicionales.

Arteaga García y Torres Franco (1997) analizan los datos de la *Encuesta Nacional de Empleos, Salarios, Capacitación y Tecnología del Sector Manufacturero*⁶, elaborada por el INEGI (1995) y encuentran que el 93.3% de las ramas del sector son establecimientos de capital nacional, no exportadores y en condiciones tecnológicas⁷ desfavorables, frente a un 0.3% de establecimientos de capital extranjero, exportadores y con condiciones tecnológicas favorables. Además, los establecimientos con nivel tecnológico muy alto (4.4% del total de establecimientos) generan el 36.2% del valor total de la producción (VTP) del sector manufacturero y se quedan casi con el 40% de los ingresos, frente a los de nivel tecnológico muy bajo (el 43.9% de los establecimientos) que generan el 8.3% del VTP y les corresponde el 7.5% de los ingresos totales.

Por su parte, De la Garza Toledo, con una muestra de 494 establecimientos seleccionados en 14 zonas industriales clave⁸ partiendo de la clasificación del sector manufacturero que hace el INEGI, describe la polarización entre dos tipos de establecimientos manufactureros, por una parte los de tamaño pequeño, de capital nacional, no exportadores y de baja productividad y, por otro lado, el grupo de establecimientos de

molienda de maíz, otros productos de madera, azúcar, molienda de trigo, metales no ferrosos, cuero y calzando, madera, algodón, lana y fibras sintéticas y otros equipos de transporte.

⁶ La *Encuesta Nacional de Empleos, Salarios, Capacitación y Tecnología del Sector Manufacturero* es representativa de las 301 clases de actividad (nivel más alto de desagregación), 54 ramas y 9 subsectores.

⁷ Los autores explican que el índice para medir el nivel tecnológico se construyó a través de las siguientes variables: participación promedio del capital extranjero, porcentaje de capacidad instalada utilizada, participación en el valor total de la producción y en la distribución del ingreso y las ventas al extranjero. (Arteaga García, Arnulfo y Torres Franco, José Luis, p. 223)

⁸ Aguascalientes, Cór Joba, Guadalajara, Hermosillo, Iztapalapa (D.F.), Mérida, Mexicali, Nogales, Puebla, Querétaro, Saltillo, Tijuana, Tlaxcala y Veracruz.

gran tamaño, de capital extranjero, predominantemente exportadores y de alta productividad. Esto en porcentajes refleja que de los 494 establecimientos analizados, el 71.4% son empresas tradicionales; el 19.6% empresas modernas pero vulnerables; el 2.9% son empresas con alta tecnología y sólo el 0.3% tienen una tecnología de punta, lo que coincide con los datos presentados por Arteaga García y Torres Franco.

Esto indica que el panorama de la industria manufacturera, desde la segunda mitad de la década de los ochenta a la fecha, cumple con la premisa de una industria nacional liberalizada, ya que la participación de la inversión extranjera ha sido sumamente importante; sin embargo, esta liberalización no ha constituido un factor de arrastre para el conjunto de la industria manufacturera –y para el conjunto de la economía nacional- ya que en lugar de fomentar una mayor diversificación de la planta industrial, el patrón de concentración iniciado a principios de los setenta persiste y se ha profundizado, con los consecuentes efectos en el empleo y los salarios.

Es necesario entender el panorama del desarrollo económico de la industria manufacturera para comprender como se comporta el empleo en las diferentes ramas y cuál es la relación del empleo femenino en este contexto, tema que se abordará en el capítulo 3 con los datos de las Encuestas Nacionales de Empleo y la Encuesta Nacional de Empleos, Salarios, Capacitación y Tecnología del Sector Manufacturero.

1.2.3 Evolución del empleo en el sector manufacturero

En términos de la evolución del empleo total en el contexto de la liberalización económica, Guillén Romo (1997) señala que en el periodo de 1970 a 1982 el crecimiento del empleo

total tuvo una tasa promedio anual de 4.3% (cinco veces mayor que en el periodo de 1982 a 1994), con una tasa promedio anual de crecimiento de 0.8%, porcentaje muy por debajo de la meta establecida en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994: de 3% En números absolutos, esto significó que entre 1970-82 se crearon 711 mil nuevos empleos por año y entre 1982-94 sólo 182 mil.

Según el estudio de Dussel Peters (1997), la participación de la manufactura en el empleo total, cayó constantemente desde 1970; año en que el sector representaba el 13.4% del empleo total, para 1980 el 11 % y para 1995 cayó a 9.26%

Las ramas más modernas (Grupo I) y las ramas promedio (Grupo II), tuvieron el aumento porcentual de empleo más significativo entre 1980 y 1995 mientras que el Grupo III tuvo efectos negativos en su estructura de empleo. Los Grupos I y II representan en el total del empleo manufacturero el 63.0% en 1980 y el 68.8% en 1995, el resto del empleo en el sector (37% en 1980 y el 31.2% en 1995) está concentrado en las ramas tradicionales más afectadas por la crisis.

Cuadro 4 Estructura porcentual del empleo por grupos de productividad en el sector manufacturero, 1980-1995

	1980	1985	1990	1995
Grupo I (más productivo)	24.6	23.9	26.1	27.73
Grupo II	38.4	39.1	40.4	41.11
Grupo III (menos productivo)	37.0	37.0	33.4	31.16
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Dussel Peters, (1997)

Cuadro 5 Crecimiento porcentual del empleo por grupos de productividad en el sector manufacturero, 1972-1995

	1972-75	1978-81	1970-81	1982-87	1988-92	1982-92	1993-95
Grupo I	5.7	6.8	4.4	-0.7	2.7	0.9	-2.8
Grupo II	2.5	5.8	3.7	-0.2	0.9	0.3	-4.5
Grupo III	1.9	6.3	3.2	-1.0	-2.6	-1.7	-4.6

Fuente: Dussel Peters (1997)

Dussel Peters explica que:

...el Grupo II y III muestran un deterioro continuo en su capacidad de absorber empleo...y manifiesta que las ramas manufactureras tradicionales han expulsado fuerza de trabajo masivamente para ajustar su estructura económica desde la estrategia de la liberalización. (Dussel Peters, 1997, p.227)

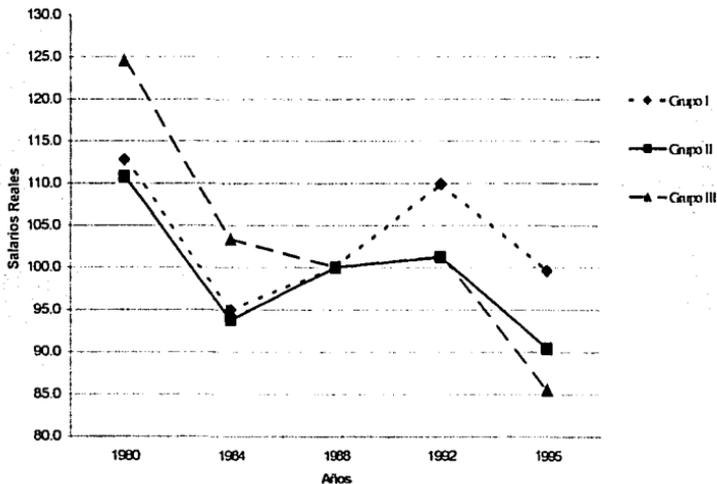
Y concluye:

Las tasas de crecimiento del empleo desde la estrategia de liberalización están muy por debajo de los periodos de crecimiento previos. Además de la heterogeneidad y la creciente intensidad de capital de la manufactura. Esta evolución indica una de las limitaciones más profundas de la estrategia de liberalización en México. (Dussel Peters, 1997, p. 229)

Durante el mismo periodo, los salarios reales manufactureros han tenido una mejoría significativa (en términos porcentuales), en comparación con el resto de los sectores de la economía formal.

En el gráfico siguiente⁹ se puede observar claramente la evolución por grupos de productividad. Para 1995, el Grupo III es decir, las ramas de actividad más afectadas por la liberalización, tuvo una caída drástica en sus salarios reales, esto significa que las medidas que adoptaron para hacer frente a la estrategia, fueron al mismo tiempo, el despido y la disminución salarial.

Gráfico I Evolución de los salarios manufactureros reales por grupos de actividad, 1980-1995.
Índice 1988=100

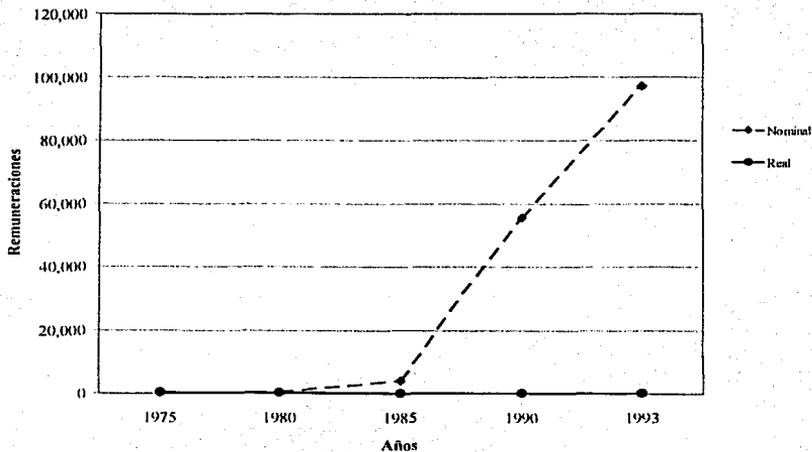


TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁹ Con base en los datos de Dussel Peters, Enrique (1997), p. 228

Tomando en cuenta el año de 1988 como índice (100), el Grupo I con mayor productividad, tuvo una caída en sus salarios, aunque no fue tan drástica. Sin embargo, Calva (1995) muestra que la relación entre salarios nominales y salarios reales es negativa ya que estos últimos prácticamente no han evolucionado.

Gráfico 2 Remuneraciones medias en la industria manufacturera, 1975-1993 (pesos corrientes y constantes de 1978)



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Uno de los factores que han determinado la situación de la industria manufacturera a partir de los años noventa, es la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), este tratado estableció un acuerdo comercial y de cooperación entre Canadá, EE.UU. y México. Se han documentado ampliamente las grandes diferencias existentes entre las tres economías en términos de crecimiento, desarrollo, nivel de democracia y cultura política, y hasta la fecha la ventaja comparativa mexicana sigue siendo el bajo costo de la fuerza de trabajo.

Los datos muestran que la liberalización económica en sí misma no ha resuelto el problema del empleo ni de la distribución del ingreso, tampoco el TLCAN lo ha hecho, ya que las inversiones extranjeras han sido sumamente selectivas, y muchas de ellas especulativas, y esto no genera una situación de avance de las industrias manufactureras. Aunado a esto, la situación política mexicana, sumamente dependiente de los EE.UU., hace que el poder de decisión sobre las inversiones que podrían ser necesarias y beneficiosas para nuestro país, sea sumamente limitado.

1.2.4 Los nuevos perfiles de la fuerza de trabajo en el sector manufacturero

Al hablar de perfiles laborales se hace referencia a las características que la fuerza de trabajo debe tener para cumplir con cierta tarea en una determinada rama de actividad. En el caso de la industria manufacturera los perfiles dependen de la rama y el puesto asignado. Los perfiles laborales no solamente representan las habilidades o capacidades de la fuerza de trabajo, sino los aspectos sociodemográficos (sexo, edad, escolaridad, clase social, estado civil, etc.). También, la respuesta de los trabajadores a la cultura laboral de la

empresa, así como los símbolos y ritos propios del contexto histórico-cultural de los trabajadores. (De la Garza, 1998)

Los nuevos paradigmas de la flexibilidad laboral y el esquema *neo* o *postfordista*, como respuesta a la crisis fordista característica de la Industrialización por Sustitución de Importaciones, exigen que la fuerza de trabajo sea altamente calificada, con mayores niveles de iniciativa y autonomía para responder a los problemas de la empresa, además de un compromiso total con la productividad y la calidad.

En el caso mexicano, de la Garza señala que:

Es probable que la modernización en México esté siguiendo caminos ortodoxos en cuanto al perfil de la fuerza de trabajo: nuevas tecnologías con poca calificación, nuevas formas de organización con poca bilateralidad y un perfil de fuerza de trabajo más marcado por los mercados externos de trabajo, las políticas zonales de personal y las diferencias en protecciones contractuales, antes que por esquemas postfordistas. (De la Garza, 1998, p. 267)

El autor encuentra en su investigación sobre 494 establecimientos manufactureros que, partiendo de las características de la planta industrial mexicana y el lugar que ocupa México en la división internacional del trabajo, conviven perfiles de tipo tradicional, con perfiles modernos. La tendencia coincide con los hallazgos de Dussel Peters (1997) en el sentido de que las empresas más grandes, de capital extranjero y más productivas, exigen personal más capacitado, con niveles salariales más altos que en las empresas tradicionales, pero su capacidad de generar mano de obra es más baja frente a las empresas tradicionales, que históricamente fueron las generadoras de empleo industrial, aunque con salarios bajos y con un nivel de calificación más bajo.

Los nuevos perfiles de trabajo en el contexto de la liberalización económica, se caracterizan por un proceso que combina la bipolaridad entre trabajo manual (la mayoría) y trabajo intelectual (la minoría) y la de los excluidos del proceso de trabajo. Un trabajo intelectual constituido por pequeñas élites de trabajadores con mayores salarios y niveles de capacitación, frente a una gran masa de trabajadores excluidos desarrollando actividades de baja remuneración.

La aplicación de la liberalización económica ha tenido efectos negativos en los niveles de empleo y salarios, así como en las condiciones de trabajo y en la organización de los procesos productivos. Las investigaciones sobre el sector manufacturero, aquí analizadas, apuntan a un efectivo crecimiento de la economía y de la productividad industrial. En este sentido, la liberalización ha funcionado. El problema radica en la estrategia que las empresas han seguido para modernizarse; por un lado, las empresas grandes no son generadoras de fuentes de empleo y basan su crecimiento en la tecnología de punta, y por otro, las empresas medianas, pequeñas y micro, para poder integrarse a la liberalización ante la imposibilidad de adquirir tecnología de punta, han optado por el despido y el castigo a los salarios.

Prácticamente, todas las empresas en su conjunto, optan por condiciones laborales precarias y flexibles como los contratos por tiempo, por obra o verbales; la no-sindicalización y, en muchos casos, la inexistencia de las prestaciones establecidas por la ley.

No obstante que las empresas más modernas tienen la capacidad para pagar salarios más altos, los compromisos adquiridos con los organismos internacionales como el Fondo

Monetario Internacional y el Banco Mundial, organismos que se han convertido en las instituciones encargadas de aplicar de forma global, o por lo menos a los países menos desarrollados que dependen de sus créditos los principios rectores de la liberalización económica y de que en México existe, aunque en vías de reformarse, una legislación laboral, no existe la voluntad política para hacer cumplir lo establecido por la ley, muy al contrario, el proyecto económico de los gobiernos –desde el sexenio de López Portillo incluso- es la desregulación de la relación capital-trabajo y la adaptación de la ley a esta desregulación.

Aun si existiera la voluntad política de los gobiernos en turno, el compromiso económico con la banca internacional, y la dependencia económica frente a los recursos que otorga a los gobiernos, no deja margen de acción en contra de los efectos negativos (sociales) de la liberalización económica.

CAPÍTULO 2 EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS DEL EMPLEO FEMENINO EN MÉXICO

En este capítulo se analizarán las principales tendencias y características del empleo femenino, tanto a escala global como en México. De la misma forma, se abordarán los cambios en el empleo femenino a partir de la aplicación de las medidas de liberalización económica en el periodo de 1980 a 1997.

2.1 BREVES ANTECEDENTES SOBRE EL EMPLEO FEMENINO

Históricamente la división sexual del trabajo basada en la diferencia biológica (hombre-mujer) ha ubicado a las mujeres como madres y administradoras del hogar, (ámbito doméstico-privado) y a los hombres como proveedores del sustento de los hogares (ámbito extradoméstico-público). La diferencia sexual-biológica ha sido la base para definir históricamente el ser social de los sexos, o lo que se ha definido como los géneros, que Comas D'Argemir (1995, p. 35) define de la siguiente manera:

...un conjunto de contenidos y significados que cada sociedad atribuye a las diferencias sexuales [...] una construcción social que expresa la conceptualización que hace cada sociedad de lo masculino y lo femenino (o de otros géneros posibles) en relación a las categorías de hombre y de mujer como seres sexuados, por tanto biológicamente diferenciados.

A partir de estas construcciones sociales, se han establecido relaciones de poder, el poder de las mujeres ha correspondido a la esfera doméstica o privada, su entrada al ámbito público y al poder político (tradicionalmente masculino), no sólo a partir de su inserción en los mercados de trabajo, sino a partir de la organización de las mujeres por exigir sus

derechos como ciudadanas a través de las luchas por el voto a principios del Siglo XX, ha generado un intenso debate no solo en las diferentes disciplinas de las ciencias sociales, sino en la sociedad misma que aún en nuestros días, sigue cuestionando el hecho de que las mujeres realicen "otras actividades" además de ser madres y amas de casas.

La evolución del empleo femenino desde comienzos del siglo XX ha obligado a una reformulación de las funciones del Estado, de los derechos y obligaciones de los ciudadanos, en primer porque la inserción de las mujeres al ámbito laboral les abrió el espacio para comprender una realidad que antes no conocían en carne propia, como trabajadoras, como asalariadas, el reconocimiento de este papel de las mujeres como productoras directas de valor, ha hecho que el Estado a lo largo del tiempo cree instituciones específicas para las necesidades de las mujeres, como los servicios de salud, las guarderías e instituciones públicas dedicadas a la formulación e implementación de políticas públicas específicas, esto es el Estado se ha visto obligado a incluir a las mujeres en el ámbito de lo público, y con ello a visualizar los problemas de las mujeres y a incluirlos en la agenda de gobierno. Esto ha implicado en primer instancia el reconocimiento del derecho al voto de las mujeres en el mundo, que en ningún país se dio antes del siglo XX, pero esto no refleja la benevolencia de los regímenes políticos conformados mayoritariamente por hombres, sino también la representación numérica de las mujeres y su importancia como generadoras de riqueza. Las mujeres son útiles al Estado, pero han tenido que pasar muchos años para este reconocimiento. Sin embargo, puede afirmarse que aún hasta nuestros días el Estado no ha sido capaz de integrar a las mujeres desde la concepción de sus necesidades específicas, sino como un conjunto más de

la sociedad, en este sentido, McKinnon señala la concepción del Estado desde el liberalismo:

El liberalismo aplicado a las mujeres ha admitido la intervención del Estado en nombre de las mujeres como individuos abstractos con derechos abstractos, sin examinar el contenido ni las limitaciones de estas nociones en términos del género. [...] En consecuencia, el feminismo se ha quedado con estas alternativas tácitas: o el Estado es una herramienta básica para la promoción de la mujer y la transformación de su situación, sin análisis (por tanto estrategia) del Estado masculino, o bien las mujeres quedan para la sociedad civil, que para ellas ha parecido más fielmente un estado de naturaleza. (Mckinnon, 1995, p.284)

Una vez que las mujeres han sido reconocidas como ciudadanas, en la mayor parte del mundo occidental, –aunque no en todo el planeta aun en nuestros días– han surgido numerosos problemas y uno de ellos es la desigualdad que padecen las mujeres dentro de este ámbito público. Como se verá a lo largo del presente capítulo y del capítulo 3, las mujeres mantienen una condición de segregación, no sólo en el ámbito laboral, sino en el ámbito político, de ahí la razón de ser de las políticas de Acción Afirmativa que obligan tanto a los empleadores privados y públicos como a las instituciones públicas del Estado a integrar a las mujeres. Estas políticas han sido producto de la organización política de las mujeres, primero por el reconocimiento de su derecho al voto y después por su derecho a decidir sobre su propio cuerpo con las luchas a favor del aborto, y por la defensa de sus derechos laborales en igualdad de condiciones con los hombres y la lucha por la mayor participación masculina en lo que aun se sigue considerando el espacio femenino: el ámbito doméstico.

No es gratuito tampoco que la mayoría de las plataformas políticas de los partidos políticos, integren a las mujeres como parte de sus agendas de gobierno, que definan su posición ante los temas que más interesan a las organizaciones de las mujeres y que reconozcan su importancia en la vida política y económica.

Esto se ha visto reflejado en numerosos ejemplos incluso en las demandas impuestas por los organismos internacionales de financiamiento, ya que la demanda de democracia impuesta, aunque sea en el discurso, por el FMI, el Banco Mundial y otros organismos como la OCDE, la ONU, CEPAL, entre los más importantes, incluye la necesidad de integrar a las mujeres en el desarrollo de los países y el respeto a sus derechos humanos, los derechos humanos de las mujeres, que no pueden ser los mismos que los de los hombres. De esta situación han surgido numerosos compromisos y tratados internacionales, que prohíben cualquier forma de discriminación en contra de las mujeres, cualquier forma de violencia y más recientemente su inclusión específica y con perspectiva de género en los presupuestos nacionales.

Aunque la inserción de las mujeres a los mercados de trabajo no es un asunto reciente, es innegable que a partir del siglo XX esta inserción comenzó a ser un fenómeno constante que cuestionó no sólo el papel de los hombres como proveedores exclusivos del hogar, sino la organización de la unidad familiar, la distribución en el uso del tiempo de las mujeres ahora como trabajadoras, madres y amas de casa, la relación de poder e independencia existente en la pareja, el ejercicio de la autoridad hacia los hijos, las pautas de consumo, la organización política de las mujeres y el papel del Estado frente a ellas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En Europa el desarrollo de la industria requirió de enormes cantidades de trabajadores. Debido a que en las dos guerras mundiales, los hombres tuvieron que participar en los campos de batalla, generando una mayor demanda de trabajadores en la industria, principalmente bélica. En este contexto un gran número de mujeres se encontraban solas y con la necesidad de buscar fuentes de ingresos para la supervivencia familiar, de esta manera existía tanto una gran demanda de trabajo y una fuerza de trabajo femenina disponible.

Sullerot señala que este proceso de inserción femenina al mercado de trabajo no fue la simple integración de las mujeres a cualquier tipo de actividad, por el contrario:

No se trataba en ningún caso de unas tropas femeninas que se lanzaban al asalto de las fábricas despojando de sus puestos a los hombres que se encontraban en la calle, sino de un proceso mucho más complicado de modernización industrial. (Sullerot, 1988)

Esta llamada modernización que se desarrolló a nivel mundial, en el contexto del modelo de sustitución de importaciones, demandó una fuerza de trabajo con habilidades específicas a la que al mismo tiempo, se les ofrecían condiciones específicas de trabajo: el crecimiento de los servicios, (maestras, enfermeras, secretarías) la burocracia, etc. así como las industrias en las que se requería fuerza de trabajo con una destreza manual, concentración y rapidez para pequeñas y delicadas tareas, fueron los espacios idóneos para las mujeres que debían integrarse por necesidad al trabajo.

La mayor parte de las mujeres que se insertaron en los mercados de trabajo se enfrentaron con el hecho de que sus niveles de capacitación eran muy bajos porque lo que no podían aspirar a salarios altos. Aunado a esto la sociedad en general tenía una visión

negativa del trabajo femenino extradoméstico ya que se consideraba como un símbolo de inestabilidad de la unidad familiar ya que las mujeres, se decía dejaban a sus hijos en el abandono, no cumplían cabalmente sus funciones domésticas y atentaban contra su feminidad y contra la autoridad masculina. Además el hecho de que las mujeres trabajaran fue visto como un factor de competencia para los hombres (creció el ejército industrial de reserva) y lo más grave como un elemento para la depresión de los salarios. Todos estos elementos colocaron a las mujeres en condiciones de desigualdad y de segregación frente a los hombres.

A la condición de clase de la mujer trabajadora, se suma la condición de género ya que, como revelan los numerosos estudios sobre la historia del empleo y el trabajo femeninos⁹, siempre han ocupado las posiciones más descalificadas y los salarios pagados a las mujeres no son equivalentes a los salarios que reciben los hombres cuando se desempeñan ocupaciones similares. Danièle Kergoat señalaba las diferencias entre el ser obrera y el ser obrero:

...igual que la vida de trabajo, el día y la semana de trabajo tienen un ritmo bien distinto de acuerdo al sexo; el alternar trabajo no-trabajo o trabajo/tiempo libre, no se aplica sino a la población masculina; cuando se habla de mujeres es: trabajo asalariado/trabajo doméstico lo que priva.
(Kergoat, 1980, pp. 225-226)

⁹ Como la bibliografía sobre el tema es bastante amplia, propongo algunos textos que considero, son importantes para abordar el estado del arte: Borderias, Cristina et. al. (comps.) *Las mujeres y el trabajo. rupturas conceptuales*, Barcelona, 1994, Comas D'Argemir, Dolors *Trabajo, género y cultura. La construcción de desigualdades entre hombres y mujeres*, España, Icaria / Institut Català d'Antropologia, 1995 Hirata, Helena y Kergoat, Danièle, *La división sexual del trabajo. Permanencia y cambio*, Argentina, Asociación Trabajo y Sociedad, 1997, Sullerot, Evelyn, *Historia y sociología del trabajo femenino*, Barcelona, Ediciones Península, 2ª ed., 1988 y García, Brigida, Blanco, Mercedes y Pacheco, Edith, "Género

Y aunque en nuestros días se sigue discutiendo el concepto del trabajo extradoméstico en las mujeres, Bianchi en los años setenta (Borderías, 1994, p. 493) utiliza el término de trabajo profesional en lugar del de trabajo extradoméstico y lo define como "...cualquier actividad retribuida, esto es, que participa en el mercado laboral, sea institucional o no..." destinado a la producción de servicios, productos culturales y mercancías en general.

Esta definición tiene la característica de ser muy amplia, pues integra tanto al llamado trabajo formal como informal. Sin embargo, al utilizar esta definición en nuestros días como cualquier actividad retribuida, establece que cualquier trabajo realizado por las mujeres y destinado al mercado recibe algún tipo de retribución monetaria o en especie, con lo cual se esconde el gran número de mujeres que trabajan en una actividad diferente a la del hogar y por la cual no recibe ningún tipo de salario, ya sea monetario o en especie, tendencia que se ha profundizado a partir de la liberalización económica.¹⁰

En la década de los ochenta, los trabajos de Wainerman y Recchini de Lattes (1981), así como el de Pollack (1997) en los años noventa, reconocían la necesidad de una reconceptualización del trabajo femenino que tomara en cuenta todas las estrategias, actividades y realidades en el camino del trabajo realizado por las mujeres, independientemente de sus funciones domésticas y que, como lo muestran los estudios sobre el tema, su inserción no se da solamente por los canales institucionales (trabajo formal), sino en una gran parte, en el trabajo informal.

y trabajo extradoméstico" en García, Brígida (coord.) *Mujer, género y población en México*, México, El Colegio de México, 1999

¹⁰ En el caso de México, por ejemplo, la Encuesta Nacional de Empleo de 1997 reportó que de 12,564, 272 de mujeres ocupadas 2,333, 130 eran trabajadoras sin pago, esto es el 18.56% del total de ocupadas.

La caracterización del trabajo extradoméstico de García y Oliveira (1994) considero que es la más adecuada porque da cuenta de las diferentes realidades del trabajo femenino destinado al mercado, ya que plantea que éste puede realizarse tanto en el contexto urbano como rural. Incluye a mujeres que trabajan por cuenta propia o como asalariadas; el trabajo en los negocios familiares, ya sea como trabajadoras manuales o no manuales en los diferentes sectores de la economía (industria, servicios, comercio o agricultura) ya sea dentro de la economía formal o informal, con o sin remuneración (monetaria o en especie) y fuera o dentro del hogar.

Weller señala que entre 1950 y 1980 el mercado laboral de América Latina estuvo inmerso en un doble proceso de incorporación-exclusión ya que una gran proporción de la población económicamente activa logró incorporarse a actividades dinámicas, o mejor dicho productivas, mientras que, otra proporción importante salió del sector agropecuario migrando a las ciudades y sólo una parte encontró fuentes de empleo en actividades de baja productividad y bajos ingresos. La tendencia general fue la decreciente capacidad del sector secundario –la industria- para absorber empleo, en tanto que el sector servicios mantuvo su expansión. En los años ochenta este sector concentró más de la mitad del empleo y gran parte de éste en el sector informal.

Lo que en el capítulo 1 se señaló como un proceso de *downgrading* de la estructura ocupacional, afectó particularmente a las mujeres. Según Weller a partir de los noventa, el empleo de las mujeres tuvo esa misma tendencia:

Por un lado, en las ocupaciones de alto nivel (profesionistas y técnicos), las mujeres tienen una alta participación por su tradicional presencia en el sector público. Ahora, la transformación productiva abre nuevos espacios en una

serie de actividades terciarias en modernización. Además se registran lentos procesos de mayor acceso de mujeres en puestos directivos. En el otro extremo, en una serie de actividades en expansión, surgen puestos de trabajo precarios y de bajas remuneraciones para mujeres; por ejemplo, en algunas actividades de agroexportación, la maquila, el trabajo a domicilio y el empleo doméstico. (Weller, 1998, p. 32)

Aunado a estos cambios, los mercados de trabajo femeninos se han modificado desde el punto de vista sociodemográfico, como por ejemplo, la mayor permanencia de las mujeres en la educación y el menor número de hijos, pero uno de los más importantes es su permanencia laboral en las edades reproductivas:

1. Las mujeres con hijos no están abandonando el mercado de trabajo; por el contrario, el mayor índice de participación se ha presentado entre las edades reproductivas y las de mayor tiempo dedicado a los hijos pequeños¹¹ (Arriagada, 1997).
2. Los ingresos obtenidos por las mujeres ya no son un ingreso extra a los ingresos obtenidos por los hombres. A partir de la década de los ochenta en América Latina, el valor porcentual de los ingresos generados por las mujeres a la unidad doméstica representaba aproximadamente el 30% de los ingresos totales y esta tendencia ha ido en aumento. Aquí debemos tomar en cuenta que si bien el 30% de los ingresos aportados por mujeres pueden ser interpretados como un ingreso complementario, los niveles de vida de la mayor parte de la población de América

¹¹ Según datos de la CEPAL, para 1994 la mayor participación femenina se registró entre las edades de 25 a 34 años el periodo de mayor actividad reproductiva y en el de 35 a 44 años.

Latina se ubican en los niveles mínimos de bienestar, que sin el valor aportado por el trabajo femenino, las condiciones de precariedad serían mayores.

Al mismo tiempo está creciendo el número de hogares en los que los ingresos femeninos son iguales o mayores a los de los hombres o en donde el único ingreso es femenino (hogares con jefatura femenina), y contrario a lo que se espera de la participación laboral de las mujeres, en los países en donde la liberalización económica ha tenido momentos con efectos positivos sobre el empleo y los ingresos, las mujeres no se han retirado del empleo.

3. Las mujeres, a partir de los años ochenta, tienden a mayores niveles educativos que los hombres. No obstante, mujeres y hombres que empiezan trayectorias laborales con niveles educativos e ingresos similares, presentan, a lo largo de los años, una creciente brecha ocupacional y salarial. Los hombres acceden más rápido a mejores posiciones, en tanto que las mujeres permanecen más tiempo en los mismos puestos. Arriagada explica que:

...aún cuando las mujeres con grados elevados de instrucción reciben salarios muy por debajo de los percibidos por los hombres, la participación laboral femenina se mantiene en magnitudes casi similares a la masculina cuando cuentan con más de 13 años de instrucción. (Arriagada, 1998, p. 15)

Esto quiere decir que mujeres y hombres con niveles educativos equivalentes a la formación media superior y superior no reciben los mismos salarios. No obstante esta situación de segregación salarial, las mujeres no se retiran de los mercados de trabajo, por el contrario, presentan trayectorias de tiempo de permanencia laboral muy similares a las de los hombres.

En términos cuantitativos, la distribución de la fuerza de trabajo femenina en América Latina muestra que los cambios en las pautas de inserción de las mujeres a la actividad económica son muy lentos, ellas están concentradas en su mayoría en el sector servicios y en segundo lugar en la industria.¹²

2.2 EL EMPLEO FEMENINO EN MÉXICO

El comportamiento de los mercados laborales femeninos en nuestro país coincide, en un sentido general, con las tendencias de los mercados laborales de América Latina a partir de la liberalización económica.

La tendencia realmente significativa en el aumento de la participación femenina en la actividad económica comienza a partir de los años sesenta y se hace más profunda a partir de los setenta. Los datos señalan que entre 1950 y 1960 la tasa de participación femenina (mujeres de 12 años y más) pasó de 12.2 % en 1950 a 16.11% en 1960 (Morelos, 1973).

La estructura ocupacional femenina durante ese periodo estuvo poco diversificada, Rendón (1990) señala que en 1940, el 72% de las mujeres ocupadas eran trabajadoras domésticas. No es sino hasta los años setenta, década de crisis de la Industrialización por Sustitución de Importaciones, que los perfiles de trabajo de las mujeres comenzaron a cambiar, aunque de forma muy lenta; en el sector servicios, se registró una diversificación de las ocupaciones femeninas: para 1970 el 43% de las mujeres ocupadas trabajaba como empleada doméstica, incrementándose el contingente ocupado en servicios de enseñanza, salud, alojamiento y preparación de alimentos.

¹² Según datos elaborados por la CEPAL, la participación porcentual de las mujeres en el sector servicios

En el siguiente cuadro se aprecia cómo los sectores industrial, servicios y comercio aumentaron en su importancia como generadores de empleo para las mujeres:

Cuadro 6 Distribución porcentual de la Población Económicamente Activa femenina por sectores económicos, 1970 y 1979

Sectores económicos	1970		1979	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Industria de la transformación	17.25	20.08	18.97	21.38
Servicios	11.03	47.47	13.98	45.66
Comercio	8.65	14.99	11.37	21.84

Fuente: Pedrero Nieto y Rendón (1982)

Cuadro 7 Tasas de participación laboral por sexo, 1970-1979

	1970	1979
Total	44.9	45.7
Hombres	73.0	71.3
Mujeres	17.6	21.5

Fuente: Hernández Licona (1997)

2.2.1 Empleo femenino y liberalización económica. Los años ochenta y noventa

El sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988), llamado el *sexenio de crecimiento cero*, constituye un momento muy importante en el aumento de la participación laboral de las mujeres. Paradójicamente este aumento en la participación de las mujeres en el trabajo doméstico se dio en un contexto de enorme desempleo, y depresión salarial porque: "...los salarios fueron los más afectados debido a la contracción del empleo y en especial por la

pasó de 37.6% en 1970 a 44% en 1990. Cfr. Arriagada, Irma (1998)

reducción de la remuneración media; y los trabajadores de empresas familiares tampoco mantuvieron sus niveles de vida." (Oliveira, 1987, p. 40).

A partir de ese momento muchas investigaciones se cuestionaron la entrada laboral de las mujeres como un recurso o respuesta ante las crisis económicas, sin embargo, a pesar de que su participación aumentó en este periodo, en los años posteriores, no se registró una retirada, por el contrario, las mujeres permanecieron en sus empleos y siguieron entrando.

En este contexto, las mujeres elevaron sus tasas de participación y mantuvieron las mismas tendencias de la década anterior, en cuanto a la distribución por sectores económicos, es decir, concentradas en el sector servicios y en segundo lugar en la industria de transformación. Sin embargo, el crecimiento de las trabajadoras estuvo vinculado con la expansión de actividades no asalariadas como el trabajo por cuenta propia y el autoempleo, principalmente en el comercio ambulante. El aumento de la participación femenina en la economía se dio por la expansión del sector informal, con las consecuencias que este tipo de ocupaciones tienen en las condiciones de trabajo, particularmente de las mujeres: inestabilidad laboral y de ingresos, pocas o inexistentes prestaciones de trabajo, horarios flexibilizados (disposición de horario completo con rotaciones), ocupaciones precarias y la precariedad de las formas de contratación, dando preferencia a los contratos verbales o por tiempo determinado.

Asimismo, la apertura poco planificada del mercado mexicano a las inversiones extranjeras, a través de la industria maquiladora de exportación, generó una demanda de fuentes de empleo, ocupadas principalmente por las mujeres en la categoría de obreras. Esto se debió a que, la composición de esta industria, mayoritariamente de capital

extranjero y destinada al mercado internacional, no se vio afectada por la recesión económica que inició en 1982 y que duraría todo el sexenio de Miguel de la Madrid. Estas fuentes de empleo funcionaron, junto con el empleo informal, como un paliativo relativamente eficaz en contra del desempleo y la contracción de los salarios.

La entrada de las mujeres en al mercado de trabajo en tiempos de recesión, se explica por las pérdidas del empleo masculino y por la contracción salarial, generando dos fenómenos que a la fecha siguen creciendo: por una parte, el salario de las mujeres que entran al mercado laboral deja de ser complementario a los ingresos masculinos y se convierte en un salario necesario para la sobrevivencia de la unidad familiar, y por otra parte, frente al desempleo masculino, las mujeres asumen la jefatura del hogar, siendo en muchos casos, las únicas que aportan ingresos a la unidad familiar.

Al mismo tiempo, como señalan García y Oliveira, el hecho de una mayor participación laboral de las mujeres en la década de crisis, "...estuvo vinculado tanto con la expansión de las actividades no asalariadas en el terciario, como a la ampliación de la demanda de oferta de trabajo en las industrias maquiladoras en la frontera norte del país." (1997, p. 3)

El crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA) femenina (que incluye tanto a la Población Ocupada como a la Desocupada Abierta) respecto al total de la PEA pasó en 1970 de 2,654,292 mujeres (20.56%) a 5,146,500 en 1980 (24.9%) y en 1991 a 9,599,035 mujeres (30.73%). Esto refleja que en un lapso de 20 años, la PEA femenina creció 10.17%, pero el crecimiento más importante se dio en la década de los ochenta. (Encuesta Nacional de Empleo, 1997, UNIFEM, 1999)

En el cuadro siguiente se muestra la evolución de la Población Ocupada (PO) por sexo:

Cuadro 8 Población Ocupada por sexo, 1970-1999

Año	Total	Hombres	% / Total	Mujeres	% / Total
1970	12,424,353	9,968,315	80.24	2,456,038	19.76
1991	30,534,083	21,256,913	69.69	9,227,170	30.21
1995	33,881,068	23,026,756	67.97	10,854,312	32.03
1999	39,069,095	26,049,654	66.68	13,019,441	33.32

Fuente: INEGI, <http://dgenesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/sisesim.exe>, febrero, 2002.

Uno de los aspectos importantes de la participación femenina son los cambios en las tendencias sociodemográficas: anteriormente las mujeres casadas registraban las tasas más bajas de participación, pero García y Oliveira (1992) encuentran que en el periodo de 1976 a 1987, el aumento más importante de mujeres en el mercado laboral se da en las casadas y unidas entre los 20 y 49 años, principalmente entre los 20 y 34 años, es decir, en los periodos de mayor actividad reproductiva; en segundo lugar, las mujeres separadas, divorciadas o viudas. Las solteras, contrario a las tendencias históricas, tuvieron un crecimiento mucho más modesto que las de los dos grupos anteriores.

El aumento en el grupo de las mujeres casadas o unidas refleja que ellas no están saliendo del mercado laboral para tener hijos; por el contrario, la actividad económica se ha vuelto una necesidad para incrementar el ingreso familiar, en un contexto en el que un solo salario (masculino) resulta insuficiente para mantener la unidad familiar, en el caso de los hogares con ingresos medios y bajos. En los sectores medios altos y altos, el trabajo extradoméstico es diferente: constituye una opción para la independencia económica de las

mujeres así como para el desarrollo y la superación personal y el mantenimiento o la esperanza de acceder a un cierto nivel de consumo.

La participación femenina en el mercado de trabajo mexicano en los años ochenta tiene un nuevo perfil. Son las mujeres mayores de 25 años, las de menor escolaridad, las casadas y aquellas con hijos las que más han incrementado su participación económica. (García y Oliveira, 1994, p. 99)

Puede afirmarse que la participación femenina en el mercado laboral, a partir de los años ochenta, se ha determinado en gran medida, por los impactos que la política económica de liberalización ha tenido sobre los niveles de empleo y sobre los salarios: menores fuentes de empleo, y salarios cada vez más precarios no solo para las mujeres sino para los hombres.

Portos (1997) añade que las mujeres también están trabajando porque ha habido cambios en los patrones culturales, que han matizado su postura frente al trabajo extradoméstico y porque muchas de ellas adquieren una mayor independencia económica y un mayor poder de organización, gestión y decisión sobre la unidad familiar, aunque son pocas las que se ven beneficiadas con salarios altos y puestos de trabajo directivos o profesionales.

En el contexto de la liberalización económica la segregación laboral por actividad económica y por ocupación persiste y, como se señaló en el Capítulo 1 las formas que han adoptado la mayoría de las empresas que no han podido integrarse a los nuevos patrones de competencia internacional están optando por formas de contratación y organización del trabajo que son precarias tanto para las mujeres como para los hombres.

En este sentido, Cooper (1990) señala las repercusiones de la restructuración económica: las nuevas tecnologías, en las empresas que pueden adoptarlas, están rompiendo (potencialmente) con la tradicional división del trabajo por sexo ya que aquellas están simplificando las tareas y así "...las mujeres como fuerza de trabajo descalificado, tendrán oportunidades de trabajos antes restringidos a los hombres con mayores niveles de calificación" (p. 174)

Por otra parte, a raíz de las modificaciones a la Ley Federal del Trabajo en 1989 que contemplaron la contratación de empleados por hora y los trabajadores eventuales, estas formas de contratación se han convertido en una opción para las empresas que no pueden adquirir las nuevas tecnologías, como las empresas tradicionales mexicanas destinadas al mercado interno, las cuales se han visto más afectadas por la liberalización económica. Estas formas son, sin duda, un ejemplo de la precariedad y la flexibilidad laboral. Cooper señala que: "Este proceso puede ocurrir cuando los bajos salarios ya no atraen a los hombres calificados o porque la ampliación de la oferta de mujeres, quienes son capaces de desempeñar el trabajo, deprime los salarios" (p. 178)

Si bien, este fenómeno afecta más a las mujeres por las condiciones de vulnerabilidad a las que se enfrentan al momento de entrar a los mercados de trabajo (por sus niveles más bajos de calificación y por las limitaciones que imponen las tareas domésticas y el cuidado de los hijos, aspectos que a pesar de los avances culturales sobre los significados de roles masculino y femenino, aún siguen siendo tarea exclusiva de las mujeres), no cabe duda que los hombres también son afectados por estos nuevos perfiles laborales, en primer lugar porque su rol tradicional se

cuestiona, y en segundo porque ellos también padecen los efectos del desempleo, los bajos salarios y las precarias condiciones de trabajo, en un contexto en el que la oferta de fuentes de empleo es escasa y la demanda masiva.

Esta situación, aunque de forma muy lenta, está transformando la composición de las actividades económicas y las ocupaciones por sexo: los hombres también están ingresando al empleo informal y está aumentando su participación en ramas de actividad que hasta hace algunos años, eran exclusivamente femeninas, fenómeno que también está sucediendo con algunas ramas de actividad que, hasta hace poco, eran masculinas, como es el caso de la electrónica o la industria automotriz. La transformación en las formas de distribución laboral por sexos, ha sido relativamente más rápida por ramas de actividad que por ocupaciones. (Guzmán, 2002)

A partir de la década de los noventa, se ha estimulado la instalación de maquiladoras fuera de las franjas fronterizas, principalmente fuera de la frontera norte donde se había concentrado desde los años sesenta. Esta situación también creó mayores oportunidades de empleo, fundamentalmente para las mujeres. No obstante que la industria maquiladora de exportación, ha sido una fuente de empleo particularmente femenino, a mediados de los noventa, comienza a revertirse esta tendencia de "exclusividad", los hombres están entrando a las maquiladoras, en ocupaciones que siguen siendo femeninas, principalmente en la frontera norte.

Mientras que en 1980, únicamente 10.8% del personal ocupado total ese ubicaba en municipios no fronterizos, en 1997 esa proporción se había elevado a 32.7%...en su mayoría mujeres (61%), localizados en Durango, Guanajuato, Aguascalientes, Jalisco, Puebla y Yucatán. [...] En los municipios de la frontera norte

se encuentra el 67.3% de la ocupación de la IME, cuyas entidades en orden de importancia son: Chihuahua (Ciudad Juárez es la plaza más importante), Baja California (Tijuana), Tamaulipas (Matamoros y Reynosa), Coahuila (Ciudad Acuña) y Sonora (Nogales) [...] donde se ha perdido la preponderancia del trabajo femenino, pues en 1997 las mujeres representaron sólo en 46.9% del personal ocupado. (UNIFEM, 1999)

El cuadro siguiente muestra, la importancia que tiene la industria maquiladora de exportación, como generadora de empleo femenino, fundamentalmente obrero, aunque debe tomarse en cuenta que su peso relativo en el conjunto de la población ocupada es muy pequeño.

Cuadro 9 Personal ocupado obrero por sexo en la Industria Maquiladora de Exportación. Promedio anual, 1980-1996

Año	Total Ocupado en la IME	Hombres obreros	% / Total Ocupado	Mujeres Obreras	% / Total Ocupado
1980	119,546	23,140	19.35	78,880	65.98
1990	446,436	140,919	31.56	219,439	49.15
1996	754,859	258,925	34.30	358,149	47.44
Total	1,320,841	422,984	32.02	656,468	49.70

Fuente: INEGI, Estadística de la industria maquiladora de exportación. Varios años

En el caso de la Industria Maquiladora de Exportación, el número de hombres también está aumentando en detrimento del número de mujeres también como efecto de la entrada de nuevas tecnologías:

No es que las mujeres estén siendo sustituidas por los hombres, sino que en las industrias maquiladoras de mayor sofisticación tecnológica, con una demanda de fuerza de trabajo de mayor calificación, los hombres también encuentran empleo en las ramas orientadas a la exportación. En las que tienen lugar más

importante en la generación de empleos dentro de esta industria, se puede observar la disminución relativa del personal femenino. (Cooper, 1997, p. 133)

2.3 EL EMPLEO FEMENINO EN EL SECTOR MANUFACTURERO. EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS.

Como se señaló en los párrafos anteriores, los cambios en la distribución por sexo del mercado laboral han sido sumamente lentos. Las mujeres siguen concentradas en las actividades que son una extensión de las tareas que realizan en el hogar, como las ramas textiles y las de alimentos, bebidas y tabaco o en actividades que por sus características productivas se relacionan con los estereotipos femeninos: destreza manual o actividades que requieren de mucha concentración.

2.3.1 Población ocupada femenina en manufactura

En términos de la Población Ocupada, para la década de los ochenta la participación de las mujeres en la industria siguió aumentando. En 1980 el porcentaje total de mujeres fue de 22.4% pasando en 1993 a 30.33%, que en términos absolutos significó la entrada de 496,259 mujeres, con una tasa de crecimiento en el periodo de 103.95%, mientras que la de los hombres sólo fue de 34%. (Cooper, 1997).

En 1980 las mujeres obreras representaban el 20.3% del total de trabajadores de la industria, concentradas prácticamente en las mismas ramas desde 1930: confección de prendas de vestir (28.2%); hilados, tejidos y estampados de fibras duras y blandas (24.5%) y alimenticia (16%) y las ramas en donde las mujeres obreras sobrepasaban en 50%: fabricación de calcetines, medias, camisetas, boneterías, etc. ropa, sombreros y confecciones para mujer, productos para el aseo personal y tocador. (Rendón, 1990)

Rendón señala que:

Si bien no se observa una diversificación significativa de las fuentes de trabajo industrial para las mujeres, algunas ramas modernas que se desarrollan a partir de los setenta concentraban ya en 1980 un número considerable. [tales como] la fabricación de maquinaria, equipo, accesorios, suministros eléctricos y la fabricación de equipo electrónico de radio, televisión, comercial y científico. (Rendón, 1990, p. 38)

Aunque la tendencia en la generación de los empleos siempre ha sido más limitada para las mujeres, para 1980 la diversificación y ampliación del empleo favoreció relativamente a las mujeres obreras en algunas ramas consideradas como masculinas, tales como automotriz, bebidas, productos metálicos, maquinaria y metalurgia.

En el siguiente cuadro, según los datos de Cooper (1997) a partir de la clasificación de los censos industriales, las ramas femeninas, es decir, aquellas con una proporción igual o mayor al porcentaje de la población ocupada femenina en el total, serían las siguientes:

Cuadro 10 Población femenina ocupada porcentual en las ramas femeninas, 1980-1993

Ramas	1980	1985	1988	1993
Industria Manufacturera. % femenino, respecto al total de trabajadores en el sector	22.40	23.20	26.20	30.33
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	23.8	23.70	24.60	28.84
Industria de la carne	28.70	20.60	21.40	24.67
Elaboración de conservas alimenticias	42.10	44.20	49	48.51
Fabricación de productos de panadería	24.80	26	27	31.36
Molienda de nixtamal y fabricación de tortillas	57	50.30	52.30	53.97
Fabricación de cocoa, confituras y chocolate	45	45.60	47.90	48.33
INDUSTRIA TEXTIL	15	18	19.70	30.33
Confección de materiales textiles	34.90	39.20	40.60	45.86
INDUSTRIA DEL VESTIDO	62.20	64.60	66.4	66.7

Elaboración de tejidos de punto	51	55.80	60.40	57.70
Confección de prendas de vestir	65.10	68	68.20	68.40
INDUSTRIA DEL CUERO Y CALZADO	24.10	28.30	31	32.25
Cuero, pieles y sus productos	22.70	22.90	24.60	29.03
Industria del calzado	24.50	29.8	32.90	33.24
INDUSTRIAL DE LA MADERA Y PAPEL	15.20	16.30	17.40	19.10
Imprenta, editorial e industrias conexas	22.30	22.90	26	27.69
QUÍMICA DEL HULE, PLÁSTICO, VIDRIO Y CEMENTO	16.85	19.77	21.70	24.27
Industria farmacéutica	38.60	42.50	43.20	43.60
Otras sustancias químicas	26.30	29.90	31.30	29.12
Elaboración de productos de plástico	22.20	26.60	33.10	36.84
PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	20.70	23.31	27.98	30.29
Máquinas de oficina, calculadoras y procesos informáticos	39.98	47.02	52.49	50.23
Máquinas, equipos, accesorios de suministro eléctrico	32.25	39.21	41.71	45.41
Fabricación de equipo electrónico	56.48	61.41	63.95	61.84
Aparatos y accesorios de uso doméstico	31.42	25.22	35.52	41.86
Manufactura de instrumentos de precisión	42.60	42.58	48.37	58.32
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	42.10	36.13	39.42	44.19

Y las ramas de mayor concentración femenina (porcentaje mayor al 50%) serían las siguientes (Cooper, 1997):

Cuadro 11 Ramas de la industria manufacturera con participación femenina mayor al 50% respecto al total de la población ocupada total en cada rama

Ramas	1980	1985	1988	1993
Molienda de nixtamal y fabricación de tortillas	57	50.30	52.30	53.97
Industria del vestido	62.20	64.60	66.4	66.7
Elaboración de tejidos de punto	51	55.80	60.40	57.70

Confección de prendas de vestir	65.10	68	68.20	68.40
Maquinas de oficina, calculadoras y procesos informáticos	39.98	47.02	52.49	50.23
Fabricación de equipo electrónico para radio, T.V., de comunicaciones y científico	56.48	61.41	63.95	61.84
Manufactura de instrumentos y equipo de precisión	42.60	42.58	48.37	58.32

El cuadro anterior muestra las ramas femeninas, con base en el total de la Población Ocupada (el porcentaje de participación para considerar una rama como femenina debe ser igual o mayor al porcentaje de la Población Ocupada femenina total), las ramas del cuadro anterior son con base en los Censos Industriales, pero si tomamos en cuenta las ramas clasificadas en las encuestas nacionales de empleo las ramas femeninas son las siguientes: alimentos, bebidas y tabaco, industria textil excepto prendas de vestir, confección de prendas de vestir y la industria del cuero y del calzado, ramas que de igual forma, han sido tradicionalmente femeninas.

Como se señaló anteriormente, el crecimiento de las mujeres en la actividad económica se debió en gran parte a la Industria Maquiladora, que hasta la fecha es una fuente de empleo femenino, sin embargo, su participación en el total de empleo femenino es muy pequeña.

Los cambios registrados a partir de la década de los ochenta se dan en las condiciones laborales al interior de las ramas femeninas, caracterizadas, principalmente por la precariedad laboral. Como se señaló en el Capítulo I, las ramas femeninas registran tasas negativas en el crecimiento de los salarios reales, lo mismo que la participación de éstos en el PIB.

En el siguiente capítulo se analizarán las condiciones de trabajo que presentan las ramas femeninas, según las Encuestas de Empleo.

CAPÍTULO 3 DISTRIBUCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO FEMENINA EN LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN, EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

Tomando en cuenta las tendencias y evolución del empleo femenino en el sector manufacturero, en este capítulo se presentan los resultados al análisis de los datos de las Encuestas Nacionales de Empleo¹³ sobre la Industria de Transformación.

Se ha señalado anteriormente que los cambios en la distribución del empleo por sexo, tanto en el sector manufacturero como en otras ramas de actividad económica, han sido sumamente lentos y han obedecido a una política económica de liberalización que para el caso de la Industria de Transformación, principalmente para sus ramas tradicionales, se ha tenido repercusiones negativas.

Al mismo tiempo, los cambios en las tendencias de los mercados de trabajo, tanto masculinos como femeninos, obedecen más a las condiciones de trabajo que a los niveles de empleo, como se demostrará a continuación.

Finalmente, se ha observado que la política económica exige a las empresas un alto índice de competitividad que no todas las empresas manufactureras pueden enfrentar con tecnologías de punta y que la opción a la competencia recae, por una parte, en la reducción de la oferta de empleo, pero particularmente en los bajos niveles salariales y en las precarias condiciones de trabajo, a través de la reducción de la contratación por tiempo

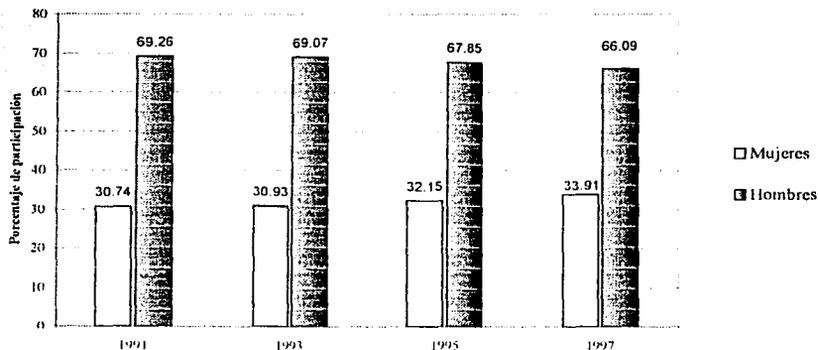
¹³ La información de las Encuestas Nacionales de Empleo utilizada en esta investigación es la *versión impresa* por el Instituto Nacional de Geografía Estadística e Informática y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

completo o de base, favoreciendo la tendencia a tipos de contrataciones más flexibles para el empleador como los contratos por tiempo, por obra determinada, a destajo, etc.

3.1 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA FEMENINA TOTAL

El crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA) femenina¹⁴ durante la década de los noventa en general fue estable y creciente. No registró grandes cambios:

Gráfico 3 Participación porcentual femenina y masculina en la población económicamente activa (PEA), 1991-1997



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

¹⁴ Todas las mujeres de 12 años o más que al momento de levantar la encuesta realizaban algún tipo de actividad económica o formaban parte de la Población Desocupada Abierta, (INEGI, 1997)

En términos absolutos, la participación de las mujeres en la PEA pasó de 9,599,035 mujeres en 1991 a 13,004,485 en 1997, esto significó que un aumento de 3,405,450 de mujeres en seis años.

3. 2 POBLACIÓN OCUPADA FEMENINA TOTAL

Respecto a la Población Ocupada femenina, que como se explicó en la parte metodológica de esta investigación, forma parte de la PEA femenina y representa el número real de mujeres que desarrollaron una actividad económica durante la semana de referencia de las encuestas; no se registra cambios importantes. Esta población tuvo un promedio porcentual de 96.3% entre 1991 y 1997.

3.3 RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA EN LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN

El criterio de selección de las ramas de actividad obedece a la participación femenina en cada una de ellas¹⁵; sin embargo, se debe tomar en cuenta que la importancia de dichas ramas como generadoras de empleo en la economía nacional no es tan significativa. Tomando en cuenta el total de la población ocupada, como ya se ha señalado en numerosos estudios, el sector que más absorbe trabajadores, y principalmente mujeres, es el sector servicios.

Durante el periodo de análisis, la rama de mayor concentración femenina, con una representación femenina de más del 60%, es la fabricación de prendas de vestir, rama que

¹⁵ Cfr. Introducción de esta investigación.

tradicionalmente ha sido fuente de empleo para las mujeres. Durante el periodo 1991-1997, el personal ocupado en el conjunto de las ramas seleccionadas, con relación al total de la población ocupada representa, en promedio, el 10.7%, mientras que de éstas las que más concentran trabajadores (hombres y mujeres) son las de alimentos, bebidas y tabaco y otras industrias de transformación, seguidas de la fabricación de prendas de vestir, en la cual, la mayoría son mujeres.

Cuadro 12 Población femenina ocupada en las ramas femeninas de la industria de transformación, 1991-1997

Año	PO Total en la IT (1)	Mujeres	% Mujeres / (1)	PO Total en ramas femeninas (2)	Mujeres	% Mujeres/ (1)	% Mujeres/ (2)
1991	4,707,835	1,646,079	34.96	2,179,499	1,049,922	22.30	48.17
1993	5,006,661	1,693,082	33.82	2,437,103	1,128,520	22.54	46.30
1995	5,066,909	1,529,308	30.18	2,201,184	872,391	17.21	39.63
1997	6,264,907	2,251,020	35.93	3,078,523	1,503,126	24.06	48.82

El siguiente cuadro muestra el número de empleos generados y perdidos durante el periodo, en el conjunto de las ramas seleccionadas. En general, el mayor número de empleos creados fue ocupado por las mujeres; sin embargo, al mismo tiempo fueron las mujeres las que mayor número de empleos perdieron. La diferencia en los empleos generados en el periodo resulta a favor de los hombres, aunque con una diferencia mínima.

Cuadro 13 Número de empleos femeninos y masculinos generados y perdidos en el conjunto de las ramas seleccionadas, 1991-1997

Periodos	Hombres		Mujeres	
	Generados	Perdidos	Generados	Perdidos
1991-93	181,936	0	120,863	42,255
1993-95	83,984	63,724	6,369	262,498
1995-97	265,479	18,925	630,735	0
Total	531,399	82,649	453,164	304,753
Empleos reales generados	448,750		906,378	

El Cuadro 13 nos muestra que la pérdida de empleos para los hombres es mucho menor que para las mujeres, aunque en términos del número de empleos generados, la diferencia no es tan significativa (78,235 empleos a favor de los hombres). El periodo de 1995-1997 registra el mayor número de empleos perdidos tanto para los hombres como para las mujeres, pero para las trabajadoras concentra la mayor pérdida de empleos.

Como balance, los empleos generados para las mujeres representan más del doble que los generados para los hombres, pero al mismo tiempo el porcentaje de empleos perdidos femeninos durante el periodo 1991-1997, representa el 33.62% de los empleos reales femeninos, mientras que en los hombres, este porcentaje equivale solo al 18.41%.

Cuadro 14 Empleos femeninos generados y perdidos en las ramas seleccionadas 1991-1997

Ramas de actividad	1991-93	1993-95	1995-97	1991-1997
Productos alimenticios bebidas y tabaco	-39,553	-108,145	+301,013	+153,315
Fabricación de prendas de vestir	+75,087	-134,214	+153,685	+94,558
Industria textil, excepto prendas de vestir	+45,776	-20,139	+63,133	+88,720

<i>Continúa</i>				
Industria del cuero y calzado	-2,702	+6,369	+112,904	+116,571
Total	78,608	496,488	630,735	453,164

Es el periodo de 1993 a 1995 en el cual se pierde la mayor cantidad de empleos para las mujeres, mientras que el periodo siguiente, 1995-1997, representa un periodo de recuperación beneficiando más a las mujeres que a los hombres.

Por rama de actividad, la que más pierde empleos es la de productos alimenticios, bebidas y tabaco, pero también la que más genera dentro de la tendencia hacia la recuperación del empleo entre 1995 y 1997.

En términos porcentuales, la rama con la mayor tasa de crecimiento de empleo femenino es la de industria del cuero y calzado y la que registra la menor tasa de crecimiento es la fabricación de prendas de vestir, aunque cuero y calzado es la rama con menor personal ocupado femenino del total de ramas seleccionadas.

Cuadro 15 Variaciones porcentuales del crecimiento del empleo femenino por rama de actividad económica, 1991-1997

	1993	1995	1997	1991-97
	%	%	%	%
Total	8.7	7.6	15.8	35.4
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	-8.7	-25.9	97.5	33.6
Industria textil, excepto prendas de vestir	81.8	-19.8	77.4	158.6
Fabricación de prendas de vestir	15.7	-24.3	36.7	19.8
Industria del cuero y calzado	-4.5	11.1	177.0	193.9

Cuadro 16 Distribución de la población ocupada femenina en las ramas seleccionadas

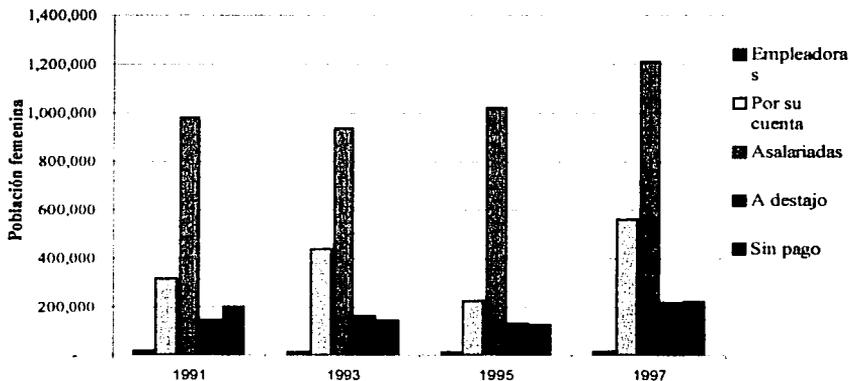
	1991			1993			1995			1997		
	PO Total	Mujeres	%	PO Total	Mujeres	%	PO Total	Mujeres	%	PO Total	Mujeres	%
Población Ocupada Total	30,534,083	9,227,170	29.85	32,832,680	10,084,643	30.71	33,881,068	10,854,312	32.03	37,359,758	12,564,272	33.6
Productos												
alimenticios	1,137,167	456,473	40.14	1,180,654	416,920	35.31	1,106,338	308,775	27.91	1,532,994	609,788	39.78
bebidas y tabaco												
Industria textil excepto prendas de vestir	169,967	55,972	32.93	248,283	101,738	40.98	262,314	81,599	31.11	306,522	144,732	47.22
Fabricación de prendas de vestir	626,527	477,349	76.19	753,528	552,436	73.31	635,249	418,222	65.84	838,551	571,907	68.20
Industria del cuero y del calzado	242,908	60,128	24.75	254,638	57,426	22.55	197,283	63,795	32.34	400,456	176,699	44.12
TOTAL RAMAS FEMENINAS	3,301,491	1,342,738	40.67	3,582,819	1,412,518	39.42	3,429,735	1,192,511	34.77	4,522,890	1,936,328	42.81

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

3.4. POSICIÓN EN EL EMPLEO

Las mujeres en la industria de transformación, son en su mayoría asalariadas. Lo que es importante señalar en esta categoría es que durante el periodo 1991-1997, aumenta principalmente el trabajo por cuenta propia, seguido del trabajo a destajo, lo que refleja una precarización del trabajo femenino en la industria de transformación, y fundamentalmente en este periodo:

Gráfico 4 Distribución absoluta de la población femenina ocupada por posición en el trabajo, 1991-1997



El gráfico anterior muestra que a pesar de que el trabajo asalariado no deja de crecer, el trabajo por cuenta propia mantiene una tendencia ascendente (a excepción de 1995), llegando a sus puntos más alto en 1993 y 1997 con 25.8 % y 25.2 % de las mujeres de la

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

industria de transformación en este rubro, respectivamente, comparados con 1991 y 1995 con porcentajes menores al 20% (19% y 14.8% respectivamente). Esta tendencia es mucho más clara si vemos el porcentaje de crecimiento para el periodo 1991-1997 en cada una de las posiciones laborales:

Cuadro 17 Porcentaje de crecimiento del empleo femenino por posición en el trabajo, 1991-1997

Posición en el trabajo	1991-1997
Empleadoras	-20.5%
Por cuenta propia	77.1%
Posición en el trabajo	1991-1997
Asalariadas	23.4%
A destajo	48.1%
Sin pago	9.4%
Otros	-19.9%

Los datos por rama de actividad económica sólo están disponibles para 1991 y 1993. En el cuadro siguiente se muestra el lugar que ocupan los porcentajes más altos de ocupación femenina por rama de actividad, según la posición en el trabajo.

Cuadro 18 Población ocupada femenina por rama de actividad, según posición en el empleo, 1991-1993

Rama de actividad	1991			1993		
	1°	2°	3°	1°	2°	3°
Alimentos, bebidas y tabaco	A=48.98%	PC=24.19%	SP=17.33%	A=46.47%	PC=31.18%	SP=16.01%
Textil, vestido y cuero y calzado	A=46.15%	PC=31.44%	SP=12.77%	PC=39.74%	A=39.17%	AD=14.67%

A= Asalariadas, PC= Por su cuenta, SP= Sin pago, AD=A destajo

En 1991 el porcentaje más alto de la población ocupada femenina en las ramas seleccionadas trabaja como *asalariada*, pero en 1993 esta tendencia sólo se mantiene en la rama de alimentos bebidas y tabaco, mientras que para la industria textil, prendas de vestir y cuero y calzado –que no aparece desagregada en sus tres componentes– el porcentaje más alto se registra en la posición *por su cuenta*, con una leve diferencia en contra de las *asalariadas*. Esto significa que para la primera rama, por lo menos el 41.52% en 1991 y el 47.19% en 1993, de la población ocupada femenina, se encuentra fuera de la posición *asalariada* y en la segunda rama por lo menos el 44.21% en 1991 y el 54.41% en 1993.

El dato importante es que la tendencia en las ramas femeninas ubica en primer lugar la posición *asalariada* y en segundo lugar, con porcentajes muy cercanos al primer lugar, el trabajo por cuenta propia, y en tercer lugar el trabajo sin pago y finalmente la posición a destajo.

3.5 NÚMERO DE EMPLEADOS EN EL LUGAR DE TRABAJO

El número de trabajadores en el lugar de trabajo nos da una idea del tamaño de empresa en la que trabajan las mujeres, ya sea grande, mediana, pequeña o micro. También nos brinda información relacionada con la posición en el trabajo (trabajo por cuenta propia, a destajo y asalariado).

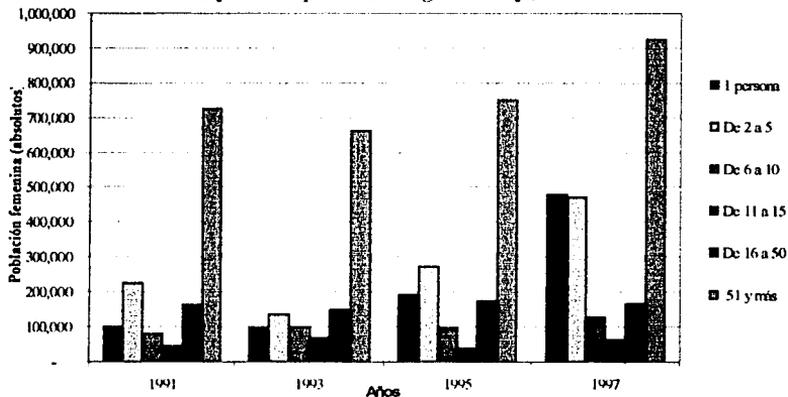
El siguiente cuadro señala el porcentaje de mujeres respecto al total de la población ocupada en cada rubro, según, el número de trabajadoras en el lugar de trabajo:

Cuadro 19 Distribución porcentual de la población femenina en la industria de transformación, según número de trabajadores en el lugar de trabajo

No. de empleados	1991	1993	1995	1997	Promedio 1991-1997
1 persona	40.3%	38.2%	45.7%	60.9%	46.27
2 a 5 personas	31.7%	17.7%	25.6%	32.2%	26.8
6 a 10 personas	25.7%	27.1%	34.1%	35.3%	30.55
11 a 15 personas	23.9%	36%	24.6%	29.2%	28.4
16 a 50 personas	31.1%	28.8%	30.7%	31.1%	30.4
51 y más	32.4%	29.8%	29.5%	32.3%	30.95
No especificado	47.3%	41.8%	34.1%	60.7%	45.9

En términos de la distribución porcentual por sexo, los lugares de trabajo con una sola persona concentran mayor número de trabajadoras, tendencia que durante el periodo estudiado se vuelve fundamental como fuente de trabajo para las trabajadoras en la industria de transformación, ya que como vemos, del total de trabajadores (hombres y mujeres) en el rubro *una sola persona* en 1997, la mayoría son mujeres (60.9%). Tomando en cuenta el promedio del periodo, efectivamente las mujeres trabajan en lugares con una sola persona, no obstante el alto porcentaje de ellas que no especifican cuántos empleados hay en su lugar de trabajo.

Gráfico 5 Distribución absoluta de la población femenina por número de trabajadores empleados en el lugar de trabajo, 1991-1997



En el gráfico anterior se observa que a pesar de que el rango de 51 o más trabajadoras empleadas en el lugar de trabajo es la que concentra el mayor número de mujeres, la tendencia durante el periodo de 1991 a 1997 es la participación femenina en lugares de trabajo con 2 a 5 empleados y con una persona empleada (ellas mismas como las únicas trabajadoras). Es decir que durante el periodo las mujeres están trabajando en micro y pequeños negocios.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 20 Crecimiento porcentual anual de la población femenina según el número de empleados en el lugar de trabajo, 1991-1997

MUJERES	1991	1993	% Cre	1995	% Cre	1997	% Cre	1991-97 % Cre
Ninguno	292,002	403,315	38.1	ND	ND	ND	ND	ND
1 persona	99,706	99,042	-0.7	192,387	94.2	478,744	148.8	380.2
2 a 5	224,973	137,469	-38.9	273,974	99.3	470,162	71.6	109.0
6 a 10	79,994	100,507	25.6	94,973	-5.5	128,019	34.8	60.0
11 a 15	45,524	69,023	51.6	37,939	-45.0	63,595	67.6	39.7
16 a 50	164,087	149,468	-8.9	175,202	17.2	167,271	-4.5	1.9
51 y más	726,977	663,152	-8.8	751,590	13.3	925,856	23.2	27.4
No especificado	41,020	27,330	-33.4	21,069	-22.9	17,373	-17.5	-57.6

Ahora bien, el análisis por ramas durante el período presenta resultados muy heterogéneos:

1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco: de 1991 a 1995 alrededor del 30% de las mujeres ocupadas en esta rama se ubicaban en lugares de trabajo con 51 y más empleados, pero para 1997 solo el 17% de las mujeres se ubican en esta categoría. Entre 1991 y 1993, el segundo porcentaje más alto lo tiene la categoría de ningún empleado en el lugar de trabajo, pero para 1995 y 1997 esta categoría desaparece y el porcentaje más alto se ubica en la categoría de 2 a 5 empleados (39.60% y 43.78% respectivamente). Para el último año, el 72.47% de las mujeres en esta rama trabajan en locales de 1 a 5 empleados.

2. Industria textil, excepto prendas de vestir, fabricación de prendas de vestir e industria del cuero y del calzado (aparecen agregadas para 1991 y 1993): En 1991, el 31.32% de las mujeres en la rama se ubican en la categoría de ningún empleado, porcentaje que pasa a 38.58% en 1993 y en segundo lugar en la categoría de 51 y más, con un promedio del 30% de mujeres ocupadas.

Para 1995 y 1997 las ramas aparecen desagregadas y muestran los siguientes resultados:

Cuadro 21 Distribución porcentual de la población femenina en las ramas seleccionadas, según número de empleados en el lugar de trabajo (porcentajes más altos)

	1995			1997		
	1 pers	2 a 5 pers	51 y más	1 pers	2 a 5 pers	51 y más
Textil	25.50	39.78	21.70	54.84	14.53	16.63
Prendas de vestir	21.44	12.59	33.20	34.35	15.06	26.51

	1995			1997		
	16 a 50 pers	51 y más	NE	16 a 50 pers	51 y más	NE
Cuero y calzado	21.15	35.95	18.97	5.90	85.12	0

En estos términos, para 1995 y 1997, los porcentajes más altos los registran, por una parte, las categorías con menor número de empleados, y por otra la categoría más alta (51 y más empleados).

Según el número de empleados en el lugar de trabajo, las mujeres están concentradas en los espacios con menor número de trabajadores y en aquellos con el número más alto registrado en las encuestas.

3.6 TIPO DE LOCAL¹⁶

La dificultad para analizar esta categoría radica en los diferentes rubros que se manejan entre las Encuestas de 1991 y 1993 y las de 1995 y 1997, lo que hace imposible comparar todo el periodo¹⁷:

Para los años 1991 y 1993 los rubros que presenta la Encuesta Nacional de Empleo, son los siguientes: sin local; pequeños y vehículos, medianos y grandes, trabajadores en Estados Unidos, otros y no especificado, además de que en estos años la información se presenta desagregada por rama de actividad.

Para 1995 y 1997, los rubros de la Encuesta Nacional de Empleo son los siguientes:

CON LOCAL:

1. Pequeños
2. Medianos y grandes
3. Otro
4. No especificado

SIN LOCAL:

1. Ambulantes de casa en casa o improvisado
2. En vehículo

¹⁶ La definición de la Encuesta Nacional de Empleo 1997 señala que "Esta variable no debe considerarse como expresión del tamaño de la empresa, negocio o patrón donde trabajan los ocupados, sino como un acercamiento a las características de los establecimientos en términos de contar o no con lugares e instalaciones específicas para trabajar." p. 375

¹⁷ Esta variable no viene definida en el glosario de las encuestas. Por ejemplo, la categoría *trabajadores sin local en vehículos como ambulantes o de casa en casa* no es clara para aquellos trabajadores y trabajadoras que se ubican en la industria de transformación. Podría decirse que más que explicar si se cuenta o no con un lugar específico para desempeñar la actividad económica, explica la forma en como distribuyen lo

3. En su domicilio
4. Puesto semifijo o tianguis
5. Otro

En el periodo estudiado, la mayoría de las mujeres que trabajan en la industria de transformación se ubican en locales medianos y grandes, con una tendencia ascendente en las variaciones porcentuales por año, a excepción de 1993, pero que en términos absolutos no refleja grandes cambios:

Cuadro 22 Variaciones porcentuales en la población femenina según tipo de local, 1991-1993

Tipo de local	1991	1993
Sin local	29.1	35.5
Pequeños y vehículos	17.3	17.5
Medianos y grandes	53.6	47.0

Cuadro 23 Variaciones porcentuales de la población femenina que labora sin local, 1995-1997

Sin local	1995	1997
Mujeres sin local	20.8	34.8
Ambulantes de casa en casa o improvisado	0.9	0.6
	1995	1997
En vehículo	0.3	0
En su domicilio	98.7	98.7
Puesto semifijo o tianguis	0.1	0.6
Otros	0	0.1

trabajadores sus mercancías ya transformadas, sin embargo, esto correspondería a los servicios, y en todo caso al comercio, pero la Encuesta no lo especifica.

Cuadro 24 Variaciones porcentuales de la población femenina que labora con local, 1995-1997

Con Local	1995	1997
Pequeños	24.2	26.1
Medianos y grandes	75.8	73.9
Otro	0	0
No especificado	0	0

El rubro *pequeños y vehículos* aparece de esta manera para los años de 1991 y 1993, mientras que para 1995 y 1997, *pequeños* forma parte de la categoría *Con Local*, y *vehículos* forma parte de *Sin Local*, sin embargo, el número de trabajadoras *en vehículo* en estos últimos años es muy baja, para 1995 es de 0.06% y para 1997 no se registran casos. El rubro *en su domicilio* aparece sólo en 1995 y 1997 y forma parte de *Sin Local*.

Observando la distribución porcentual de las mujeres, por tipo de local, se tiene que la mayoría de las mujeres cuenta con un local en el que desarrolla sus actividades económicas y estos locales son medianos y grandes, seguidos de locales pequeños; sin embargo, un importante porcentaje de mujeres no tienen local para trabajar (en promedio un 30% de las mujeres) y de éstas, prácticamente todas, desarrollan sus actividades en su domicilio.

En términos absolutos y tomando en cuenta los porcentajes de crecimiento de los rubros, se observa un porcentaje negativo para el empleo femenino en los locales medianos y grandes y un aumento en el trabajo como ambulantes de casa en casa o improvisado, así como en puestos semifijos o tianguis.

Cuadro 25 Variaciones porcentuales del crecimiento del empleo femenino, según tipo de local, 1991-1997

Tipo de local	1991	1993	% Cre	1995	% Cre	1997	% Cre
Pequeños y vehículos	289,560	298,579	3.1	294,071	-1.5	380,144	29.3
Medianos y grandes	896,750	802,553	-10.5	918,078	14.4	1,076,615	17.3
Sin local	488,003	604,632	23.9	318,085	-47.4	778,928	100.0
Ambulantes de casa en casa o improvisados	ND	ND	ND	2,775	-	4,663	68.0
En su domicilio	ND	ND	ND	314,104	-	768,584	144.7
Puesto semifijo o tianguis	ND	ND	ND	280	-	5,214	1,762.1

Cuadro 26 Distribución porcentual femenina por rama de actividad económica, según tipo de local, 1991-1993

	1991			1993		
	Sin local	Pequeños y vehículos	Medianos y grandes	Sin local	Pequeños y vehículos	Medianos y grandes
Mujeres en la Industria de Transformación	29.15	17.29	53.56	35.45	17.50	47.05
Productos alimenticios bebidas y tabaco	33.99	24.27	41.74	40.67	25.73	33.60
Industria textil excepto prendas de vestir	28.21	10.38	61.41	63.05	5.78	31.18
Fabricación de prendas de vestir	54.63	14.70	30.67	55.98	15.52	28.49
Industria del cuero y del calzado	6.51	27.27	66.23	3.06	47.65	49.29

La distribución por ramas según el tipo de local muestra que en casi todos los casos, a excepción de cuero y calzado, hay un aumento de mujeres que realizan sus actividades sin local, probablemente en su casa, y en segundo lugar en locales medianos y grandes. Sobresale el porcentaje considerable de mujeres que realizan sus actividades en pequeños

locales o en vehículos, como es el caso de la industria de alimentos bebidas y tabaco e industria del cuero y del calzado; para este último caso, el porcentaje de mujeres en los dos años, pasa de 27.27% a 47.65 %.

1. En productos alimenticios, bebidas y tabaco, aumenta el porcentaje de mujeres que trabaja sin local o en pequeños establecimientos, en detrimento de los locales grandes y medianos.
2. En la industria textil, excepto prendas de vestir, en 1991 la mayor parte de las mujeres trabajaba en locales, grandes y pequeños, mientras que en 1993, esta mayoría está ocupada sin un local.
3. La fabricación de prendas de vestir es una rama polarizada, ya que en primer lugar, las mujeres ocupadas en esta rama no tienen un local para desarrollar sus actividades, o todo lo contrario, ejercen su actividad económica en locales medianos y grandes.
4. En la industria de cuero y calzado es muy significativo que en 1991, la mayoría de las mujeres ocupadas se ubicaban en locales medianos y grandes, pero para 1993 esta situación se revierte: casi la mitad de las mujeres desempeña la ocupación en pequeños locales o en vehículos, y la otra mitad está en locales medianos y grandes.

3.7 DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO¹⁸

En esta categoría se puede observar que la mayoría de las mujeres laboran de 40 a 48 horas, tendencia que se ve disminuida para los años 1993 y 1995, sin embargo se recupera para 1997.

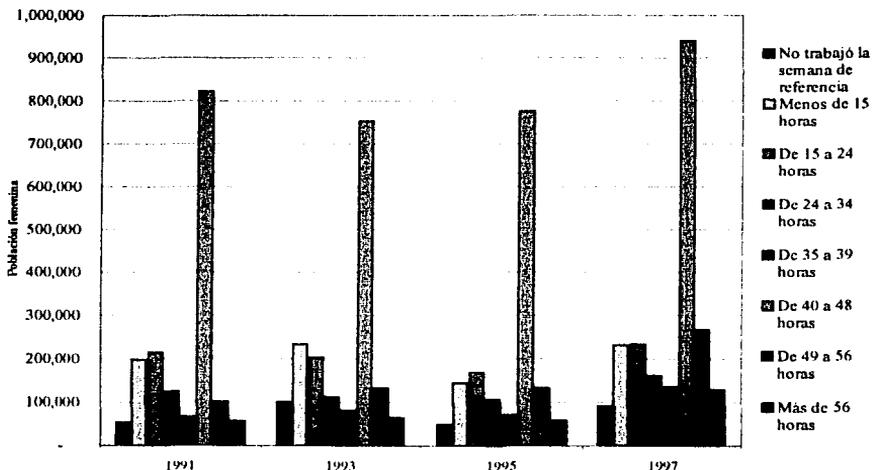
El cambio que se refleja en el periodo está en el rubro de 49 a 56 horas, que para 1997 pasa de 134,535 mujeres a 267,565. El otro rubro que registra un cambio significativo es el de *más de 56 horas* pasando de 59,461 mujeres en 1995 a 130,162 mujeres para 1997. Por otra parte, también se registra un aumento importante el número de mujeres que trabajan de 35 a 39 horas.

Cuadro 27 Variaciones porcentuales del crecimiento del empleo femenino según duración de la jornada de trabajo.

Duración de la jornada de trabajo	1991	1993	% Cre	1995	% Cre	1997	% Cre	1991-97 % Cre
Población ocupada	1,646,074	1,693,082	2.9	1,517,546	-10.4	2,198,592	44.9	33.6
No trabajo la semana de referencia	53,775	102,060	89.8	50,381	-50.6	92,360	83.3	71.8
Menos de 15 horas	199,428	235,857	18.3	146,272	-38.0	233,127	59.4	16.9
De 15 a 24	216,534	203,747	-5.9	170,231	-16.4	236,093	38.7	9.0
De 25 a 34	125,715	114,183	-9.2	107,747	-5.6	161,983	50.3	28.8
De 35 a 39	67,375	82,696	22.7	71,509	-13.5	137,069	91.7	103.4
De 40 a 48	822,271	753,919	-8.3	776,606	3.0	940,233	21.1	14.3
De 49 a 56	103,176	133,898	29.8	134,535	0.5	267,565	98.9	159.3
Más de 56	57,581	66,722	15.9	59,461	-10.9	130,162	118.9	126.1
No especificado	224	0	-100	804	-	0	-100	-100

¹⁸ A partir de esta variable, los datos de las Encuestas Nacionales de Empleo, no aparecen desagregados por rama de actividad. Los datos se muestran para el total de trabajadoras ocupadas en la Industria de Transformación.

Gráfico 6 Distribución absoluta de la población femenina según duración de la jornada de trabajo, 1991-1997



En la duración de la jornada de trabajo tenemos una polarización: se constata que se cumple la tendencia general de las mujeres a trabajar de 40 a 48 horas en este periodo, pero vemos que por una parte aumenta el número de mujeres que trabajan más de 48 horas, ubicadas en los rubros de 49 a 56 horas y en más de 56 horas, y por otra se observa un aumento de mujeres que trabajan en otros rubros menores al de 40 a 48 horas.

Tomando en cuenta las variaciones porcentuales para el periodo 1991-1997 se tiene que los rubros que más crecieron en cuanto al número de mujeres, fueron:

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Cuadro 28 Rangos de la duración de la jornada de trabajo que presentaron el mayor crecimiento del número de mujeres, 1991-1997

Duración de la jornada de trabajo	1991-1997 variación porcentual	Número de mujeres en 1991 y 1997	
		1991	1997
De 49 a 56 horas	159.3 %	103,176	267,565
Más de 56 horas	126.1%	57,581	130,162
De 35 a 39 horas	103.4%	67,375	137,069

Estas variaciones nos indican un aumento en el número de horas que las mujeres destinan al trabajo extradoméstico, en contra de la tendencia generalizada de que las mujeres recurren a trabajos extradomésticos que sean compatibles con las tareas del hogar y el cuidado de los hijos, empleándose en trabajos con una jornada de trabajo de pocas horas. Sin embargo, las cifras nos indican que a pesar de que el número de mujeres ubicadas en los rubros menores a 40 horas no deja de crecer y generalmente es superior a los rubros de más de 48 horas, éstos últimos han aumentado.

3.8. FORMA DE PAGO¹⁹

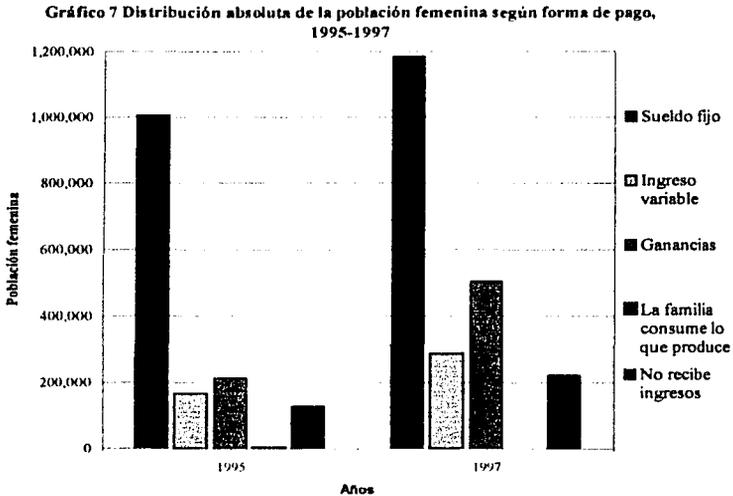
En la forma de pago²⁰, se manejan las siguientes variables: sueldo fijo; ingreso variable; ganancias; la familia consume lo que produce; no recibe ingresos y no especificado.

En cuanto a la distribución de las mujeres que trabajan en la industria de transformación, las cifras muestran que la mayoría de las mujeres reciben un sueldo fijo (el

¹⁹ La forma de pago es una variable que no aparece en las encuestas de 1991 y 1993, sino a partir de 1995 y "Hace referencia al carácter de los ingresos que recibieron los ocupados (excepto iniciadores de un próximo trabajo) en la semana de referencia, dependiendo de su posición en el trabajo (ganancias o sueldo) y del tiempo o cantidad de trabajo (destajo, horas trabajadas)". Encuesta Nacional de Empleo, 1997, México, INEGI, STPS, p. 372

²⁰ Sólo hay datos disponibles para 1995 y 1997 ya que en los años anteriores, que forman parte del estudio, esta categoría no aparece en las encuestas, de ahí que sea imposible hacer un balance de todo el periodo.

66.3% de las mujeres para 1995 y el 53.8% para 1997). En segundo lugar, están las mujeres que obtienen sus ingresos a través de las ganancias, y en tercer lugar a través de un ingreso variable:



En el gráfico se observa que, en términos absolutos, la forma de pago de sueldo fijo es la que predomina para las mujeres en la industria de transformación; sin embargo, los rubros de ingreso variable y ganancias aumentaron de manera significativa de 1995 a 1997, lo que puede relacionarse con el aumento del trabajo por cuenta propia y el aumento de las mujeres que trabajan en lugares con un solo empleado, es decir una relación directa en estos rubros que pueden demostrar el aumento del empleo informal en las mujeres.

También aumenta el número de mujeres que no reciben ingresos pasando de 128,257 a 223,137 mujeres.²¹

Las mujeres que se ubican en la producción para el autoconsumo (la familia consume lo que produce), representan un número muy reducido en el periodo. Para 1995 se registran 1,855 y para 1997 sólo 483 mujeres.

Cuadro 29 Variaciones porcentuales en el crecimiento de la población femenina según la forma de pago

Forma de pago	1995	1997	%Crecimiento
Sueldo fijo	1,006,654	1,183,840	17.6
Ingreso variable	166,473	288,024	73.0
Ganancias	214,307	503,108	134.8
La familia consume lo que produce	1,855	483	-74.0
No recibe ingresos	128,257	223,137	74.0
No especificado	0	0	0

El cuadro muestra que la forma de pago a través de *ganancias* fue la que en el periodo 1995-1997 registró el mayor aumento de mujeres, seguido de aquellas que *no reciben ingresos* y que probablemente estén trabajando en micro y pequeñas empresas familiares.

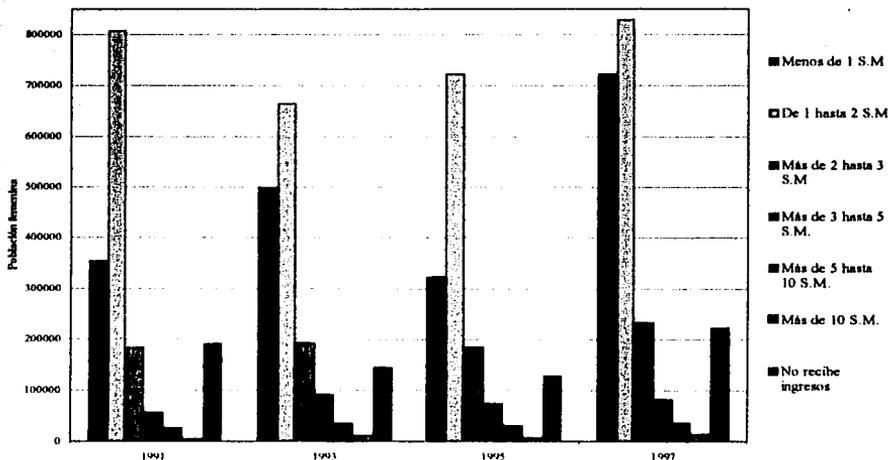
²¹ Para 1995 el número de mujeres ubicadas en la posición en el trabajo *sin pago* es el mismo que en la forma de pago *no reciben ingresos*: 128,257 trabajadoras. Sin embargo para 1997 los datos muestran una pequeña diferencia que podría explicarse por la forma en que la Encuesta recolectó los datos: para la posición en el trabajo *sin pago* se registraron 223,423 trabajadoras y según la forma de pago las que no recibieron ingresos fueron 223,137.

3.9. NIVEL DE INGRESOS

La Encuesta Nacional de Empleo mide el nivel de ingresos a partir de la percepción monetaria mensual de los ocupados y ocupadas, en términos de los salarios mínimos mensuales vigentes en el momento del levantamiento. Esta variable incluye a los trabajadores que no recibieron pago alguno dentro de la categoría “no recibe ingresos”.

El siguiente gráfico nos muestra la distribución de las mujeres en la industria, según su nivel de ingresos:

Gráfico 8 Distribución absoluta de la población femenina según nivel de ingresos, 1991-1997



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El gráfico muestra que en el periodo de estudio, los rangos de la categoría *nivel de ingresos*, en donde se concentran la mayoría de las mujeres que laboran en la Industria de la Transformación son los rangos más bajos en la escala de los salarios mínimos: en primer lugar las mujeres que ganan de 1 hasta 2 salarios mínimos y en segundo aquellas que ganan menos de un salario mínimo.

Cuadro 30 Mujeres que ganaron menos de un salario mínimo y de 1 hasta 2 s.m., y su porcentaje respecto al total de trabajadoras en la Industria de Transformación, 1991-1997

Años	Total de mujeres en I.T. (a)=100%	Menos de 1 S.M. (b)	% / (a)	De 1 hasta 2 S.M. (c)	% / (A)	% (b)+(c) / (a)
1991	1,646,079	355,257	21.6	807,776	49.1	70.7
1993	1,693,082	500,093	29.5	664,722	39.3	68.8
1995	1,517,546	323,899	21.3	722,798	47.6	68.9
1997	2,198,592	723,431	32.9	828,473	37.7	70.6

El cuadro 30 muestra, de manera evidente, la concentración de las mujeres en las categorías más bajas del nivel salarial, y el gráfico muestra el escaso número de mujeres que ganan más de 10 salarios mínimos y el aumento de mujeres en el rubro *no recibe ingresos*, señalada anteriormente en las categorías de *forma de pago* y de *posición en el trabajo*. Sin embargo, durante el periodo podemos observar un aumento importante del número de mujeres en la categoría de más de 2 hasta 3 salarios mínimos.

Cuadro 31 Variaciones porcentuales del crecimiento del empleo femenino en la Industria de Transformación según el nivel de ingresos, 1991-1997

Nivel de ingresos	1991	1993	% Cre	1995	% Cre	1997	% Cre	1991-97 % Cre
Menos de 1 S.M.	355,257	500,093	40.8	323,899	-35.2	723,431	123.4	103.6
De 1 hasta 2 S.M.	807,776	664,722	-17.7	722,798	8.7	828,473	14.6	2.6
Más de 2 S.M.	184,213	193,124	4.8	185,893	-3.7	234,102	25.9	27.1
Más de 3 hasta 5 S.M.	56,103	92,176	64.3	73,907	-19.8	82,681	11.9	47.4
Más de 5 hasta 10 S.M.	26,324	34,759	32.0	30,986	-10.9	35,611	14.9	35.3
Más de 10 S.M.	4,775	11,283	136.3	7,133	-36.8	13,285	86.2	178.2
No recibe ingresos	191,876	144,881	-24.5	128,257	-11.5	223,137	74.0	16.3
No especificado	19,755	52,044	163.4	44,673	-14.2	57,872	29.5	192.9

En términos de variaciones porcentuales se observa que el segundo rubro con mayor crecimiento durante el periodo, antecedido por el de las mujeres que no especificaron su nivel de ingresos, es el de las mujeres que ganaron más de 10 salarios mínimos; sin embargo, como ya se señaló anteriormente, el número de mujeres en este rubro es muy pequeño y representa entre el 0.3 % en 1991 y el 0.6% en 1997 del total de mujeres en la Industria de Transformación. Posteriormente los rubros con variaciones porcentuales importantes son: *menos de un salario mínimo* que concentra en promedio el 26 % de la población femenina y el de *más de 3 hasta 5 salarios mínimos* que concentra en promedio el 4.4 % de las mujeres.

3.10. TIPO DE PRESTACIONES

En esta categoría, para los años 1995 y 1997 se agregan nuevos tipos de prestaciones que en los años anteriores no se manejaban.

Para todos los años, las prestaciones son las siguientes:

1. Sin prestaciones
2. Sólo seguridad social
3. Seguridad social y otras prestaciones
4. No tiene seguridad social pero sin otras prestaciones y
5. No especificado.²²

Para 1995 y 1997 además de las anteriormente señaladas se presentan:

1. Aguinaldo y/o vacaciones
2. Aguinaldo y/o vacaciones y otras prestaciones
3. Otras prestaciones distintas de aguinaldo y/o vacaciones
4. Ninguna prestación;
5. Trabajadores sin pago
6. No especificado

²² El problema en este primer grupo de prestaciones es la inexistencia de datos especificados para las mujeres, por rama de actividad para los años 1991 y 1993, las Encuestas de estos años solo presentan datos del tipo de prestaciones para el total de mujeres ocupadas.

3.10.1 TIPO DE PRESTACIONES (PRIMER GRUPO)

Para el primer grupo de prestaciones no se puede hacer un comparativo para todo el periodo 1991-1997, ya que para 1991 y 1993 sólo se presentan datos para el total de mujeres ocupadas y no se especifica por rama de actividad económica, sin embargo se observan algunas tendencias interesantes:

Del total de la población femenina ocupada en 1991, es decir 9,185,158 mujeres, el 54.1% no tenían prestaciones y el 45.9% (4,213,861) gozaban de ellas. Del total de mujeres que tenían prestaciones, (4,213,861) el 82,1% se encontraba en la mejor posición con *seguridad social y otras prestaciones*, en tanto que el 12% no tenía *seguridad social pero si otras prestaciones*, el 5.52% sólo tenía *seguridad social* y el resto no estaba especificado.

Para 1993, el número de mujeres sin prestaciones aumenta y el de mujeres con prestaciones disminuye (en términos absolutos y porcentuales).

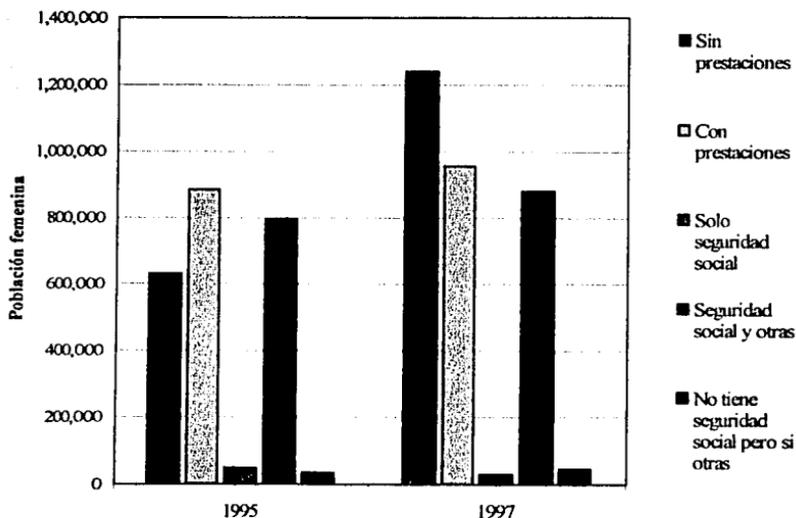
Del total de mujeres ocupadas, (9,999,347 mujeres) excluyendo a las iniciadoras de un próximo trabajo, el 59.3% (5,929,064) no tenían prestaciones y el 40.7% (4,070,283) si tenían.

Del total de mujeres con prestaciones, la distribución en los diferentes rubros es la misma, pero disminuye el número de mujeres que tienen *seguridad social y otras prestaciones*, también las que *no tienen seguridad social pero si otras prestaciones* y aumentan ligeramente aquellas que declararon tener *sólo seguridad social*, pasando de 232,681 en 1991 a 248,580 para 1993.

La conclusión de estos datos es que la mayoría de las mujeres ocupadas entre 1991 y 1993 no tiene ningún tipo de prestación social, esto puede explicarse por el aumento en el trabajo por cuenta propia, el trabajo femenino en locales de una sola persona, lo que refleja una creciente tendencia al autoempleo, en donde no hay posibilidades de prestaciones.

Por otra parte, podría explicarse por el incumplimiento de las empresas para otorgar las prestaciones de ley. El gráfico siguiente muestra la distribución femenina por tipo de prestación para el primer grupo en los años de 1995 y 1997:

Gráfico 9 Distribución absoluta de la población femenina según tipo de prestaciones, 1995-1997



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Para 1995 y 1997, la tendencia hacia la disminución de las mujeres con prestaciones continúa, lo mismo que se presentó entre 1991 y 1993 para el total de la población femenina ocupada, aunque aquí sí se observa un ligero aumento en las mujeres que declararon recibir prestaciones.

Los datos de 1995 y 1997 revelan una inversión en las tendencias ya que en 1995 el 41.7 % de las mujeres en la industria de transformación (632,004) no recibían prestaciones, frente a un 58.4% (885,542) que sí recibía, mientras que en 1997 el 56.5% (1,241,858) del total de mujeres ocupadas en la industria de transformación, no tenía prestaciones y el 43.5% (956,734) declaró tener prestaciones.

Del total de mujeres con prestaciones la mayoría *recibe seguridad social y otras prestaciones*, siguiendo las tendencias de 1991 y 1993 para el total de mujeres ocupadas.

Cuadro 32 Variaciones porcentuales en el crecimiento del empleo femenino en la Industria de Transformación por tipo de prestaciones (primer grupo), 1995-1997.

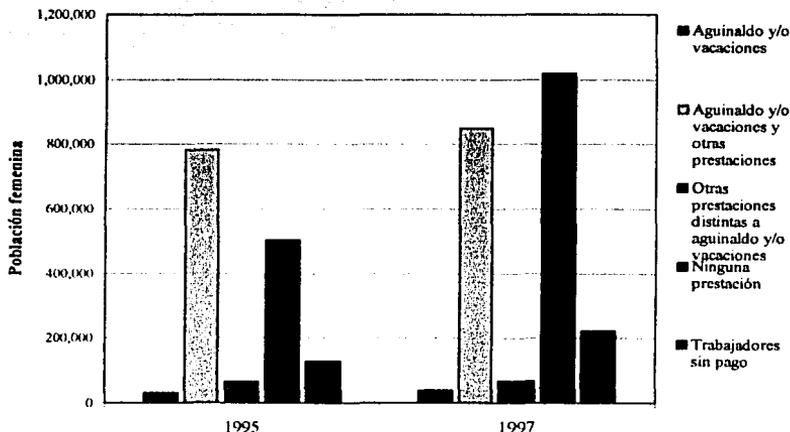
PRESTACIONES	1995	1997	% crecimiento
Sin prestaciones	632,004	1,241,858	96.50
Con prestaciones	885,542	956,734	8.04
Sólo seguridad social	48,896	28,734	-41.23
Seguridad social y otras prestaciones	797,183	882,637	10.72
No tiene seguridad social pero si otras prestaciones	34,369	45,363	31.99
No especificado	5,094	0	-100.00

3.10.2 TIPO DE PRESTACIONES (SEGUNDO GRUPO)

Para este segundo grupo de prestaciones que incluye aguinaldo, vacaciones y otras prestaciones tenemos que de total de la población femenina ocupada en la Industria de Transformación, los rubros que concentran un mayor número de mujeres son dos: aguinaldo y/o vacaciones y otras prestaciones y el rubro ninguna prestación.²³

El gráfico muestra un aumento muy importante en el número de mujeres que no recibieron ninguna prestación de este grupo, así como un aumento considerable de las mujeres que trabajaron sin pago²⁴.

Gráfico 10 Distribución absoluta de la población ocupada femenina según tipo de prestaciones (segundo grupo), 1995-1997

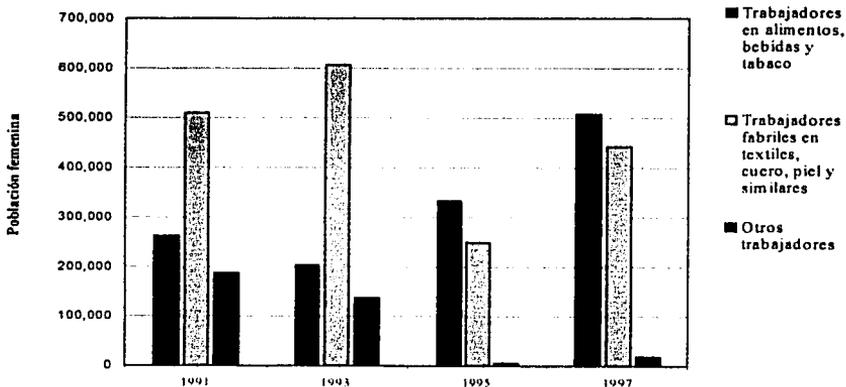


²³ Los datos del primer grupo de prestaciones en el rubro *sin prestaciones* y los del segundo grupo del rubro *ninguna prestación*, no coinciden, es posible que esto se deba a la forma en que fue elaborada la Encuesta y a como se procesaron los datos.

Como conclusión a este apartado, se observa que durante el periodo estudiado, el número de mujeres que desempeñaron actividades en la Industria de Transformación sin recibir prestación alguna creció de manera significativa, en detrimento del conjunto de mujeres que si recibieron.

3.11. GRUPOS DE OCUPACIÓN PRINCIPAL²⁵

Gráfico 11 Distribución del empleo femenino en ocupaciones seleccionadas, 1991-1997



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

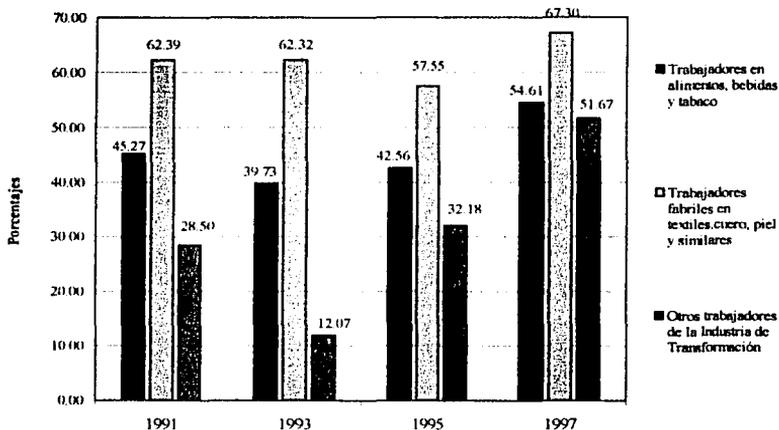
²⁴ El dato de las trabajadoras sin pago es el mismo que se presenta en las categorías de forma de pago y nivel de ingresos correspondiente al rubro no recibe ingresos.

²⁵ Los grupos de ocupación se refieren a la "Clasificación de los ocupados, según tareas o funciones específicas que desempeñaron en su trabajo en la semana de referencia. En el caso de los iniciadores de un próximo trabajo, se refiere a la ocupación que van a comenzar." Encuesta Nacional de Empleo, *op. cit.* p. 373

El Gráfico 11 nos muestra que el mayor número de trabajadoras en producción de las ramas seleccionadas se encuentra en la industria textil, cuero, piel y similares seguida de las trabajadoras en alimentos, bebidas y tabaco.

El gráfico siguiente nos indica los porcentajes de población femenina, respecto al total de trabajadoras en cada una de las ramas seleccionadas:

Gráfico 12 Distribución porcentual de la población femenina ocupada en ramas de actividad seleccionadas por tipo de ocupación principal, 1991-1997



Los porcentajes señalados en el gráfico indican la distribución por sexo en cada una de las ramas y ocupaciones principales. Estas ramas se caracterizan por su alta participación femenina; tanto la industria de alimentos, bebidas y tabaco, como la industria textil, cuero, piel y similares, han registrado desde hace muchos años un alto porcentaje de mujeres, dado

que las actividades que desempeñan se relacionan con las tareas del hogar; sin embargo, también se observa que el rubro *otros trabajadores de la industria de transformación* ha registrado cambios muy importantes a pesar de que en 1993 esta rama registró una baja participación femenina. La tendencia señala una creciente feminización de esta rama que incluye la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo para otras industrias, ubicándose para 1997 como una rama femenina.

La explicación a los cambios en la participación femenina en las ramas seleccionadas no puede darse solamente a través de la distribución por sexo, se debe tomar en cuenta la heterogeneidad de la Industria de Transformación así como las características específicas (posición en la economía nacional, dinamismo en su producción, procesos productivos, mercados para sus productos, etc.).

3.12. TIPO DE CONTRATO (POBLACIÓN ASALARIADA)²⁶

Los rubros en los que se divide esta categoría son:

1. Contrato por escrito: contrato por tiempo indeterminado o base y por tiempo u obra determinada
2. Contrato verbal (solo para 1997)
3. Otro tipo de contrato
4. Contrato no especificado.

²⁶ Esta categoría sólo dispone de datos para 1995 y 1997.

Para 1995 la mayoría de las mujeres asalariadas en la industria de la transformación, es decir 1,155,039 (que equivalen al 75.5% del total de mujeres ocupadas en transformación) tenían un contrato por escrito de tiempo indeterminado o base (89%). El resto, es decir el 11% trabajaba bajo un contrato por tiempo u obra determinada.

Para 1997, aunque el número absoluto de mujeres asalariadas aumentó, su porcentaje en la participación disminuyó respecto al total de ocupadas en transformación pasando del 75.5% al 65.1%.

Del total de asalariadas en 1997 (1,431,731) el porcentaje de mujeres con un contrato escrito por tiempo indeterminado o base disminuyó sensiblemente, pasando de 89% a 53% (758,346 mujeres); el 12% (171,550) trabajó por tiempo u obra determinada y el resto, que equivale al 35% (505,465), trabajó con un contrato verbal, rubro incluido en la Encuesta a partir de 1997.

Lo importante en estos datos es precisamente la introducción del rubro de contrato verbal ya que absorbe un número importante de mujeres; sin embargo, no es posible comparar los datos y establecer que en 1995 no existían mujeres que trabajaran con contrato verbal.

Para el rubro otro tipo de contrato, no se registraron mujeres tanto en 1995 como en 1997.

Para el rubro no especificado en 1995 se registraron 1,475 mujeres (0.1%) respecto al total de asalariadas y en 1997, 370 mujeres, es decir el 0.02% del total de asalariadas se ubicaban en este rubro.

EMPLEO FEMENINO MANUFACTURERO Y LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA. CONCLUSIONES

El objetivo planteado en esta investigación fue analizar la situación de las mujeres trabajadoras sector manufacturero durante el periodo de 1980 a 1997. Como un objetivo particular se analizaron los datos de la Industria de Transformación en las Encuestas Nacionales de Empleo, elaboradas por el INEGI para el periodo de 1990 a 1997, partiendo de la hipótesis de que la política de liberalización económica ha tenido efectos negativos particularmente en las condiciones de trabajo de las mujeres.

Para evaluar los efectos se seleccionó un conjunto de variables que permitieron observar no sólo la forma en la que las mujeres se insertan al empleo manufacturero, sino la forma en que desarrollan dichos empleos a través de algunas características de sus condiciones de trabajo tales como: posición en el empleo, número de trabajadoras en el lugar de trabajo, tipo de local, duración de la jornada, forma de pago, nivel de ingresos, tipo de prestaciones, grupos de ocupación principal y tipo de contrato.

Como se señaló en la Introducción, la selección de la Industria de Transformación parte de que esta industria ha sido la más afectada por la política económica de liberalización, ya que como lo muestran los trabajos de Dussel (1997), De la Garza (1998) y Arteaga García y Torres Franco (1997), su producción está destinada al mercado interno, y su componente mayoritario de capital nacional la ha enfrentado a la competencia internacional sin los elementos necesarios básicos como: una base tecnológica fuerte y moderna, pero también una política industrial apoyada y fomentada por el Estado. Tanto la

base tecnológica como los apoyos han estado ausentes de la política industrial del gobierno mexicano que ha dado más importancia a la Industria Maquiladora de Exportación como eje de crecimiento y desarrollo económico fundamental.

Sin embargo, la Industria de Transformación es una industria que genera y concentra un mayor número de empleos en comparación con la Industria Maquiladora de Exportación: entre 1991 y 1997, el personal ocupado total (hombres y mujeres) en Transformación pasó de 2,895,000 trabajadores a 2,677,000, mientras que en la Maquila pasó de 412,000 a 881,000, lo que en términos porcentuales representa en la Maquila una participación de 12.4 % y de 24.7% respectivamente en el total trabajadores en el sector manufacturero²⁷.

Partiendo de la premisa de que existe una forma femenina de inserción a los mercados laborales dada su condición de género, es posible encontrar efectos particulares en las mujeres trabajadoras dentro de la Industria de Transformación. En este sentido, en el Capítulo 2 se describieron algunos efectos de la liberalización a partir de los años ochenta en los que básicamente se pueden distinguir dos efectos, en apariencia, contradictorios:

Primero: la mayoría de las mujeres no sólo en la Industria de Transformación sino en general en el mercado de trabajo, se insertan con un nivel de capacitación más bajo que el de los hombres por una razón fundamental: la desvalorización que aún en nuestros días persiste sobre el trabajo femenino extradoméstico. Esta desvalorización proviene de la división sexual del trabajo en la que las mujeres tienen el espacio doméstico como su ámbito natural; cualquier actividad que desarrollan fuera de él, es una actividad

extraordinaria y es desarrollada y valorada como tal. El trabajo que realizan los hombres en el ámbito público responde según la concepción social del hombre a sus capacidades naturales, como su fortaleza, y esto lo convierte en el proveedor idóneo del hogar. Esta relación de poder donde el trabajo del hombre es más importante que el de la mujer, se ha trastocado, con la participación de las mujeres en el ámbito público en el trabajo y en su participación política, pero no se ha eliminado la percepción desigual sobre las actividades que realizan hombres y mujeres.

Es innegable que se han realizado esfuerzos por parte de los gobiernos para minimizar la segregación a través de políticas públicas y acuerdos internacionales como los que se mencionaron en la introducción de esta investigación, para las mujeres que realizan una actividad extradoméstica, pero las diferencias del tiempo de vida para ellas sigue dividida entre las actividades domésticas y extradomésticas, mientras que para los hombres son predominantemente extradomésticas. Un claro ejemplo de esto es que las mujeres dedican en promedio 27.7 horas a la semana para las actividades domésticas y para las extradomésticas 36.4, mientras que los hombres dedican 6.2 horas a la semana y 48.0, respectivamente, lo que en promedio hace un total de 86.7 horas / semana realizando alguna actividad para las mujeres y para los hombres de 75.6 horas / semana²⁸. No se puede negar el hecho de que la participación laboral de las mujeres está determinada por esta división y

²⁷ Según los datos incluidos en el *Sistema de Cuentas Nacionales de México*. Con datos estimados para 1997.

²⁸ INEGI, (2000) *Diferencias de género en las aportaciones al hogar y en el uso del tiempo*. México. Con base en los datos de la *Encuesta Nacional sobre Trabajo, Aportaciones y Uso de tiempo*, realizada como módulo de la *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares* en 1996. Las actividades domésticas consideradas en la encuesta son las siguientes: cocinar o preparar los alimentos, limpiar la casa, lavar los trastes, lavar la ropa, planchar, tejer, bordar, llevar o recoger a algún miembro del hogar, cuidar a niños, ancianos y/o enfermos, pagar los servicios para la vivienda, realizar trámites bancarios, hacer las compras, tirar basura, acarrear agua, recoger leña, cuidar animales y/o la parcela y realizar reparaciones en el hogar.

distribución del tiempo y de las actividades. La división sexual del trabajo y sus consecuencias no son atribuibles a la liberalización económica, pero ésta ha agudizado las consecuencias de dicha división al generar formas aún más precarias de trabajo y de disminuir los salarios.

A partir de esta división, persiste la tendencia de la distribución de las mujeres en actividades y en ocupaciones de la Industria de Transformación en las que no se exige un nivel de calificación alto, sino un uso intensivo y extensivo de la fuerza de trabajo. Los procesos productivos fragmentados que se han instalado en nuestro país, como parte del fomento a la Industria Maquiladora de Exportación a través de las empresas transnacionales presentan perfiles laborales en los que no es necesario un alto nivel de capacitación para la fuerza de trabajo, lo que constituye una puerta de entrada para que las mujeres puedan compatibilizar las actividades extradomésticas y domésticas. Pero los autores aquí analizados encuentran que este tipo de empleos, preferentemente femeninos, llevan a una situación de *downgrading* de la fuerza de trabajo a la que se le pagan bajos salarios y a la que se le exige mayor productividad. Aunque, como se señaló en el Capítulo 2, a partir de la liberalización económica, este fenómeno se ha hecho extensivo no sólo a un mayor número de mujeres, sino también a los hombres, generando una igualdad hacia abajo en la precarización de las condiciones laborales, en la inestabilidad del empleo y en los bajos salarios.

Segundo: las empresas con mayores niveles tecnológicos y que son más competitivas, particularmente aquellas que se vinculan con la Industria Maquiladora de Exportación, requieren de una fuerza de trabajo con un nivel de capacitación más alto, pero dadas las condiciones tecnológicas, los empleos que generan son mínimos y por tanto, solo un grupo

muy reducido de trabajadores, principalmente hombres, se ven beneficiados con las nuevas tecnologías a las que las mujeres no tiene acceso, no solo porque una gran parte tiene menores niveles de calificación, sino porque están sometidas, aún en nuestros días, a procesos de segregación laboral, ocupacional y salarial aunque presenten los niveles exigidos por las empresas y desempeñen sus actividades bajo los estándares establecidos por éstas.

Frente a estos dos procesos uno de *downgrading* y otro de *upgrading* laboral las Encuestas Nacionales de Empleo nos dicen lo siguiente sobre el empleo femenino:

La Población Económicamente Activa (PEA), es decir la Población Ocupada y Desocupada Abierta, no registró grandes cambios en la década de los noventa, por el contrario, existió un efecto positivo en el contexto de la liberalización económica, en el cual las mujeres ingresaron a la PEA, pasando del 30.74% en 1990 al 33.91% en 1997; por tanto, no se puede hablar en términos de un aumento del desempleo, por lo menos al nivel que registran las encuestas, pero si puede decirse que el aumento en el número de mujeres en el periodo 1991-1997 fue modesto: 3,405,450 empleos nuevos.

Respecto a la distribución del trabajo femenino en las ramas de actividad seleccionadas, es necesario entender su dimensión en el conjunto del empleo total manufacturero. Si bien, dichas ramas concentraron la mayor parte del empleo femenino del sector, este conjunto representó el 10.7% promedio del empleo manufacturero total durante el periodo de 1991 a 1997.

Retomando las investigaciones analizadas sobre la evolución del empleo en la manufactura desde 1970 la participación manufacturera –tanto en transformación como en

maquila- en el empleo total ha caído paulatinamente, pasando en 1970 de 13.4% a 10.5% en 1992, de lo cual se deduce una exclusión generalizada del mercado laboral, producto del cambio estructural y de la aplicación de la liberalización económica que ha favorecido solo a aquellas ramas de actividad relacionadas con el mercado externo y que ha mermado a las empresas con un componente de capital mayoritariamente nacional y con actividades tradicionales, ya que como se explicó en el Capítulo I, la política industrial desde los años ochenta no ha generado los apoyos necesarios para una mayor diversificación de la producción industrial, de ahí que las ramas de actividad que han logrado sobrevivir en el mercado nacional y competir en los internacionales, estén relacionadas con empresas transnacionales, y unas cuantas empresas nacionales fuertes, monopólicas que reflejan por una parte, la enorme dependencia económica y política de México frente a EE.UU. y por otra, el poder que ciertos grupos de empresarios tienen sobre quienes llevan las riendas en el gobierno. No cabe duda que son los intereses de los inversionistas quienes han determinado tanto la política industrial como laboral, frente a esto el margen de acción que tienen los sindicatos para proteger a los trabajadores es prácticamente nulo ya que los grandes sindicatos se han alineado a las decisiones gubernamentales y el gobierno no ha liberalizado su política laboral al grado de permitir la creación y acción de sindicatos independientes, porque debe recordarse que algunos de los fundamentos y condiciones básicos del modelo político neoliberal y de la liberalización económica como estrategia es la necesidad de un bajo nivel de organización laboral y la participación cada vez más limitada del Estado en la seguridad social y el bienestar.

En el conjunto del empleo manufacturero se registró una pérdida importante de fuentes de empleo, tanto para hombres como para mujeres. Lo que demuestran los datos de

las Encuestas Nacionales de Empleo y que corroboran los estudios analizados es que incluso la tasa de desempleo femenina fue menor a la masculina, para el conjunto del sector. Se supondría que la participación laboral femenina es mucho más inestable que las de los hombres debido a que las mujeres realizan sus actividades en función de su ciclo reproductivo, pero el hecho es que la fuerza de trabajo femenina es más barata y menos combativa que la fuerza de trabajo masculina.

La población ocupada femenina en el conjunto del empleo total de las ramas femeninas registró durante el periodo, un promedio porcentual de participación de 45.73%, siendo 1995 el año con el porcentaje más bajo de participación (39.63%).

En cuanto al número de empleos generados y perdidos en las mismas ramas, hay un comportamiento heterogéneo que actuó en favor de las mujeres; a pesar de que en el periodo, las mujeres pierden un mayor número de plazas, al mismo tiempo las generan, aunque en menor medida que los hombres. Pero durante todo el periodo, el balance de empleos reales generados (la diferencia entre los generados y perdidos) fue mayor para las mujeres que para los hombres, casi con una diferencia del 50%; esto puede explicarse en términos de una mayor estabilidad (de entradas y salidas) en los empleos masculinos que en los femeninos. Lo que puede interpretarse aquí es que persiste la tendencia por la contratación de mujeres en estas ramas, lo que al mismo tiempo refleja la tendencia persistente de la segregación ocupacional. Es muy probable que los hombres que trabajan en dichas industrias tienen un alto nivel de estabilidad, mientras que la movilidad o rotación del empleo sea mayor para los hombres en las ramas en donde tienen una mayor participación. El otro factor que puede explicar este fenómeno es el hecho de que a pesar de la enorme heterogeneidad que caracteriza a la Manufactura, las ramas femeninas están

identificadas con industrias más tradicionales, que por tanto pagan salarios mucho más bajos.

En los estudios sobre la participación laboral de las mujeres, su estabilidad del empleo se ha explicado a través de dos vías: la oferta y la demanda. En términos de oferta, como ya se señaló anteriormente, las mujeres se insertan al mercado laboral teniendo también el peso de las actividades domésticas y de la reproducción. En el Capítulo 2 se explicó que tradicionalmente las mujeres con mayores tasas de participación laboral han sido las mujeres jóvenes, quienes trabajan antes de iniciar su ciclo reproductivo y posteriormente se retiran para regresar después de tener hijos. En la actualidad, las tasas de participación más altas las tienen las mujeres cuyas edades se encuentran en los ciclos reproductivos y no se están retirando del mercado laboral para establecer un hogar o casarse y ser madres. Tanto la reproducción como las actividades domésticas son responsabilidades con las que las mujeres deben lidiar al momento en que se insertan en los mercados de trabajo, pero la creciente participación femenina muestra que estos ya no constituyen grandes obstáculos para desarrollar una actividad económica debido a la necesidad más importante de generar recursos para el hogar, frente a la depresión salarial y la falta de empleo que la liberalización económica ha agudizado.

Los elementos que pueden atribuirse a la liberalización económica radican en las características de la demanda y de la flexibilización laboral. En este sentido, los nuevos perfiles laborales tales como el trabajo por cuenta propia, a destajo, la subcontratación, por contratos temporales, son formas de trabajo en las que las mujeres pueden insertarse con mayor facilidad para así poder combinar el trabajo extradoméstico con las tareas del hogar

ya que como se ha señalado, los hombres no están participando en las actividades domésticas.

En la Industria de Transformación los cambios en los perfiles de trabajo se reflejaron en la posición en el empleo de las trabajadoras. Aunque la gran mayoría son asalariadas, los cambios más importantes se registraron en el aumento del trabajo por *cuenta propia* y a *destajo* con los porcentajes de crecimiento más altos en el periodo (77.1% y 48.1% respectivamente), frente a un crecimiento del 23.4% de las asalariadas. El trabajo *sin pago* registró un crecimiento del 9.4% en todo el periodo; en términos absolutos el número de mujeres que trabajaron a *destajo* y *sin pago* fueron muy similares.

Los trabajos por *cuenta propia* y a *destajo* son formas típicas de la flexibilización laboral en el contexto de la liberalización económica. Estas posiciones laborales implican el pago de un salario, determinado por la producción del trabajador y no garantizan la permanencia de la relación laboral, ni las prestaciones sociales, ni la fijación de la duración de la jornada de trabajo y mucho menos las posibilidades de la organización sindical. Las Encuestas Nacionales de Empleo definen al trabajo por *cuenta propia* como una actividad que puede implicar la realización de un trabajo apoyándose exclusivamente en fuerza de trabajo no pagada, mientras que el trabajo a *destajo* es definido como el trabajo por una remuneración que está determinada exclusivamente por la cantidad de trabajo, ya sea el número de servicios, piezas trabajadas u obra determinada.

Respecto a la variable *número de trabajadores en el lugar de trabajo*, que se refiere al tamaño de la empresa en la Industria de Transformación, la categoría que en primer lugar concentró a las mujeres fue el lugar de trabajo con *un solo trabajador*, con un promedio de

46.27% de participación femenina entre 1991 y 1997, y en segundo lugar la categoría de 51 y más.

Si cruzamos la variable *número de trabajadores en el lugar de trabajo* con la *posición en el empleo* tenemos que, por una parte, creció el número de mujeres que trabajan por cuenta propia (que implica también el trabajo realizado por una sola persona o apoyado exclusivamente en trabajo no pagado) y las que trabajan a destajo seguidas de las trabajadoras sin pago. Por otra parte, aumentó la participación laboral de las mujeres en lugares de trabajo con una sola persona empleada (que corresponde también con la definición de trabajo por cuenta propia) y en los que tienen de 2 a 5 empleados, es decir, las mujeres están participando en pequeños y micro negocios que al mismo tiempo son los más castigados por las medidas de liberalización económica por el hecho de que carecen de condiciones para competir, su producción es muy pequeña o en todo caso su producción se realiza a través de la subcontratación a través de empresas más grandes, además de que los micro y pequeños negocios pagan los salarios más bajos.

Respecto al *tipo de local*, esta variable presentó diferencias en las categorías utilizadas para los periodos de 1991-1993 y 1995-1997. Debe recordarse que el tipo de local que no refleja el tamaño de la empresa, sino las características del lugar donde se desempeña la actividad económica, según lo define el INEGI.

Aquí nuevamente resalta un aumento en las condiciones precarias de trabajo; a pesar de que el porcentaje más alto de mujeres trabajó en locales medianos y grandes (1991-1993, 50.3% y en 1995-1997 74.85%, promedios); esto es, la mayoría de las mujeres contó

con un local para desempeñar su actividad económica. Los porcentajes de crecimiento más altos se dieron en las categorías sin local y en los locales pequeños o en vehículos.

Dentro de la categoría *sin local*, en 1995-1997, se integró la variable de *puesto semifijo o tianguis*²⁹, seguida del *trabajo a domicilio* que en ese mismo periodo registró un porcentaje de crecimiento del 144.7%. Mientras que la categoría de *locales medianos y grandes* solo creció en un 17.3%.

En lo relativo a la *duración de la jornada de trabajo*, generalmente, las tendencias sobre el empleo femenino han mostrado que las mujeres buscan empleos que puedan adaptarse a sus trabajos domésticos pero, en realidad esto no ha significado que, mayoritariamente, las mujeres trabajen jornadas menores al rango de las 40 a 48 horas a la semana, como está sucediendo en los países europeos.³⁰

En la Industria de Transformación la mayoría de las mujeres trabajaron en la categoría de 40 a 48 horas, sin embargo los porcentajes de crecimiento más altos mostraron un aumento en el número de horas trabajadas por las mujeres en las categorías de *49 a 56 horas y más de 56 horas trabajadas a la semana* (159.3% y 126.1% respectivamente). Esto demuestra que las mujeres no necesariamente se están integrando a actividades que puedan compatibilizar con la administración del hogar y el cuidado de los hijos. Por el contrario, están desarrollando su actividad económica con el mismo número de horas que

²⁹ El porcentaje de crecimiento que registra esta variable es de 1,762.1% ya que entre 1995 y 1997 se pasó de un total de 280 mujeres a 5,214. Es probable que este aumento se deba a la forma de recolección de datos, dada las características de informalidad del trabajo en un puesto o tianguis.

³⁰ Margaret Maruani (1997) señala que por ejemplo en Francia en la década de los ochenta, el subempleo femenino representaba cerca del 85% de las mujeres que trabajan a tiempo parcial y que en el seno de la Unión Europea esa tasa varía entre el 76% y el 90% y aunque el trabajo parcial es un fenómeno de los años ochenta, las mujeres rápidamente se adaptaron a esta forma de empleo.

tradicionalmente lo han hecho los hombres, e incluso están aumentando el tiempo dedicado al empleo; lo que repercute en un aumento de la carga de trabajo tanto doméstica como extradoméstica, aunado a un contexto en el que los servicios de seguridad social son cada vez más precarios, en principio por el aumento de la demanda, debido al crecimiento poblacional, pero también y de manera significativa por los bajos salarios que reducen cada vez más la posibilidad de acceder a servicios privados y por la decreciente inversión pública en la seguridad social, cuyo objetivo es privatizarlos y retirar al Estado de estas funciones. En este sentido, la estrategia de liberalización económica contribuye a que las mujeres tengan un aumento significativo en su carga de trabajo no sólo extradoméstica sino extradoméstica, a través de la absorción de las funciones que realiza el Estado como el cuidado de los hijos, el cuidado de enfermos, etc.

La forma de pago es una variable que sólo pudo analizarse para el periodo 1995-1997. En esta variable, el promedio de mujeres que trabajaron con un sueldo fijo es del 60.5% (aunque en 1997 el porcentaje de mujeres es 12.5% menor al de 1995). Aunado a esta disminución en el número de mujeres que reciben un sueldo fijo, se observó que los porcentajes de crecimiento más altos durante el periodo los registraron las categorías de *ganancias, no recibe ingresos e ingreso variable* (134.8%, 74% y 73% respectivamente). Estas categorías en su conjunto representaron el 18.91% de las mujeres en la industria en 1995, mientras que en 1997 representaron el 46.13%

La categoría *nivel de ingresos* mostró que durante el periodo el 69.75% promedio de las mujeres en la Industria de Transformación ganaron entre *menos de 1 y hasta 2 salarios*

*mínimos*³¹. Los mayores porcentajes de crecimiento se presentaron en las categorías de *menos de un salario mínimo* (103.6%) y la de *más de 10 salarios mínimos* (178.2%); sin embargo, el porcentaje de mujeres ubicadas en esta última categoría corresponde al 0.3% del total empleado en la Industria de Transformación.

Es posible atribuir los efectos sobre la forma de pago y el ingreso a la política de liberalización económica, ya que durante el periodo las formas de pago más inestables como el ingreso variable, las ganancias y el no recibir ingresos aumentaron su proporción, aunado al aumento en el número de mujeres en las categorías salariales más bajas.

La composición salarial de las mujeres refleja los efectos de la liberalización económica en la política salarial, esto no quiere decir que la política económica sea el origen de los bajos salarios, pero si es responsable de su continuidad. La política económica avalada por el Estado tiene como otro de sus principios el abaratamiento de la fuerza de trabajo para la gran mayoría de los trabajadores, porque como se señaló anteriormente, solo unos pocos empleos de alta calificación (*upgrading*) se han visto beneficiados con altos salarios. Y esto es lo que reflejan las Encuestas Nacionales de Empleo, a pesar de que el incremento más alto se dio en la categoría salarial más alta, el número de mujeres beneficiadas fue muy pequeño.

La variable *tipo de prestaciones* tiene grandes diferencias entre los periodos 1991-1993 y 1995-1997. En el primer periodo la información no está desagregada por rama de actividad, así que sólo muestra el conjunto de la población ocupada total: del total de la

³¹ El promedio de mujeres que ganaron menos de un salario mínimo entre 1991 y 1997 fue de 26.32 y el de las mujeres que ganaron de 1 a dos salarios mínimos fue de 43.42%

población ocupada femenina el 54.1% no recibió prestaciones en 1991, pasando al 59.3% en 1993.

En el periodo siguiente (1995-1997) sí se presentan datos desagregados por rama de actividad. La proporción de la población ocupada femenina total que declaró no recibir prestaciones aumentó, pasando a 61.53% en 1995 y en 1997 al 64.23%. En la Industria de Transformación se da la misma tendencia, un aumento en las mujeres que no recibieron prestaciones (1995: 41.7% y 1997: 56.5%). En promedio, prácticamente la mitad de la población ocupada femenina total y la mitad de la ocupada en la Industria de Transformación no recibieron prestaciones.

Este es otro de los aspectos centrales del neoliberalismo y de la política de liberalización económica. Las prestaciones sociales otorgadas por el Estado reducen los niveles de ganancia, según los neoliberales, porque son las empresas las que finalmente tienen que pagarlos a través de sus aportaciones.

Finalmente, en la variable *tipo de contrato*, que aparece solamente en el periodo de 1995-1997, resulta difícil hacer un balance ya que la Encuesta de 1997 agrega la variable *contrato verbal*; pero los datos muestran que entre un año y otro la mayoría de las mujeres trabajan como asalariadas con un contrato escrito por tiempo indeterminado o base; sin embargo, para 1997 este tipo de contratación disminuye sensiblemente (pasando del 89% al 53%) y la variable contrato verbal concentró al 35% de las mujeres en la Industria de Transformación.

Haciendo el balance de los resultados puede afirmarse que en el contexto de la política de liberalización económica durante la década de los noventa, sí existen efectos

negativos sobre la estructura del empleo femenino en la Industria de Transformación. Estos efectos nos se reflejan en un desempleo estructural, sino en la precarización de las condiciones laborales y de las remuneraciones de las mujeres trabajadoras:

La precarización de las condiciones de trabajo de las mujeres en la Industria de Transformación se manifestó en el mayor número de mujeres que trabajaron por cuenta propia, es decir, desarrollando estrategias para la generación de ingresos trabajando ellas solas o apoyadas en trabajo no pagada. Es lógico suponer que esta fuerza de trabajo no pagada se haya extendido a otros miembros de la unidad familiar, lo que al mismo tiempo, extiende la precarización laboral a un mayor número de personas.

Aunado a esto se encuentra el aumento del trabajo a destajo, el cual no tiene una regulación establecida ya que el salario se mide por el nivel de productividad de la mujer trabajadora o en su caso de otros miembros de la familia que la apoyan. Asimismo el hecho de que la actividad extradoméstica es está desarrollando sin contar con el espacio adecuado para realizarla, tal y como los datos mostraron con el aumento del número de mujeres con un puesto semi fijo o tianguis y el trabajo a domicilio, regulado por la Ley Federal del Trabajo.

En este contexto es muy probable que las mismas mujeres que no cuentan con un local adecuado para desarrollar sus actividades, que están trabajando a destajo o cuenta propia y generando fuerza de trabajo no pagada para ahorrar costos, sean las mismas trabajadoras que para generar un mayor número de recursos estén aumentando el número de horas trabajadas por semana, aunque esto puede ser una buena estrategia si se está

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

trabajando a domicilio, ya que el aumento de horas de trabajo se desarrolla en el mismo ámbito doméstico lo que permite compatibilizar las dos funciones.

Sin embargo, el aumento en el número de horas de trabajo no se reflejó en mayores ingresos para las mujeres ya que las categorías salariales con mayor participación femenina fueron las de menos de un salario mínimo hasta dos, y la forma de recibir estos ingresos que más aumento fue a través de ganancias o ingresos variables y no a través de un sueldo fijo, en todo caso para las mujeres que reportaron la entrada de ingreso, sin contar a aquellas que no recibieron, ningún tipo de remuneración, probablemente ayudando a sus cónyuges en el trabajo a domicilio o en pequeñas industrias familiares.

En este mismo contexto, resalta el hecho de que más de la mitad de las trabajadoras de la Industria de Transformación no recibieron ninguna prestación y aumentaron las trabajadoras contratadas verbalmente; lo que implica la realización de un trabajo sin que esté por escrito como garantía las condiciones de trabajo tal y como lo establece la Ley Federal del Trabajo.

Frente a este panorama no se trata de concluir señalando que la precarización laboral de las mujeres en la Industria de Transformación es producto exclusivo de la aplicación de la liberalización económica. Pero si esta política estuviera generando efectos positivos en el nivel de vida, no sólo de las trabajadoras sino de los trabajadores, los datos estadísticos deberían mostrar, sino una disminución en las formas de trabajo que se consideran precarias, por lo menos un cambio en los niveles salariales con una tendencia hacia un mayor número de mujeres en las categorías más altas y no como contrariamente se percibe a lo largo de la década de los noventa.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Retomando el modelo de las ventajas comparativas en el que cada país debe exportar la mercancía que utiliza su factor más abundante en la forma más intensiva, considero que es mercancía ha sido la fuerza de trabajo. Con la consecuencia de una fuerza de trabajo cada vez más barata, aunque en otros países, los niveles salariales son mucho más precarios que en México, y una dependencia de recursos del extranjero que no ha permitido una verdadera diversificación de la producción en México.

El problema radica en la forma en que se ha impuesto la política, que se ha vendido a nivel mundial como la panacea, son considerar —o tal vez haciéndolo pero preferiblemente ignorándolo— las realidades particulares de cada país. En el caso de nuestro país, uno en el cual apenas se vive la alternancia lograda a través de la democracia electoral y que históricamente ha sido dependiente de los Estados Unidos, como muchos países, menos desarrollados que México.

Los costos de la aplicación son reseñados mundialmente y uno de ellos, el más grave en términos sociales es el desempleo y la precarización de éste ya que como bien ha señalado Viviane Forrester sobre lo que ella llama el mito del trabajo "...el desempleado no es un objeto de marginación transitoria, ocasional, que sólo afecta a determinados sectores; está atrapado por implosión general, un fenómeno comparable con esos maremotos, huracanes o tornados que no respetan a nadie y a quien puede resistir." (p. 13)

Y frente a este panorama que parece terrible, según nos ha mostrado los datos oficiales, la situación de las mujeres se presentan mucho más vulnerable, no obstante que el creciente desempleo, y los bajos salarios están generando una mayor igualdad entre los sexos, muchos hombres y mujeres son pobres (actualmente 65 millones de mexicanos,

según cifras del INEGI), pero particularmente las mujeres por continuar como las únicas responsables de todas las actividades domésticas y de la reproducción.

Las mujeres que trabajan en la industria, con bajos salarios, largas jornadas de trabajo, sin prestaciones, son locales adecuados, extendiendo su precarización laboral a otros miembros de la familia y trabajando muchas veces sin recibir remuneración, regresan a sus casas o simplemente dejan de realizar su actividad económica, si trabajan en sus domicilios, solo para seguir trabajando cuidando a los hijos, preparando los alimentos, limpiando la casa, etcétera, convirtiendo la vida de las mujeres en rutina de trabajo sin fin de la cual solo una parte es reconocida como actividad económica y es sólo aquella que realiza al margen de la actividad doméstica y en que sea como sea, produce mercancías y genera ganancias, lo demás no cuenta.

¿Todo esto es consecuencia de la liberalización? Definitivamente no, pero esta política, no ha hecho absolutamente nada para revertir esta situación, por el contrario, lo ha profundizado, sin que desde el Estado haya políticas públicas para cambiar esta depauperación de los niveles de vida.

Las intenciones existen, también recursos destinados a mejorar la condición de vida de las mujeres, pero solo a partir de su condición de madres, no a partir de sus múltiples condiciones como trabajadoras, consumidoras, luchadores sociales, etc.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

FUENTES CONSULTADAS

Alarcón González, Diana "Apertura comercial y distribución del ingreso. La experiencia de ajuste estructural en México" en Alarcón González, Diana y Zepeda Miramontes, Eduardo, *Liberación comercial y desarrollo económico*, Documento de Trabajo No. 41, México, Fundación Friedrich Ebert Stiftung, 1992, pp. 12-42

Arrigada, Irma (1997) *Realidades y mitos del trabajo femenino urbano en América Latina*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, 39 hojas.

Arteaga García, Arnulfo y Torres Franco, José Luis (1997) "Las características tecnológicas del sector manufacturero en México" en *Revista Iztapalapa*, México, UNAM-I, No. 12, julio-diciembre, pp. 219-252

Borderías, Cristina, et. al. (comps.) (1994) *Las mujeres y el trabajo, rupturas conceptuales*, Barcelona, 556 pp.

Calva, José Luis (1995) *El modelo neoliberal mexicano*, México, Juan Pablos Editor, 193 pp.

Comas D'Argemir, Dolors (1995) *Trabajo género y cultura. La construcción de las desigualdades entre hombres y mujeres*. Barcelona, Icaria /Institut Català d'Antropologia, 156 pp.

Cook, Maria Lorena, Middlebrook, Kevin y Molinar Horcasitas, Juan, *Las dimensiones políticas de la reestructuración económica*, México, Cal y Arena/ Universidad Nacional Autónoma de México, 1996, 514 pp.

Cooper, Jennifer., (1990) "La reestructuración productiva y el empleo de la mujer en México" en Ramírez Bautista, Elia y Dávila Ibáñez, Hilda *Trabajo femenino y crisis en*

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

México. Tendencias y transformaciones actuales, México, UAM-X, pp. 171-182

----- (1994) "Mujer, trabajo y nueva tecnología" en Salles, V. y Mcphail, E. (Coords.) *Nuevos textos y renovados pretextos*, México, El Colegio de México, pp. 247-274

----- (1997) "El proceso de industrialización en México y la inserción de la fuerza de trabajo femenina, 1982-1991" en González Marín, M. L. (coord.) *Mitos y realidades del mundo laboral y familiar de las mujeres mexicanas*, México, Siglo XXI/ Instituto de Investigaciones Económicas/ UNAM, pp. 107-137

Córdova, Arnaldo (1972) *La formación del poder político en México*, México, Era, 99 pp.

De la Garza Toledo, Enrique (1992) "El Tratado de Libre Comercio y el futuro de la contratación colectiva en México" en Bensusán Areous, Graciela (coord.) *Las relaciones laborales y el Tratado de Libre Comercio*, México, Miguel Ángel Porrúa Editores/ FLACSO-México/ Fundación Friedrich Ebert/ UAM-X, pp. 11-116

----- (1998) *Modelos de Industrialización en México*, México, UAM-I, 338 pp.

Dussel Peters, Enrique (1997) *La economía de la polarización*, México, UNAM/ IUS, 326 pp.

Farfán, Guillermo, "Capital, trabajo y Estado del Bienestar en el capitalismo avanzado" en Gutiérrez Garza, Esthela (coord.) *Testimonios de la crisis. 2. La crisis del Estado del Bienestar*, México, Siglo XXI Editores, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 1988, pp. 15-50

Fernández Christlieb, Paulina y Rodríguez Araujo, Octavio (1985) *En el sexenio de Tlalotelco. Acumulación de capital, estado y clase obrera*. Tomo 13 La clase obrera en la

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

historia de México, México, Siglo XXI, 389 pp.

Fröbel, Folker, Heinrichs, Jurgen y Kreye, Otto (1981) *La nueva división internacional del trabajo*, México, Siglo XXI, 580 pp.

García, Brígida y Oliveira Orlandina (1992) "El nuevo perfil del mercado de trabajo femenino: 1976-1987" en Tarrés, María Luisa (coord.) *La voluntad de ser. Mujeres en los noventa*, México, El Colegio de México, pp. 157-171

----- (1994) *Trabajo femenino y vida familiar en México*, México, El Colegio de México, 301 pp.

----- (1997) "¿Qué sabemos de nuevo sobre la participación femenina en los mercados de trabajo?" en *Memoria del II Seminario de Investigación Laboral. Participación de la mujer en el mercado laboral*. Programa de Impulso a la Investigación laboral, México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social. 11 de abril, 16 hojas.

García, Brígida, Blanco, Mercedes y Pacheco, Edith (1999) "Género y trabajo extradoméstico" en García, Brígida (coord.) *Mujer, género y población en México*, México, El Colegio de México, pp. 273-316

Guillén Romo, Héctor (1997) *La contrarrevolución neoliberal*, México, ERA, 257 pp.

Gutiérrez Garza, Esthela (1988) "De la relación salarial monopolista a la flexibilidad del trabajo, México 1960-1986" en Gutiérrez Garza, Esthela (coord.) *Testimonios de la crisis. 2. La crisis del Estado del Bienestar*, México, Siglo XXI Editores, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 129-173

Guzmán Gallangos, Flérida. (2002) *¿Dónde trabajan los hombres y dónde las mujeres? Segregación ocupacional por género en el trabajo extradoméstico, en México, 1970-2002*,

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

tesis para obtener el grado de doctora en Economía, México, Facultad de Economía, UNAM, 200 pp.

Hansen, Roger. (1971) *La política de desarrollo mexicano*, México, Siglo XXI, 340 pp.

Heckscher, E. y Ohlin, B. (1991) *Heckscher-Ohlin Trade Theory*, Cambridge, The MIT Press.

Hernández Licona, Gerardo (1997) "¿El sexo débil?: participación y flexibilidad laboral de las mujeres en México" en *Memoria del Segundo Seminario de Investigación Laboral. Participación de la mujer en el mercado laboral*. Programa de Impulso a la Investigación laboral, México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 16 hojas.

Hirata, Helena y Kergoat, Danièle (1997) *La división sexual del trabajo. Permanencia y cambio*, Argentina, Asociación Trabajo y Sociedad, 274 pp.

INEGI, (varios años) *Encuestas Nacionales de Empleo*, México

----- (1998) *Estadística de la industria maquiladora de exportación*, varios número, 1992-1997, México

----- (1998) *Estadísticas de empleo con enfoque de género*, México

----- *Sistema de seguimiento de la situación de la mujer en México (SISESIM)*, <http://dgenesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/sisesim.exe> (mayo de 2002)

Kergoat, Danièle (1980) "¿Obreros igual a obreras? Propositiones para una articulación de dos variables, sexo y clase social" en *Revista Críticas de la Economía Política*. Edición Latinoamericana. Número temático: La mujer: trabajo y política, 14/15, México, Ediciones El Caballito, pp. 203-239

Maruani, Margaret (1997) "Les temps modernes de l'emploi féminin" en *Le Monde*

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Diplomatique, septiembre, <http://www.lemondediplomatique.fr>

Mathias, George y Salama Pierre, (1986) *El Estado sobredesarrollado*, México, Era, 181 pp.

Mackinnon, Catherine A. (1995) *Hacia una teoría feminista del Estado, España*, Ediciones Cátedra, 449 pp.

Montes, Pedro (1996) *El desorden neoliberal*, Madrid, Trotta, 205 pp.

Oliveira, Orlandina (1987) "Empleo femenino en México en tiempos de recesión económica: tendencias recientes" en Cooper, J. et. al. (comps.) *Fuerza de trabajo femenina urbana en México*, México, Miguel Ángel Porrúa Editores /UNAM/Coordinación de Humanidades, pp. 29-66

Pedrero Nieto, Mercedes y Rendón, Teresa (1982) "El trabajo de la mujer en los setenta" en Secretaría de Programación y Presupuesto (comp.) *Estudios sobre la mujer. I. Empleo y la mujer. Bases técnicas, metodológicas y evidencia empírica*, México, Secretaría de Programación y Presupuesto, pp. 437-456

Pollack, Molly (1997) *Reflexiones sobre los indicadores de trabajo para el diseño de políticas con un enfoque basado en el género*, Santiago de Chile, Naciones Unidas/CEPAL, 75 pp.

Portos, Irma (1997) "Efectos de la crisis y de la política neoliberal en la ocupación femenina en México" en en González Marín, M. L. (coord.) *Mitos y realidades del mundo laboral y familiar de las mujeres mexicanas*, México, Siglo XXI/ Instituto de Investigaciones Económicas/ UNAM, pp. 91-106

Prebisch, Raúl (1961) *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus*

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

principales problemas, s.p.i., Boletín Económico para América Latina, Vol. II, No. 1, febrero.

Rendón Gan, Teresa (1990) "El trabajo femenino remunerado en México durante el siglo XX" en Ramírez Bautista, Elia y Dávila Ibáñez, Hilda *Trabajo femenino y crisis en México. Tendencias y transformaciones actuales*, México, UAM-X, pp. 29-52

----- (2000) *Trabajo de hombres y trabajo de mujeres en México durante el Siglo XXI*. Tesis para obtener el grado de doctora en Economía, México, Facultad de Economía, UNAM, 252 pp.

Rodríguez Araujo, Octavio (1996) "Política y neoliberalismo" *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/ UNAM, p. 113-114

Samuelson, P. (1969) "The gains from international trade once again" en Bhagwati, J. *International trade: selected readings*, Cambridge, The MIT Press.

Sotelo Valencia, Adrián (1985) "Nuevo patrón de acumulación de capital en México" en Gutiérrez Garza, Esther (coord.) *Reestructuración productiva y clase obrera*, México, Siglo XXI/ UNAM/Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, pp. 66-98

Sullerot, Evelyne *Historia y sociología del trabajo femenino*, Barcelona, Ediciones Península, 2ªed., 1988, 412 pp.

Trejo Reyes, Saúl, *Industrialización y empleo en México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973, 195 pp.

Torres y Rivas, Edelberto. (1977) "Notas sobre la crisis de la dominación burguesa en América Latina" en VV. AA., *Clases sociales y crisis política en América Latina*, México,

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Siglo XXI, pp. 15-70

----- (1987) "Estado y sociedad en Prebisch" *Comercio Exterior*, México, Vol. 37, No. 6, junio, pp. 457-463

UNIFEM, Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (1999) *El impacto del TLC en la mano de obra femenina en México*. UNIFEM, 91 pp.

Valdés Ugalde, Francisco (1988) "Empresarios, estabilidad y democracia en México: 1880-1982. Un ensayo de interpretación" en Rodríguez Araujo, Octavio (coord.) *México estabilidad y luchas por la democracia, 1900-1982*, México, Centro de Investigación y Docencia Económicas, Ediciones El Caballito, pp. 167-258

Wainerman, Catalina y Recchini de Lattes, Zulma (1981) *El trabajo femenino en el banquillo de los acusados. La medición censal en América Latina, México*, The Population Council Sede México/ Terra Nova, 207 pp.

Weller, Jürgen (1998) "La evolución del empleo en América Latina en los años noventa" *Papeles de Población*, México, Universidad Autónoma del Estado de México, No. 18, octubre-diciembre, pp. 9-47