

Evolución espacial de las desigualdades salariales en las ciudades mexicanas: el efecto de la inversión directa extranjera

Evolução espacial das desigualdades salariais em cidades mexicanas: o impacto do investimento direto estrangeiro

Spatial Evolution of Wage Inequalities in Mexican Cities: the Effect of Foreign Direct Investment

Salomón González Arellano*

Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Cuajimalpa, México

Resumen

La década de los noventa representó para México la consolidación de una apertura comercial con América del Norte. La desregulación de la inversión directa extranjera (IDE) que se experimentó durante esta década tuvo un impacto en la estructura de empleo a nivel nacional. En este sentido, el texto analiza y mide el efecto de la IDE sobre la calidad del empleo, la desigualdad del ingreso y sus transformaciones regionales. Los resultados muestran cómo la IDE tiene efectos directos sobre la calidad del empleo y el aumento de las desigualdades en 35 ciudades de México.

Palabras clave: apertura comercial, inversión directa extranjera, desigualdades salariales, desigualdades espaciales, México.

Resumo

A década dos anos noventa representou para o México uma consolidação da abertura comercial com a América do Norte. A desregulamentação do investimento direto estrangeiro (IDE) que se verificou na época teve um impacto sobre a estrutura do emprego a nível nacional. Neste sentido, o texto analisa e mede o efeito do IDE na qualidade do trabalho, desigualdade de renda e suas transformações regionais. Os resultados mostram que o IDE tem um impacto direto na qualidade de emprego e no aumento das desigualdades em 35 cidades do México.

Palavras-chave: liberalização comercial, investimento direto estrangeiro, desigualdades salariais, desigualdades espaciais, México.

Abstract

In Mexico, the nineties represent a consolidation of a trade liberalization with North America. During that decade, the deregulation of foreign direct investment-FDI had an impact on the structure of national employment. This text analyzes and measures the effect of FDI on job quality, income inequality, and their regional transformations. Its results show how FDI had a direct impact on job quality and increased income inequalities in 35 Mexican cities.

Keywords: trade liberalization, foreign direct investment, wage inequalities, spatial inequalities, Mexico.

RECIBIDO: 28 DE MARZO DEL 2008. ACEPTADO: 28 DE ABRIL DEL 2008.

Artículo de investigación sobre diferenciación socioespacial de ciudades mexicanas, segregación, movilidad y accesibilidad. Investigación financiada por CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología) de México y el CRAD (Centro de Investigación en Ordenamiento y Desarrollo) de la Univesidad Laval en Québec, Canadá.

* Dirección postal: Casa del Tiempo, UAM. Pedro Antonio de los Santos 84, esq. Gobernador Tornel. Col. San Miguel Chapultepec, Delegación Miguel Hidalgo, 11850, México D. F.
Correo electrónico: salomonglez@gmail.com

Introducción

El presente texto tiene por objetivo analizar la relación que mantienen las transformaciones de la estructura laboral y las desigualdades salariales a escala urbana y regional durante los años noventa, período en que se establecen parte importante de las reformas en México. De manera más específica, se busca medir el efecto de la inversión directa extranjera sobre la calidad del empleo, la desigualdad del ingreso y de sus transformaciones regionales.

Desde el abandono del modelo económico basado en la sustitución de las importaciones, México sigue la adopción de políticas neoliberales durante los últimos veinte años. Una buena parte de la economía conoce un proceso de desregulación: se libera el sector financiero, las tarifas proteccionistas y las restricciones a las importaciones se eliminan, la mayoría de las empresas del Estado son privatizadas, la manufactura es reorientada hacia la exportación, etc. Algunos autores y fuentes oficiales muestran que durante este período se genera un aumento de las desigualdades salariales de la población, en particular del medio urbano (INEGI 2000; Damián 2002; Cortés 2002; Boltvinik 2001). El vínculo entre la instauración de estas reformas económicas y la distribución salarial, que resulta ser más desigual, se convierte en uno de los temas centrales del debate actual.

Para ciertos autores, los efectos de las reformas económicas en México se tradujeron de manera desigual a nivel regional, con énfasis en las desigualdades sociales vinculadas a los nuevos procesos de producción, a la desregulación

institucional y a la reestructuración laboral (López 1999; Oliveira y Ariza 2000; Romo, Fallena *et al.* 2001; Parnreiter 2002). Pero, para otros autores, el vínculo directo entre las reformas económicas y el aparente crecimiento de las desigualdades salariales no queda tan claro, ya que hay serias dificultades para validar tal relación, o porque los resultados son aún recientes (Clavijo y Valdívieso 2000; Cortés 2002).

Evolución de las desigualdades sociales y crecimiento económico

Reestructuración económica y distribución salarial en México

México, después de haber sido en 1982 uno de los países más cerrados al comercio exterior, pasa a ser, en 1995, un país que tiene una política de comercio exterior muy abierta. Antes, casi la totalidad de las importaciones estaba bajo control aduanero y los derechos de importación promedio se acercaban al 30%. Por el contrario, en 1995, las importaciones sujetas a una autorización previa son del 2%, o sea, el 6% del valor total de las importaciones. La tarifa promedio se acercaba al 11%. Este cambio comenzó en 1986 con la adhesión de México al General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Se continuó con la firma del Acuerdo de Libre Comercio Norteamericano (TLC) en 1994. Con su incorporación como miembro de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el país confirmó claramente su nueva política económica. Otro ejemplo de estas reformas es el proceso de privatización de las empresas estatales. Bajo las reco-

mendaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), México adoptó programas de ajuste. En 1983 existían 1.155 empresas administradas por el Estado en casi todos los sectores económicos. Estas empresas contribuyen al 18% del Producto Interno Bruto (PIB) Nacional y al 10% del empleo total. El proceso de privatización comenzó en 1983 y se estabilizó en 1994.

Una de las más importantes reformas realizadas en México fue la desregulación de los capitales extranjeros. Bajo la presión política de varios grupos, el Gobierno mexicano de los años cuarenta estableció una serie de políticas que limitaron muy rigurosamente la inversión extranjera. Se adoptaron algunas concesiones a la participación de capitales extranjeros a partir de los años setenta. Pero es a partir de la instauración de las políticas neoliberales, con la nueva Ley de 1993 y la firma del TLC, que México crea una ruptura con las políticas proteccionistas previas. Los principales cambios realizados a la ley sobre las inversiones extranjeras se refieren a los siguientes aspectos: a) *la participación de las empresas en la economía nacional*: ahora es posible que las empresas extranjeras contribuyan al 100% del capital; b) *los sectores de la economía*: la ley acepta la inversión directa extranjera (IDE) en todos los sectores de la economía a excepción de la industria petrolera y de los sectores protegidos por la Constitución; c) *el territorio*: la ley imponía algunas restricciones para la localización geográfica de la IDE, a partir de 1993 todo el territorio puede acoger capitales extranjeros (Dussel 2000).

Los efectos de la apertura a la IDE se manifiestan notablemente

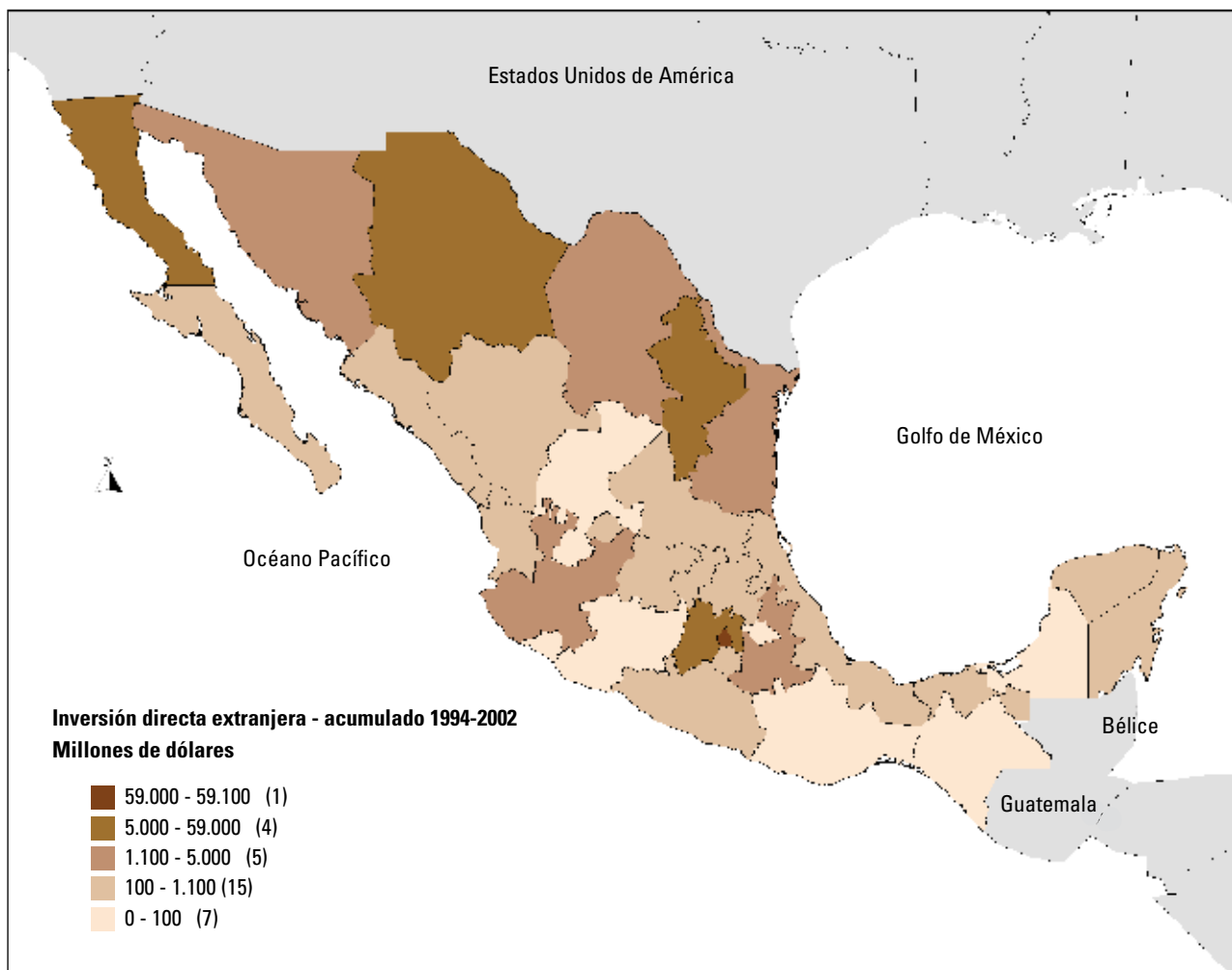


Figura 1. Mapa de la distribución territorial de la inversión directa extranjera en México, 1994-2002.

en muy distintos ámbitos. La IDE se intensifica claramente después de la desregulación de 1993¹. Desde 1980, la distribución sectorial de la IDE muestra una participación en el sector manufacturero de cerca del 50% de las inversiones totales, del 30% para los servicios y del 10% para el comercio. Es sobre todo en el sector manufacturero donde la IDE genera nuevos empleos, puesto

1 Para el período de 1980-1993 la inversión extranjera anual promedio era de 2.538 millones de dólares, para el período de 1994-2002 el promedio anual era de 12.491 millones de dólares, cinco veces más que para el período anterior a la desregulación.

que la mayoría de las inversiones en el sector de servicios se consagran a la compra de empresas ya establecidas. Históricamente, la hegemonía de Estados Unidos en la dinámica económica de México es incuestionable, su participación ha sido continuamente superior al 50% del total de la IDE.

La mayoría de la IDE se concentra en la zona metropolitana de la Ciudad de México (figura 1). Esta concentración se explica porque la capital del país es el principal lugar para localizar las sedes de las empresas transnacionales, aunque la tendencia va hacia la descentralización. Las inversiones extranjeras

en el sector financiero se localizan principalmente en la Ciudad de México (Parnreiter 2002). El segundo destino es la Ciudad de Monterrey. En general, la distribución de la IDE sigue una lógica norte-sur. Los estados del norte son, debido a sus ventajas competitivas y a su proximidad a los Estados Unidos, los más favorecidos para localizar capitales extranjeros, en particular para el desarrollo de la industria maquiladora (Messmacher 2000; López 2001; Sobrino 2002).

Economía y territorio

Los estados fronterizos mexicanos tienen una participación bas-

tante importante en las exportaciones y en la captación de inversiones de origen extranjero. La dinámica económica de los años noventa pone de manifiesto la concentración de actividades industriales en torno a tres polos del territorio nacional. Estos tres polos son los espacios más dinámicos del país y constituyen circuitos urbano-regionales de globalización en México (Delgado 1997; Sobrino 2001). Un primer polo es formado por la Ciudad de México y Toluca: concentra al 30% de la población nacional y al 50% de la actividad industrial. El segundo polo es la región de Guadalajara con el 15% de la población y el 10% de las industrias. Por último, el tercer polo es formado por Monterrey, Saltillo y Torreón con el 10% de la población y el 20% de la actividad industrial. Estos tres polos generan dos ejes de articulación con el territorio de los Estados Unidos: el México-Guadalajara, denominado eje californiano, y el México-Monterrey, denominado eje tejano. Otros autores identifican un corredor que han nombrado el corredor del TLC, que va desde la Ciudad de México, pasa por Querétaro, San Luis Potosí, Saltillo, Monterrey y Nuevo Laredo, del lado mexicano, y se articula con las ciudades estadounidenses de Laredo, San Antonio, Austin, Dallas, Saint Louis y Detroit.

Las recientes transformaciones del Sistema Urbano Nacional (SUN) mexicano se inducen, en parte, a partir de la adopción de un modelo económico orientado hacia las exportaciones. Estas transformaciones están asociadas a la localización de la inversión extranjera, al desarrollo de una nueva industria manufacturera, así como a una nueva dinámica migratoria hacia las ciudades, con una fuerte creación

Tabla 1. Evolución de los salarios reales mínimos, acordados oficialmente y manufactureros (%).

Salarios Reales	1991-1994	1994-1996	1996-2000
Minímo	-2,60	-10,00	-3,50
Contractual	-1,50	-11,70	0,80
Manufacturero	4,10	-6,70	2,30

Fuente: Sedesol (2002).

de empleos (Garza 1999; Aguilar y Vázquez 2000; Garza 2000). Así, las disparidades estructurales entre las regiones del país son reforzadas, en buena parte, por la localización de la IDE, que favorece a las regiones con condiciones competitivas ventajosas. Al mismo tiempo, la inversión pública, es decir, la dotación de infraestructura, se localiza desde 1985 en las regiones más desarrolladas. En consecuencia, estas inversiones tienen un efecto positivo sobre el aumento del PIB per cápita de estas regiones y al mismo tiempo negativo, en cuanto al aumento de las desigualdades regionales (Fuentes y Fuentes 2003).

En términos económicos, la década de los años noventa puede dividirse en tres períodos: de 1990 a 1994, con un crecimiento relativamente lento; de 1994 a 1996, período caracterizado por una intensa crisis económica; de 1996 al 2000 con una recuperación y un dinamismo importante (Sedesol 2002). La tabla 1 muestra la desigual evolución de los salarios reales. Los salarios mínimos reales y acordados oficialmente perdieron terreno en los años noventa. Al contrario, los salarios manufactureros resultan los más dinámicos y no dejan de aumentar, excepto para el período de la crisis de 1994-1996.

Ante estas condiciones de empobrecimiento de los trabajadores, los hogares adoptan nuevas estrategias laborales que transforman su

método de organización económica. Cortés (2002) pone de manifiesto que, durante los años ochenta y noventa, el cambio en la distribución salarial de los individuos es más desigual que para los hogares. La explicación de Cortés se refiere a la participación en el mercado laboral de una proporción creciente de los miembros de los hogares como una estrategia para responder al debilitamiento salarial. En efecto, la participación económica de los miembros de los hogares muestra un aumento del trabajo extradoméstico desde los años ochenta, mientras que la diferencia en horas laborales (doméstico y extradoméstico) entre hombres y mujeres es aún importante² (García y Oliveira 1998). Estos cambios en la participación económica de los miembros de los hogares se traducen en un crecimiento de población económicamente activa (PEA)³, y no en un aumento significativo de las horas laborales o del número de empleos

² En 1995 las mujeres trabajaban en promedio entre 9,3 y 13 horas por semana más que los hombres (trabajo doméstico más extradoméstico). Es sobre todo característico de las mujeres con un bajo nivel de educación y casadas.

³ Este crecimiento es debido a dos razones principales: por un lado, el envejecimiento de la población (el promedio de la edad para este mismo período aumenta de 21,8 a 25,9 años) y, por otro, al crecimiento del porcentaje de mujeres en el mercado laboral.

por persona (Hernández, Garro *et al.* 2000; Damián 2002).

El aumento de la PEA entre 1970 y el 2000 muestra dos fases distintas: de 1970 al final de los años ochenta, el aumento de la participación se debe a la mayor presencia de la población femenina en el mercado laboral, asociada al fuerte proceso de urbanización de los años setenta, a la baja en las tasas de natalidad y a la disminución de la participación de hombres jóvenes que prolongan más a menudo sus años de estudio. En la segunda fase, que corresponde a la década de los años noventa, el aumento del tipo de participación en el mercado laboral viene determinado por un período de recesión económica y por la disminución de los salarios de la población⁴ (Hernández, Garro *et al.* 2000).

El empleo informal y precario

Numerosos estudios sobre mercado laboral de América Latina y México permiten sintetizar el problema del empleo según dos ejes: por una parte, la importancia creciente del empleo informal y, por otra, la precarización laboral. Aunque México registra un importante crecimiento en el número de empleos, en estos últimos años el sector informal progresa, puesto que el crecimiento de la PEA fue mayor que la creación de nuevos puestos laborales. Las estimaciones del por-

centaje de la población que trabaja en el sector informal son muy distintas; varían entre el 37% y el 45% de la población total (MacLachlan 1998; Inegi 2000). Por ejemplo, Pollack (1997) considera que en 1992 la proporción de trabajadores en el sector informal es del 41% para los hombres y del 48,5% para las mujeres. Por lo que se refiere a la distribución sectorial, el sector informal está constituido principalmente por los empleos en el comercio y la restauración, que representa el 53,2% en 1993, lo que contrasta con la escasa participación (20,9%) en la manufactura informal (Inegi 2000).

En cuanto a la participación de la población en el sector informal, los primeros en incorporarse en un período de recesión son las mujeres y los niños como trabajadores familiares no remunerados. Es posible ver un aumento por parte de los trabajadores autónomos: 16,98% de la población ocupada está en esta situación en 1992, el 17,31% en el 2000. En cuanto a su localización, los empleos informales se concentran, en particular, en las pequeñas empresas con cinco empleados o menos, porque son las empresas con los salarios más bajos y generalmente sin prestaciones sociales (García y de Oliveira 2001; Sánchez-Castañeda y Barrena 2002). La participación de la PEA en las PYME es importante, casi la mitad de los empleos se localizan en empresas de 5 empleados o menos (41,5% en 1992 y 43,0% en el 2002).

El empleo del sector público, que tradicionalmente presenta condiciones estables y buenos beneficios sociales, conoce una reducción debido a las políticas de privatización y a las de reducción presupuestaria del Estado. Este proceso es compensado, en parte, por la creación de em-

pleos en las maquiladoras y por un importante desplazamiento de los trabajadores hacia el sector terciario. Esta terciarización del mercado laboral es la causa del aumento de los puestos laborales precarios, en buena parte ocupados por mujeres y mayoritariamente establecidos en microempresas constituidas por al menos cinco empleados (García y de Oliveira 2001; Weller 2001). Esta situación contrasta con los empleos industriales. Por ejemplo, aunque los salarios en las maquiladoras son muy bajos en comparación con los salarios en el sector industrial de los Estados Unidos, desde 1985 el salario promedio en las maquiladoras se mantiene siempre superior al salario promedio nacional (MacLachlan y Aguilar 1998) para empleos que inicialmente se localizan en el norte de México, hecho que explica en parte el aumento de las desigualdades norte-sur en el país.

La precarización laboral es otro campo de estudio sobre las recientes transformaciones laborales. Este tipo de precarización se caracteriza por el aumento de los empleos con una escasa remuneración, sin prestaciones sociales, frecuentemente localizados en las PYME y en forma de trabajadores familiares no remunerados, así como por la importante participación de las mujeres en los sectores de servicio, a tiempo parcial y bajo contrato de duración determinada. Aunque las condiciones laborales en el sector informal no son necesariamente precarias, ya que el salario es a menudo superior con relación al sector formal, la mayoría de los empleos precarios se localizan muy a menudo en este sector (Sánchez-Castañeda y Barrena 2002).

La calidad del empleo en México es definida más detalladamente

4 El porcentaje específico de mujeres pasa del 17% en 1990 al 37% en el 2000. Para el período de 1992-2002, la ENEU reporta una ligera disminución de la tasa de participación específica de hombres (de 73,9% en 1992 a 73,4% en el 2002). En contrapeso, la tasa de participación de las mujeres muestra un crecimiento, pasando del 35,8% en 1992 al 38,2% en el 2002.

por la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) a través de la Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación (TCCO)⁵. La ENEU pone de manifiesto que para la década de los años noventa, la TCCO conoce un ligero aumento: del 20,7% en 1992 al 23,9% en el 2002. Esta precarización laboral se traduce regionalmente según una lógica norte-sur; las ciudades con una mayor proporción de empleos precarios se localizan, sobre todo, en el sur. Si se observan separadamente los aspectos que se utilizan para establecer la TCCO, la proporción de trabajadores con un muy escaso salario (menos de un salario mínimo) y que trabajan más de 48 horas, pasaron del 3,8% en 1992 al 11,0% en el 2001. Los trabajadores asalariados sin prestaciones sociales muestran un crecimiento y representan una porción del 20,7% en 1992 y del 23,9% en el 2002.

Desigualdades

La Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH), realizada cada dos años por el Inegi, da cuenta del origen y destino del ingreso de los hogares. La tabla 2 permite observar la evolución de la distribución de los ingresos, aunque la ausencia de datos entre 1984 y 1994 limita el estudio de esta evolución. Se muestra que entre 1984 y el 2000, hay una tendencia hacia una mayor concentración salarial.

5 La Organización Mundial del Trabajo crea la Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación (TCCO) para medir el porcentaje de trabajadores que tienen condiciones de trabajo precarias. Se construye a partir del porcentaje de trabajadores que responden a tres condiciones: horarios de trabajo inferiores a 15 horas o de más de 48 horas de trabajo por semana, una baja remuneración y la ausencia de prestaciones sociales (Inegi 2002).

Tabla 2. Distribución del ingreso en México, 1984-2000.

Decil	Porcentaje				
	1984	1994	1996	1998	2000
I	1,70	1,60	1,70	1,50	1,52
II	3,10	2,70	2,90	2,70	2,64
III	4,20	3,60	3,80	3,60	3,60
IV	5,30	4,50	4,80	4,70	4,59
V	6,40	5,60	5,80	5,80	5,70
VI	7,90	7,00	7,20	7,20	7,08
VII	9,70	8,60	8,80	8,90	8,84
VIII	12,20	11,20	11,30	11,50	11,24
IX	16,70	16,10	15,80	16,00	16,09
X	32,80	39,10	37,90	38,10	38,70
I-IV	14,30	12,40	13,20	12,50	12,35
V-VIII	36,20	32,40	33,10	33,40	32,86
IX-X	49,50	55,20	53,70	54,10	54,79

Fuente: Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH).

Tabla 3. Evolución del coeficiente de Gini de ingreso corriente en México.

Coeficiente de Gini	1984	1994	1996	1998	2000
		0,429	0,477	0,456	0,476

Fuente: Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH).

Empero, la evolución no es uniforme. Antes de la crisis de 1995, es gradual en favor de los deciles superiores, pasa del 49,5% en 1984 al 55,2% en 1994, en detrimento de los deciles inferiores, pero sobre todo de los deciles medios. Poco después de la crisis de 1995, cuyos efectos se sienten aún en 1996, los deciles superiores son los afectados y la participación de los deciles medios e inferiores mejora. Los últimos años de la década muestran una recuperación económica. La participación de los deciles superiores mejora una vez más en detrimento de los deciles medios e inferiores. En 1984, los cuatro primeros deciles, es decir, un 40% de la población más pobre, acumulan el 14,3% del ingreso total, mientras que para el año 2000 acumulan el 12,3%. Además, la participación en la distribución salarial de

los deciles V-VIII (tradicionalmente la clase media) disminuye también y esto, de manera más fuerte que en los grupos más pobres. En el 2000, los deciles V-VIII concentran el 32,86% del ingreso total, lo que representa más de tres puntos menos que en 1984. Por el contrario, el 20% de la población más rica, los deciles IX-X, concentran una parte más importante del ingreso. En 1984, este grupo concentra el 49,5% del ingreso total, mientras que para el año 2000 concentra el 54,79%.

Si observamos el coeficiente de Gini, para 1984 es de 0,429, mientras que en el 2000 aumenta a 0,481. La mayor parte de este aumento se produce entre 1984 y 1994, sin que sea posible determinar si este último fue más fuerte antes o después de 1990. Con todo, en 1996, inmediatamente después de la crisis de

1995 y mientras que la apropiación salarial disminuye en la parte de los deciles superiores, el Gini disminuye antes de aumentar de nuevo al momento de la reactivación económica de los últimos años de la década. La tabla 3 muestra la evolución de la concentración salarial durante los últimos 15 años.

Problema de estudio

Con la desregulación de la IDE, la economía mexicana ve aumentar considerablemente las inversiones extranjeras, sobre todo en el sector manufacturero, en particular en las regiones del norte de México. La fuerte creación de nuevos puestos laborales en las ciudades de estas regiones implica la existencia de nuevos flujos migratorios y transformaciones en el mercado laboral. Se puede deducir que, desde la adopción del nuevo modelo económico, las disparidades regionales aumentan poco a poco. Sin embargo, los efectos de la IDE sobre la evolución de las desigualdades intraurbanas han sido poco analizados.

Pensamos que, efectivamente, estas inversiones tuvieron un impacto en la distribución salarial (a través de un conjunto de transformaciones producidas en la estructura y en la calidad del empleo) que provocan, por una parte, importantes flujos migratorios procedentes de las regiones menos favorecidas y, por otra, una demanda de empleados con nuevas competencias ligadas a la modernización de los distintos métodos de producción en varias industrias. Estas transformaciones, que por otra parte son observables y están documentadas a escala regional, deben manifestarse también a escala urbana. Así pues, a las desigualdades entre los

medios urbanos y rurales, que sabemos son muy fuertes, se añaden las desigualdades interpersonales en los medios urbanos, cuyos ámbitos es necesario conocer mejor.

Metodología y datos

Para explorar esta idea, se elaboró un modelo con el fin de explicar, a través de los efectos de un conjunto de las variables, las desigualdades salariales a escala urbana. Con este propósito, recurrimos al método de análisis de secuencias *path analysis*, que permite analizar las relaciones de causalidad entre las variables de nuestra hipótesis (Asher 1976; Davis 1985). Estas relaciones son representadas en un esquema o modelo causal, donde las flechas indican el sentido causal postulado entre las variables del modelo. El modelo propuesto para explicar las desigualdades salariales urbanas para los años 1990 y 2000⁶ tiene como variable dependiente el *coeficiente de Gini*; como variables endógenas la *inversión directa extranjera* (IDE), el *empleo precario* y la *población inmigrante* y como variables exógenas, la *distancia a los Estados Unidos* y un indicador del *capital humano*. Se trata de construir una serie de ecuaciones de regresión para probar los vínculos existentes entre estas variables, una para cada varia-

ble endógena y una ecuación para la variable dependiente. Los coeficientes de regresión de estas cuatro ecuaciones sirven para estimar los efectos directos entre las variables (coeficiente de secuencia), para después, con ayuda del esquema causal, considerar los efectos indirectos.

El efecto total no es más que el coeficiente de correlación que puede dividirse entre *el efecto no causal* y *el efecto total causal*. La suma de los *efectos directos* e *indirectos* nos permite conocer el efecto causal total de una variable sobre otra. Por su parte, el efecto directo es el coeficiente de regresión (coeficiente de secuencia) y el efecto indirecto es la adición de los efectos de las otras variables que pasan por medio de una variable endógena (con un efecto directo). Este modelo considera los datos de 1990 y del 2000, con el fin de observar, inicialmente, los efectos directos e indirectos entre las variables y, en un segundo momento, con el de definir los cambios en las relaciones causales entre las variables (véanse las figuras 2 y 3 para el modelo causal en las dos fechas). En cuanto a la muestra de las ciudades, se consideran las 35 ciudades incluidas en la ENEU entre 1990 y 2000. La ENEU incluía 32 ciudades en 1991, y añadimos 3 ciudades más debido a su importancia actual: Celaya, Querétaro y Monclova. Una vez importados los datos brutos, la información presentada en forma de tablas se transfiere hacia un programa informático de tratamiento de bases de datos relacionados, antes de efectuar los análisis estadísticos y cartográficos sobre otros programas informáticos. Entre estas 35 ciudades, 13 están compuestas por un único municipio y 22 son zonas metropolitanas com-

6 Para el primer período ciertos datos no están disponibles, exactamente para 1990. Por ejemplo, el Registro Nacional de Inversión Extranjera propone una nueva metodología al inicio de los noventa. Por lo tanto, tenemos el registro de la IDE por estado a partir de 1994. Ciertas variables, utilizadas para construir el índice para determinar la estructura laboral, son tomadas de la ENEU, puesto que están disponibles para las ciudades a partir de 1992.

puestas de dos o varios municipios. Los modelos se construyeron a partir de los datos incorporados en las 35 aglomeraciones (el término “ciudad” se emplea aquí para designar la aglomeración).

Las fuentes de información sobre los ingresos disponibles en México son variadas. La fuente más completa es la ENIGH. Esta encuesta divide los ingresos de los hogares según el origen (monetario o no monetario), condiciones laborales, capital, patrimonio, etc. No obstante, la información no se presenta separada por ciudad. Las investigaciones sobre el empleo y los censos de población son otras fuentes de información sobre el ingreso de los individuos. Algunos autores examinan estas fuentes y consideran que esta información describe bien los salarios de los trabajadores (Boltvinik y Hernández 2001; Cortés 2002). Trabajamos, pues, a partir de esta hipótesis (el término salarial utilizado se acerca al concepto de ingreso salarial).

Desigualdad salarial

El coeficiente de Gini (variable dependiente) se determina a partir de los Censos de Población y Vivienda de 1990 y 2000. Sin embargo, la estimación presenta algunos

problemas metodológicos. El Inegi muestra la información sobre la distribución de los ingresos en 10 rangos, en términos de “cantidad” de salarios mínimos. Es posible conocer el número de personas situadas en cada rango salarial, pero no conocemos el salario neto acumulado, ni por rango salarial, ni para el conjunto de la población ocupada. Para solucionar esta limitación, seguimos la estrategia propuesta por MacLachlan (1998) que adopta dos premisas: a) la distribución interna para cada rango salarial sigue tal forma que es posible utilizar la media de la distribución como el valor entre los dos límites de los rangos salariales y b) para el último rango (10 salarios mínimos o más) el límite superior se establece según la distribución del ingreso nacional. Por lo tanto, algunas veces es posible calcular el salario acumulado por cada grupo, así como para el conjunto de la población, de ese modo es viable calcular el coeficiente de Gini para cada aglomeración.

Condiciones laborales

Para caracterizar la estructura laboral y las recientes transformaciones de las condiciones laborales, es necesario, en nuestra opinión, servirse de varios indicadores. La

TCCO es un ejemplo de este enfoque, ya que toma tres aspectos de las condiciones de los trabajadores para caracterizar la condición laboral. Para tal efecto, seleccionamos al grupo de variables que describen lo mejor posible el empleo urbano en México y construimos un índice compuesto con la ayuda del análisis factorial con 7 variables para las dos fechas de estudio. Las variables utilizadas y los valores propios para cada factor se presentan en la tabla 4.

Para el análisis factorial de 1990, dos factores dan cuenta del 74,19% de la variación, con el 52,8% para el primer factor. En este factor se distinguen cuatro variables: los trabajadores en PYME (0,937), los trabajadores familiares sin remuneración (0,767), los trabajadores sin prestaciones sociales (0,752) y los trabajadores en el sector de servicios (0,725). Los trabajadores autónomos (0,687) y la participación de las mujeres en el mercado laboral (0,523) son también positivos y tienen saturaciones importantes. La variable de proporción de trabajadores en el sector manufacturero es la única cuyo factor tiene una señal negativa (-0,631). Eso nos ayuda a interpretar este factor como bipolar y expresa, por una parte, la *terciarización-precarización* laboral con una

Tabla 4. Valores propios y porcentaje de la variación resumida por factor.

	Factores para 1990		Factores para el 2000	
	1	2	1	2
Proporción de trabajadores en PYME	0,937	0,253	0,944	0,263
Proporción de trabajadores sin prestaciones sociales	0,752	0,410	0,727	0,497
Participación específica de mujeres en el mercado laboral	0,523	-0,382	0,579	-0,635
Proporción de trabajadores en el sector manufacturero	-0,631	0,648	-0,885	0,283
Proporción de trabajadores en el sector de servicios	0,725	-0,621	0,839	-0,320
Proporción de trabajadores autónomos	0,687	0,518	0,677	0,475
Proporción de trabajadores autónomos sin remuneración	0,767	0,205	0,808	-0,067
Parte de la varianza resumida (%)	52,86	21,33	61,37	16,18

señal positiva y, por otra, el empleo “manufacturero-protegido” con una señal negativa. El segundo factor, con un porcentaje menos importante, no se retiene en el modelo causal.

El Análisis de Componentes Principales (ACP) del 2000 presenta un aumento de la covariación entre el mismo grupo de variables utilizadas en el ACP de 1990. El análisis da cuenta del 77,54% de la variación (74,19% en 1990), 61,37 de este para el primer factor (52,8% para el primer factor en 1990). El primer factor se compone según la misma lógica que el factor *terciarización-precarización* laboral en 1990, pero con una mayor participación de las variables. Para efectos de nuestro análisis, utilizamos el primer factor para describir la precarización laboral, variable endógena y en vínculo directo con el coeficiente de Gini en nuestro esquema causal (figuras 2 y 3). Así, para una ciudad con un elevado resultado positivo sobre este

factor, el empleo podrá ser considerado como más precario.

Capital humano

Para representar el capital humano de cada una de las ciudades de estudio, construimos, a partir de los censos de población y vivienda de 1990 y del 2000, un indicador basado directamente en la proporción de la población de 18 años y más con instrucción superior.

La proporción de la IDE

Se integra al modelo con ayuda de la base de datos del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. Desgraciadamente, la información es presentada por estado y no por ciudad. Para tener un indicador de la proporción de la IDE por ciudad, ponderamos la IDE según la proporción de la población económicamente activa de cada ciudad en el estado.

Para la población inmigrante, los Censos de Población y Vivien-

da de 1990 y del 2000 permiten construir un indicador, utilizando la proporción de la población de 5 años y más que ha inmigrado recientemente a las ciudades estudiadas (en los 5 años previos al censo).

La distancia a los Estados Unidos se considera en kilómetros, con ayuda de un SIG que integra la red nacional de carreteras en formato digital. Se mide la distancia entre cada ciudad y el más cercano de los siguientes polos americanos: Los Ángeles, Albuquerque, o San Antonio.

Resultados

La tabla 5 muestra las correlaciones entre las variables que componen el modelo. Inicialmente, es posible observar que los coeficientes de correlación significativos para el año 2000 son más numerosos y más fuertes que para 1990, donde solamente tres coeficientes de correlación resultan significativos, mientras que en el

Tabla 5. Coeficientes de correlación entre las variables del modelo de desigualdades salariales urbanas en 1990 y en el 2000 (n=35 ciudades).

Correlaciones para 1990						
	1	2	3	4	5	6
1. Coeficiente de Gini 1990	1,00					
2. Distancia con los Estados Unidos	-,489**	1,00				
3. Inversión directa extranjera		-,564**	1,00			
4. Población inmigrante	,404*			1,00		
5. Población con estudios universitarios					1,00	
6. Empleo precario						1,00
Correlaciones para el 2000						
	1	2	3	4	5	6
1. Coeficiente de Gini 1990	1,00					
2. Distancia con los Estados Unidos	-,584**	1,00				
3. Inversión directa extranjera	,426	-,604**	1,00			
4. Población inmigrante		-,352*	,531**	1,00		
5. Población con estudios universitarios				-,391*	1,00	
6. Empleo precario	-,562**	,652**	-,612**		,340*	1,00

* Correlación significativa al límite máximo $\alpha=0,05$. ** Correlación significativa al límite máximo $\alpha=0,01$.

2000 un mayor número de correlaciones son significativas entre las variables. Se corrobora así la consolidación del modelo.

En las figuras 2 y 3 las líneas continuas representan las relaciones significativas y las líneas discontinuas las relaciones no significativas entre las variables. Los valores de los efectos directos significativos se indican en las líneas de cada relación. Las tablas 6 y 7 presentan la descomposición del efecto total de cada variable en efectos causales y no causales, los efectos causales se dividen en efectos directos e indirectos.

Para el período de 1990, las desigualdades salariales urbanas (Gini 1990) se explican en nuestro modelo con un R^2 : 0,417. Solamente la distancia a los Estados Unidos resulta significativa (-0,577), mientras que la estructura laboral (0,032), las inversiones extranjeras (-0,307), la población inmigrante (0,403) y la proporción de población con estudios universitarios (0,169) no son muy significativas. La interpretación de la señal del coeficiente de regresión de la distancia a los Estados Unidos sobre el coeficiente de Gini indica que cuanto más próximas estén las ciudades a la frontera americana, más fuertes son las desigualdades salariales, y, en consecuencia, las ciudades del sur mexicano tienen una distribución salarial más homogénea.

Las ecuaciones de regresión para las variables endógenas ponen de manifiesto que el empleo precario y la proporción de población inmigrante presentan coeficientes de regresión desdeñables para el modelo de 1990, mientras que para la inversión extranjera directa, el modelo funciona mejor (R^2 : 0,344). Es muy conocido que la distancia a los Estados Unidos tiene un efecto directo

significativo sobre la localización de la IDE (-0,580), mientras que el capital humano es desdeñable para la IDE en 1990 (-0,238). Para 1990, el modelo pone de manifiesto que solamente la distancia a los Estados Unidos tiene un efecto directo sobre las dos variables restantes: el coeficiente de Gini y la inversión extranjera, mientras que la población inmigrante tiene un efecto total significativo sobre el Gini (0,404).

Para el año 2000, el modelo muestra los vínculos más netos entre las variables. En primer lugar, las desigualdades salariales se

explican mejor que en el modelo de 1990 (de R^2 : 0,417 en 1990 a R^2 : 0,543 en el 2000). Un mayor número de variables se revelan significativas; la precarización laboral tiene un efecto muy significativo sobre el Gini 2000 (-0,560), relación que no existe en 1990. La señal negativa del coeficiente de regresión indica que las ciudades presentan una mayor precarización de las condiciones laborales (informalidad, muy bajos salarios, etc.) cuando la distribución salarial es más homogénea. De modo que las ciudades con condiciones laborales más fa-

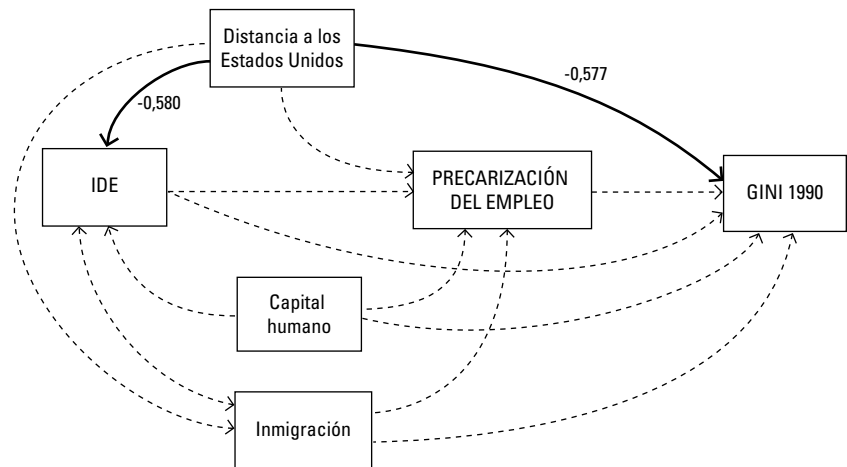


Figura 2. Modelo de curso de causalidad de desigualdades salariales, 1990.

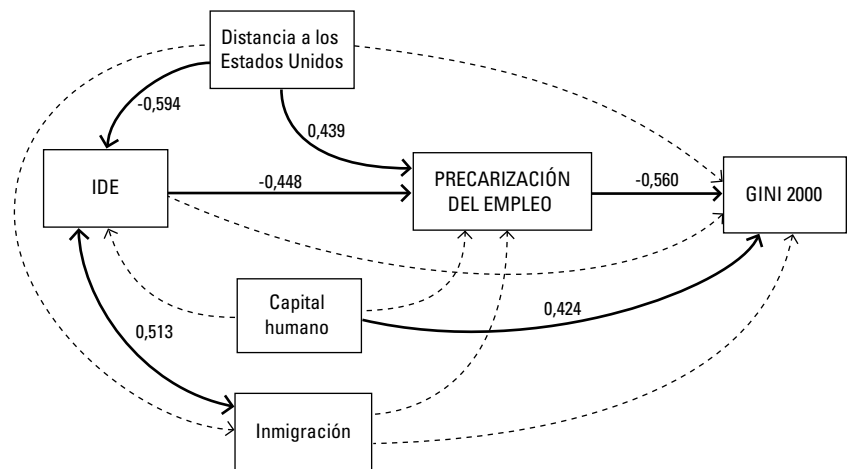


Figura 3. Modelo de curso de causalidad de desigualdades salariales, 2000.

Tabla 6. Efectos directos e indirectos de los determinantes del Gini, 1990 (n=35).

Variables dependientes	Predictores	Efecto directo (β)	Sig.	Efecto indirecto	Efecto causal	Efecto no causal	Efecto total
Gini 1990	Empleo precario	0,032	0,832	0,000	0,032	-0,097	-0,065
	Distancia a Estados Unidos	-0,577	0,003	0,088	-0,489	0,000	-0,489**
	Inversión directa extranjera	-0,307	0,099	0,104	-0,203	0,345	0,142
	Población inmigrante	0,403	0,015	0,004	0,407	-0,003	0,404*
	R ² : 0,417	Población con estudios universitarios	0,169	0,215	-0,075	0,094	0,007
Empleo precario	Distancia a Estados Unidos	0,281	0,200	0,010	0,291	0,000	0,291
	Inversión directa extranjera	-0,066	0,766	0,030	-0,036	-0,14	-0,171
	Población inmigrante	0,115	0,547	0,000	0,115	-0,106	0,009
	R ² : 0,098	Población con estudios universitarios	0,063	0,726	-0,016	0,047	-0,004
Población inmigrante	Distancia con los Estados Unidos	-0,094	0,647	-0,001	-0,245	-0,001	-0,246
	Inversión directa extranjera	0,261	0,209	0,027	0,261	0,027	0,288
	R ² : 0,159	Población con estudios universitarios	-0,210	0,214	-0,001	-0,232	-0,010
Inversión extranjera directa	Distancia con los Estados Unidos	-0,580	0,000	0,000	-0,580	0,016	-0,564**
	R ² : 0,344	Población con estudios universitarios	-0,084	0,561	0,000	-0,084	0,017

* Correlación significativa al límite máximo $\alpha=0,05$. ** Correlación significativa al límite máximo $\alpha=0,01$.

vorables muestran al mismo tiempo una heterogeneidad salarial más acentuada. Retomando la ecuación de regresión del Gini del 2000, además de la precarización laboral, la proporción de los individuos con estudios universitarios tiene un efecto significativo (0,424) sobre las desigualdades salariales para el año 2000. La distancia a los Estados Unidos no tiene más un efecto directo significativo sobre el Gini en el 2000; sin embargo, los efectos indirectos son muy importantes (-0,344) para tener un efecto total significativo, más aún que en 1990 (-0,584 versus -0,489). Los efectos directos de la IDE sobre el Gini no son significativos, pero por medio de la precarización laboral, principalmente, la IDE ejerce efectos indirectos sobre el Gini.

En cuanto a la precarización laboral, el modelo presenta una mejora significativa con respecto a 1990

(R²: 0,098 en 1990 a R²: 0,590 en el 2000). Para este período, no solo se explica mejor el índice de precarización laboral que hemos construido, también él mismo muestra mejor la “precarización” laboral⁷, debido a su mejor resultado en el ACP. Dos variables tienen efectos significativos directos sobre la precarización laboral en el 2000: la distancia a los Estados Unidos (0,439) y la IDE (-0,448), variables que no mostraron un vínculo significativo en 1990. La proporción de la población que hace estudios universitarios y la población inmigrante tienen efectos desdeñables sobre la precarización laboral para el modelo del 2000.

7 El índice compuesto obtenido del ACP (Análisis de Componentes Principales) en 1990 da cuenta del 52,8% de la variación total, mientras que para el 2000, la ACP da cuenta, con las mismas variables, del 61,4% de la variación total.

El impacto de la población inmigrante también se explica mejor en el modelo del 2000 (R²: 0,159 en 1990 a R²: 0,397 en el 2000). A pesar del hecho de que las tres variables explicativas tienen un efecto total significativo, la inversión extranjera es la única variable con un efecto directo no desdeñable (0,513), efecto que valida el vínculo positivo entre la IDE y la presencia de población inmigrante. Mientras que la distancia a los Estados Unidos tiene efectos indirectos por medio de la inversión extranjera, el capital humano resulta desdeñable.

La inversión extranjera se explica ligeramente mejor en el modelo del 2000 (R²: 0,398) que en el modelo de 1990 (R²: 0,344). Obviamente, la distancia a los Estados Unidos influye, una vez más, sobre la localización de la IDE y de manera ligeramente más fuerte que a principios de su desregulación.

Tabla 7. Efectos directos e indirectos de los determinantes del Gini, 2000 (n=35).

Variables dependientes	Predictores	Efecto directo(β)	Sig.	Efecto indirecto	Efecto Causal	Efecto no causal	Efecto total
Gini 2000	Empleo precario	-0,560	0,008	0,000	0,560	-0,002	-0,562**
	Distancia a Estados Unidos	-0,271	0,146	-0,344	-0,615	0,031	-0,584**
	Inversión directa extranjera	-0,175	0,393	0,344	0,169	0,257	0,426*
	Población inmigrante	0,356	0,049	-0,175	0,181	0,122	0,303
	R ² : 0,543	Población con estudios universitarios	0,424	0,008	-0,311	0,113	-0,023
Empleo precario	Distancia a Estados Unidos	0,439	0,006	0,174	0,613	0,039	0,652**
	Inversión directa extranjera	-0,448	0,003	0,161	-0,287	-0,325	-0,612**
	Población inmigrante	0,313	0,046	0,000	0,313	-0,522	-0,209
	R ² : 0,590	Población con estudios universitarios	0,286	0,032	-0,100	0,186	0,154
Población inmigrante	Distancia con los Estados Unidos	0,009	0,959	-0,305	-0,296	-0,056	-0,352*
	Inversión directa extranjera	0,513	0,008	0,000	0,513	0,018	0,531**
	R ² : 0,397	Población con estudios universitarios	-0,273	0,066	-0,069	-0,342	-0,049
Inversión extranjera directa	Distancia con los Estados Unidos	-0,594	0,000	0,000	-0,594	-0,010	-0,604**
	R ² : 0,398	Población con estudios universitarios	-0,135	0,340	0,000	-0,135	-0,085

* Correlación significativa al límite máximo $\alpha=0,05$. ** Correlación significativa al límite máximo $\alpha=0,01$.

La figura 4 ilustra, en su conjunto, la evolución de desigualdades salariales para las 35 ciudades estudiadas en relación con las variables explicativas. En primer lugar, esta gráfica muestra claramente un aumento del Gini para todas las ciudades estudiadas. Es también posible constatar una mayor dispersión en torno a la línea de regresión para las ciudades en 1990, hecho que indica que el modelo funciona mejor para el año 2000 que para el año 1990. Identificamos en la gráfica algunas ciudades para ver su comportamiento en estas dos fechas. Las tres ciudades más importantes, México, Guadalajara y Monterrey muestran, como para la mayoría de las ciudades, una permanencia en su posición relativa en las dos fechas.

Las ciudades de Monterrey y Acapulco ilustran dos casos extremos. Monterrey tiene una larga tradición industrial con grandes

empresas exportadoras, entre las cuales algunas son líderes mundiales. Estas empresas modernizaron su producción con un valor tecnológico, otras se abocaron a los servicios financieros o a las telecomunicaciones, las universidades vinculadas a la nueva economía se consolidaron, etc. Monterrey es, en efecto, una de las ciudades “ganadoras” de la apertura comercial, pero también una de las ciudades que ve acentuar más sus desigualdades sociales, además de que tiene uno de los salarios promedio más alto del país. Al contrario, para Acapulco, la parte fundamental de la base económica es el sector servicios, en particular el sector de restauración y de hotelería, con una fuerte proporción de empleos temporales o de tiempo parcial que responden a los ciclos estacionales de la industria turística. En el año 2000, el empleo en el sector informal fue uno de los

más importantes del país: Acapulco es la ciudad con mayor proporción de trabajadores autónomos y de trabajadores familiares sin remuneración; cuenta a la vez con una de las mayores proporciones de personal ocupado en las PYME y con el más alto porcentaje de trabajadores sin prestaciones sociales. En estas condiciones de precariedad laboral se encuentra una gran parte de la población de Acapulco, por lo que no se llegan a generar diferencias importantes, lo que la convierte en una de las ciudades con los más bajos niveles de desigualdad.

Conclusión

En este estudio exploramos la hipótesis de la existencia de una vinculación entre las desigualdades salariales urbanas y la reestructuración laboral, considerada como una de las consecuencias de la aplicación

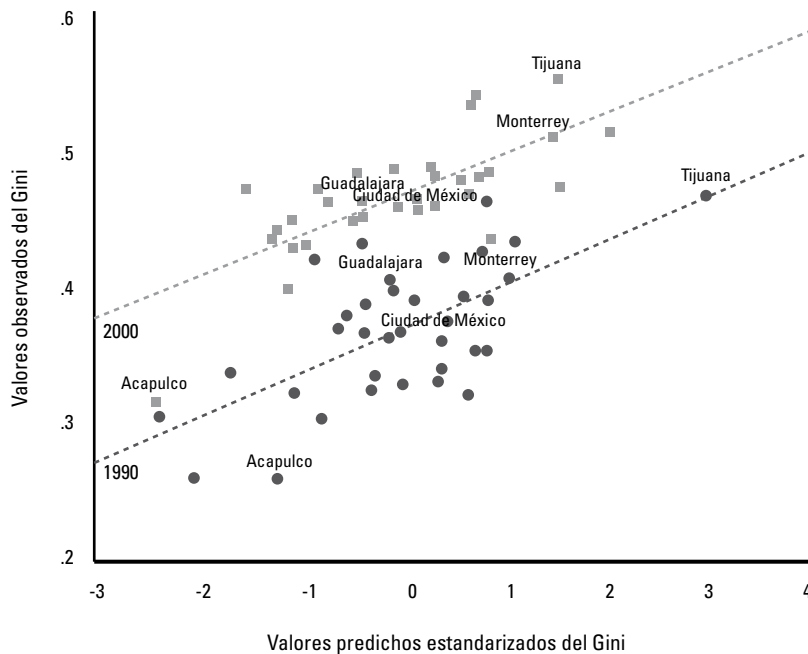


Figura 4. Diagrama de dispersión: los círculos son los valores del Gini en 1990; los cuadrados representan los valores del Gini en el 2000.

de las reformas económicas de México. En nuestra hipótesis inicial, sugerimos que la estructura laboral, transformada por las nuevas condiciones socioeconómicas, sirve de intermediario entre la IDE y las desigualdades salariales.

Nuestros análisis revelan la existencia de un vínculo entre las transformaciones del empleo urbano y las desigualdades salariales, vínculo que era desdeñable a principios de los años noventa según el modelo propuesto, antes de la puesta en marcha de varias reformas y de la firma del TLC. En efecto, los resultados sugieren que durante este período, con el aumento de las inversiones extranjeras, se ha acentuado el vínculo entre la “terciarización-precarización” laboral y las desigualdades salariales. No obstante, es importante mencionar que este vínculo es contraintuitivo. No significa que donde el empleo es más precario, las desigualdades salariales son las más fuertes, sino

el revés: en general, son más bien las ciudades del sur de México, las que muestran bajos salarios y una mayor precariedad laboral, las que tienen las desigualdades salariales menos fuertes.

Los resultados obtenidos a partir de los dos análisis de senderos nos permiten constatar varios aspectos. En primer lugar, la importancia creciente de las condiciones laborales para explicar la distribución del ingreso durante este período. Esta “precarización” laboral se convierte en la principal variable explicativa de las desigualdades salariales urbanas para el período de estudio, relación que era desdeñable en el modelo de 1990. No obstante, recordemos que cuanto más precarización existe, menos desigualdad se muestra. También el capital humano se convierte en un elemento significativo en el aumento de las desigualdades intraurbanas salariales para el modelo del 2000, situación que sugiere la pola-

rización entre las categorías socio-profesionales y la intensificación de las desigualdades. Es interesante ver que en los dos modelos la población inmigrante no muestra ningún vínculo directo con el Gini. Con todo, se advierte que la migración se explica por la IDE en el modelo del año 2000, más que por la distancia a los Estados Unidos.

En efecto, la dimensión geográfica, es decir, la proximidad a los Estados Unidos, desempeña un papel diferente en los dos modelos. El efecto directo significativo sobre el Gini en 1990 se esfuma en el 2000, y surge un vínculo con la precarización laboral (que se vuelve intermediaria entre la distancia a los Estados Unidos y el Gini). El vínculo con la IDE sigue siendo significativo y muestra un ligero refuerzo. La proximidad a los Estados Unidos es desde hace tiempo uno de los factores que estructura desigualdades en la sociedad mexicana. Los resultados de estos análisis confirman este hecho, así como su impacto en la localización de la IDE, en la estructura laboral y en la disminución de la importancia de la Ciudad de México como polo industrial y como imán de las inversiones extranjeras.

Uno de los principales impactos vinculados a las reformas económicas de México es la reestructuración del mercado laboral. Estas transformaciones pueden ser explicadas por la estrategia de aumento de competitividad ante la apertura comercial internacional. Sin embargo, una de las ventajas competitivas de la economía mexicana durante este período ha sido el escaso costo de la fuerza laboral. El aumento de la IDE desde el principio de los años noventa hace hincapié en las ventajas competitivas del país y se traduce en la llegada de importantes inver-

siones tanto nacionales y extranjeras, como públicas. Una buena parte de la IDE es de origen estadounidense y, en consecuencia, las regiones que tienen una mejor capacidad de articulación con el mercado estadounidense son beneficiadas. Las regiones del norte mexicano son las que acogieron las más importantes inversiones extranjeras manufactureras y públicas. La importante apertura de nuevos puestos de trabajo, en particular en las maquiladoras, y la intensificación de los flujos migratorios hacia el norte de México, caracterizan este período, que se manifiesta en el crecimiento de las disparidades interregionales.

Durante la década de los años noventa, las ciudades mexicanas transforman su mercado laboral siguiendo modalidades y ritmos distintos. La modernización del sistema productivo y la creación de nuevos puestos manufactureros, portadores de mejores salarios y prestaciones sociales, no se localizan de manera homogénea en el territorio, hecho que explica en parte el aumento de las disparidades regionales. Con todo, den-

tro de las ciudades “ganadoras”, el conjunto de la población tampoco tiene acceso a las mismas condiciones laborales. Tanto en el sector formal como en el informal, e incluso dentro de las mismas empresas, las diferencias de las condiciones laborales son más importantes que hace algunos años y más acentuadas que en las ciudades menos afectadas por las consecuencias de la apertura comercial.

La idea básica de la hipótesis de Kuznets es que la fase de transición de una sociedad en fase de desarrollo es generadora de desigualdades entre los grupos de individuos que consiguieron pasar a la nueva situación y los que están aún en la fase inicial. Hipotéticamente, habrá un momento donde las desigualdades entre los dos grupos disminuirán poco a poco, si el movimiento de personas sigue. Los resultados de este trabajo son coherentes con la primera parte de la hipótesis de Kuznets. Pero la instauración de las reformas es aún demasiado reciente como para hacer evidente una gradual disminución de desigualdades salariales.

Estos resultados conducen a algunas pistas de reflexión interesantes en cuanto a las dinámicas socioeconómicas de los hogares mexicanos a escala intraurbana. El papel central de las desigualdades salariales en la reproducción de los otros tipos de desigualdades (acceso desigual al mercado inmobiliario, a la información, capacidad desigual para desplazarse, etc.) nos lleva a plantearnos varias cuestiones: ¿Las transformaciones en el sistema productivo, portadoras de transformaciones en la estructura laboral, se traducen también en una relocalización espacial de las actividades económicas y, por lo tanto, en una modificación de la vinculación entre los lugares de empleo y los lugares de residencia con posibles efectos sobre los hogares? ¿Cuáles son los vínculos entre la estructura socioresidencial y la localización de las actividades económicas? ¿Cómo tienen efectos los resultados de los nuevos vínculos entre los lugares de residencia y los lugares de trabajo sobre las condiciones de vida y las desigualdades de los hogares?

Salomón González Arellano

Licenciado en arquitectura de la Universidad Autónoma de Coahuila, México, con estudios de maestría en Diseño Arquitectónico de la Universidad Autónoma de Nuevo León, México. Magíster en Arquitectura con énfasis en urbanismo y doctor en Ordenamiento Territorial y Desarrollo Regional de la Universidad Laval en Québec, Canadá. Actualmente es profesor de la División de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Cuajimalpa, México.

Referencias

- Aguilar, Adrián y M. Vázquez. 2000. Crecimiento urbano y especialización económica en México: una caracterización regional de las funciones dominantes. *Investigaciones Geográficas del Instituto de Geografía* 42: 87-108.
- Asher, H. 1976. *Causal Modeling*. Beverly Hills: SAGE.
- Boltvinik, Julio y Enrique Hernández. 2001. *Pobreza y distribución del ingreso en México*. México: Siglo Veintiuno.
- Clavijo, Fernando y Susana Valdivieso. 2000. *Reformas estructurales y políticas macroeconómicas: el caso de México 1982-1999*. Santiago de Chile: Cepal.
- Cortés, Fernando. 2002. Acerca de la reforma y la desigualdad económica. En *Pobreza, desigualdad social y ciudadanía: los límites de las políticas sociales en América Latina*. Ed. A. Ziccardi, 199-244. Buenos Aires: Clacso.
- Damián, Araceli. 2002. *Cargando el ajuste: los pobres y el mercado de trabajo en México*. México: El Colegio de México.
- Davis, J. 1985. *The Logic of Causal Order*. Beverly Hills, California: SAGE.
- Delgadillo, Javier. Globalización y regionalización emergente en la frontera del norte mexicano. *Regiones y Desarrollo* 1 (2): 181-203.
- Dussel, Enrique. 2000. *La inversión extranjera en México*. Santiago de Chile: Cepal.
- Fuentes, Noé y César Fuentes. 2003. Apertura comercial y divergencia económica regional en México: una respuesta de financiamiento de infraestructuras públicas. En *Crecimiento con convergencia o divergencia en las regiones de México: asimetría centro-periferia*. Ed. Noé Fuentes, Alejandro Díaz-Bautista, y Sárach Martínez-Pelligrini, 195-218. México: El Colegio de la Frontera Norte.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira. 1998. *Trabajo femenino y vida familiar en México*. México: El Colegio de México.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira. 2001a. Cambios socioeconómicos y división del trabajo en las familias mexicanas. *Investigación económica LXI* (236): 137-162.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira. 2001b. *Trabajo femenino y vida familiar en México*. México: El Colegio de México.
- Garza, Gustavo. 1999. Global Economy, Metropolitan Dynamics and Urban Policies in Mexico. *Cities* 16 (3): 149-170.
- Garza, Gustavo. 2000. Tendencias de las desigualdades urbanas y regionales en México. *Estudios demográficos y urbanos* 15 (3): 489-531.
- Hernández, Enrique, Nora Garro e Ignacio Llamas. 2000. *Productividad y mercado de trabajo en México*. México: UAM Iztapalapa.
- Inegi. 2000. *Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares 1993-1998*. Aguascalientes, México: Inegi.
- Inegi. 2000. *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de Hogares 2000*. Aguascalientes: Inegi.
- López, José. 1999. *Evolución reciente del empleo en México*. Santiago de Chile: Cepal.
- López, José. 2001. 1980-1998 Nuevas realidades industriales. *Notas-Inegi* 14: 7-14.
- MacLachlan, Ian. 1998. Spatial Patterns of Income and Income Inequality in Mexico City. *Geografía y Desarrollo* 16: 37-53.
- MacLachlan, Ian y Adrián Aguilar. 1998. Maquiladora Myths: Locational and Structural Change in Mexico's Export Manufacturing Industry. *Professional Geographer* 50(3): 315-331.
- Messmacher, Miguel. 2000. *Desigualdad regional en México: el efecto del TLCAN y otras reformas estructurales*. México: Banco de México.
- Oliveira, Orlandina de y Marina Ariza. 2000. Género, trabajo y exclusión social en México. *Estudios demográficos y urbanos* 15 (1): 11-33.
- Parnreiter, Christoff. 2002. Mexico: The Making Global City. En *Global Networks, Linked Cities*. Ed. S. Sassen, 145-182. London: Routledge.
- Pollack, Molly. 1997. *Reflexiones sobre los indicadores del mercado de trabajo para el diseño de políticas con un enfoque basado en el género*. Santiago de Chile: Cepal.
- Romo, A., M. Fallena et. al. 2001. Transición hacia la apertura macroeconómica y sus repercusiones. *Notas-Inegi* 14: 18-29.
- Sánchez-Castañeda, Alfredo y Guadalupe Barrena. 2002. *El sector informal y los salarios mínimos. Algunas paradojas, comisión consultiva para la modernización del sistema de salarios mínimos: estudios y ponencias*. México: Comisión Nacional de Salarios Mínimos.
- Sedesol. 2002. Evolución y características de la pobreza en México en la última década del siglo XX. *Documentos de investigación*. México: Sedesol.
- Sobrino, Jaime. 2001. Globalización, crecimiento manufacturero y cambio en la localización industrial en México. *Estudios demográficos y urbanos* 17 (1): 5-39.
- Sobrino, Jaime. 2002. Competitividad y ventajas competitivas: revisión teórica y ejercicio de aplicación a 30 ciudades de México. *Estudios demográficos y urbanos* 17 (2): 311-361.
- Weller, Jürgen. 2001. *Procesos de exclusión e inclusión laboral: la expansión del empleo en el sector terciario*. Santiago de Chile: Cepal.