

# Mercado de trabajo, educación y exclusión laboral de los jóvenes en México

Dídimo Castillo Fernández<sup>1</sup>

## *Resumen*

En México, como en otros países que adoptaron el modelo económico neoliberal, la dinámica estructuralmente adversa de los mercados de trabajo parece responder cada vez más a razones de abaratamiento de los costos de la mano de obra que a las expectativas de la oferta, particularmente conformada por jóvenes, profesionistas o no, en circunstancias en las que la escolaridad resulta cada vez más devaluada y no necesariamente representa una ventaja para el acceso al mercado laboral. En este entorno, la afirmación de que: “una sociedad sin la suficiente educación no tiene futuro”, es totalmente válida pero incompleta; tampoco lo tendrá si su recurso humano más valioso conformado por los jóvenes egresados de las escuelas y universidades, supuestamente más calificados, capacitados y competentes para su desempeño profesional, terminan siendo excluidos del mercado de trabajo, desempleados, relegados en actividades informales y precarias o en el desaliento laboral. Este artículo intenta responder a la interrogante sobre la medida en que los niveles de escolaridad y formación profesional inciden en la participación de la fuerza de trabajo, en el empleo y en los niveles de ingreso de los jóvenes en México y Tlaxcala.

Palabras claves: mercado de trabajo, educación, exclusión laboral, desempleo, ingreso, jóvenes.

## *Abstract*

Labour market, education and labour exclusion of young people in Mexico.

In Mexico, as in other countries that adopted the neoliberal economic model, the structurally adverse dynamics of labor markets, seems to respond more and more to lowering the costs of labor than to the expectations of the labor force, particularly young people, professional or not, in circumstances where education is increasingly devalued and do not necessarily represent an advantage to access the labor market. In this context, the statement that: “a society without sufficient education will not have a future” is totally valid but incomplete; it will not have it if its most valuable human resource formed by young graduates of schools and universities, supposedly more qualified, trained and competent for their professional performance, end up being excluded from the labor market, unemployed, enrolled in informal and precarious activities or discouraged from labor. This article attempts to answer the question of the extent to which levels of education and vocational training affect the participation of the labor force, employment and income levels of young people in Mexico and Tlaxcala.

Key words: labor market, education, labor exclusion, unemployment, income, youth.

## **Introducción**

El mercado laboral mexicano muestra dos características sobresalientes representadas, por un lado, por la pérdida de importancia del sector industrial, con sus con-

<sup>1</sup> Profesor-investigador de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Autónoma del Estado de México, y académico del Centro de Investigaciones Interdisciplinarias sobre Desarrollo Regional de la Universidad Autónoma de Tlaxcala. Correo electrónico: didimo99@prodigy.net.mx

secuentes efectos en la terciarización del mercado laboral y, por el otro, vinculada a ella, por la importancia alcanzada por el desempleo estructural y el empleo “no convencional” con el crecimiento de la informalidad y la precarización del trabajo. No obstante, no hay un solo México; el factor común es la heterogeneidad económica y laboral. En términos del mercado de trabajo, podríamos argüir que las diversas regiones parecen conformar por lo menos dos países: uno moderno y relativamente integrado (constituido por los estados del norte, la capital y el centro), y el resto relativamente desarticulado de la dinámica económica nacional (Hernández, 2005). El proceso de reestructuración económica, iniciado a comienzos de la década de 1980, con la adopción del modelo neoliberal, marcó un punto de inflexión en ese sentido, e incidió en lo que podría denominarse una nueva reconfiguración espacial de la producción y de los mercados de trabajo, con consecuencias sobre los niveles de bienestar de la población y las familias.

En México, como en otros países que adoptaron el modelo económico neoliberal, gran parte de la clase trabajadora fue relegada de la fábrica al trabajo informal, independiente y precario; y dentro y fuera de ella, los más afectados han sido y son los jóvenes, dada su vulnerabilidad ante las posibilidades de aspirar y acceder a su primer empleo en condiciones de estabilidad y seguridad laboral, así como la percepción de ingresos justos acordes con sus niveles de capital humano, generalmente superiores a los de sus predecesores. En este marco, y dada la gran heterogeneidad interna del país, Tlaxcala no es la excepción; por el contrario, lo que más llama la atención en la entidad es el alto desempleo de los jóvenes con mayores niveles de educación formal, además del aumento de la población joven inactiva y desalentada que, al no cumplir sus aspiraciones ocupacionales, se autoexcluye del mercado laboral, en un contexto sociolaboral relativamente adverso, en relación con las demás entidades del país, que de manera temprana experimentaron un importante proceso de industrialización, con la consecuente explotación ampliada de la fuerza de trabajo y, por el contrario, generaron un “modelo” caracterizado por la persistencia de un sector semiproletarizado pauperizado y un gran segmento de trabajadores precarios, y en el autoempleo informal con una de las peores estructuras de salario medio y condiciones laborales del país.

Ciertamente, la “juventud” no es una categoría o condición dada; las divisiones en las cohortes o grupos de edades son referenciales, socialmente asignadas y arbitrarias (Bourdieu, 1990; Lenoir, 1993). La juventud y la vejez responden a consideraciones particulares de campos sociales determinados, y siempre expresan la correlación de fuerza entre dos grupos que compiten por diversos espacios, unos ya instalados o de salida del mercado laboral, y otro que reclama para su entrada en condiciones dignas, que le garanticen un mejor porvenir. Lenoir (1993: 62) afirma que “la edad no es un dato natural” o inmediato y que, por el contrario, se refiere a una noción social relacional que describe la comparación de un grupo con otros, resultado de una lucha generacional, en el ejercicio de determinadas actividades y el logro de ciertas metas. Ser joven no representa, así, sólo un dato demográfico; el cambio en este sentido hace más visibles y marcadas las condicio-

nes de fuerza entre dos grupos que compiten por un espacio cada vez más estrecho y disputado en el mercado de trabajo.

Como resultado del cambio demográfico o, concretamente, consecuencia del desplazamiento de las cohortes de edades, el crecimiento de una mayor masa de población en edad de trabajar —y la generación del llamado “bono demográfico”, referido al incremento de la población en edades productivas en relación con la población infantil y adulta en condiciones de dependencia, el cual representa un potencial productivo—, conlleva una mayor presión de dicho segmento poblacional sobre el mercado de trabajo, pero que, en circunstancias de escaso dinamismo y desempeño económico, y dada las estrategias empresariales de reducción de costos de mano de obra, es desaprovechado, relegado al desempleo o al autoempleo informal, y termina recurriendo a la migración a otro país como último recurso o, inclusive, relegado en otras actividades generadoras de ingreso fuera del mercado laboral. Pero, además del envejecimiento demográfico, propio de la transición demográfica, el neoliberalismo generó un *envejecimiento social*, ligado a las estrategias empresariales de desplazamiento y remplazo de los trabajadores, sustituyéndolos por jóvenes supuestamente más “competentes”, bajo nuevas y ventajosas condiciones de contratación acorde con las exigencias empresariales y el aseguramiento de mayores ganancias capitalistas.

¿Cuál ha sido la respuesta institucional ante las adversidades del mercado laboral, caracterizado por el creciente desempleo, la informalidad y precariedad laboral? En cierto modo, se ha tendido a enmascarar y desplazar el problema de su fuente generadora, al ámbito de la educación y a las capacidades de competencia de los trabajadores, propiciando un “círculo vicioso” en el que aparece el rezago social como resultado del retraso cultural e, incluso, de “una diferencia cultural muy arraigada” que no fomenta un cambio social integrador (Wallerstein, 1999: 97), quizá consecuencia de las debilidades del Estado Nacional y su incapacidad para solventarlas; por lo que a partir de ahí, se plantea y enfatiza a la educación como “un prerrequisito para abolir la desigualdad” laboral y social. El remedio, se dice, “es la educación”. El supuesto implícito es que, particularmente, los excluidos, marginados o “segregados” del sistema, deben “aprender habilidades e incluso asimilar los valores implícitos del mundo industrializado”, como una salida para enfrentar sus rezagos sociales (Wallerstein, 1999: 97). La conclusión obvia, siguiendo a Wallerstein (1999: 99), es la de que si “hoy educamos, mañana seremos iguales”. La exclusión laboral y las desigualdades sociolaborales y de ingresos aparecen como resultado directo del rezago educativo y de las incapacidades laborales en un mundo cada vez más competitivo.

Este artículo tiene como propósito indagar la medida en que los niveles de instrucción inciden en la participación de la fuerza de trabajo, en el empleo y desempleo, en los niveles de ingreso y el desaliento laboral de los jóvenes en México y específicamente en el estado de Tlaxcala, teniendo en cuenta que esta entidad federativa presenta características particulares, derivadas del tardío proceso de industrialización, la emergencia de las actividades de servicio, la persistencia de un

amplio sector informal y la existencia de una de las peores estructuras de ingresos del país. Aunque ciertamente son posibles diversas modalidades de desigualdades, resultando muchas veces yuxtapuestas y coexistentes, para dar cuenta de la dinámica de las desigualdades; tradicionalmente “se privilegia el espacio de los ingresos, y en especial de los salarios” (Fitoussi y Rosanvallon, 1997: 82), en este caso, tratando de ubicar las similitudes, diferencias y contrastes en relación con los niveles de educación de la fuerza de trabajo conformada por jóvenes. La unidad de análisis es la población joven en edad de trabajar, con edades de 14 a 29 años, ocupada, desempleada y desalentada (referida esta última a los jóvenes en condiciones de inactividad, que manifestaron estar disponibles para trabajar, pero que desistieron de buscar empleo y los que, igualmente, no lo buscaron por considerar que el mercado laboral no les ofrecía posibilidades de encontrarlo), teniendo en cuenta, además, que la normatividad laboral en el país, define como fuerza de trabajo a la población de 15 y más años de edad.

El análisis sobre la incidencia del factor o variable independiente: niveles de escolaridad (categorizado como: ninguno, primaria, secundaria, media superior y superior), sobre la variable dependiente: ingreso mensual devengado por los jóvenes asalariados (o trabajadores subordinados y remunerados) a nivel nacional y de la entidad federativa, incluye una prueba de Análisis de Varianza de una Vía (ANOVA), con la que se pone a prueba estadística la hipótesis de que las medias de ingreso (o alguna de ellas) no son (son o deberían ser) significativamente distintas entre las clases o subgrupos clasificados según su nivel de escolaridad. El análisis de datos se realiza con base en la Encuesta Nacional de Ocupaciones y Empleo (ENOE), producida por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), de 2005 y 2015.

### **Educación y exclusión laboral. Los dilemas del modelo neoliberal y las competencias educativas**

En contraste con la política de gestión del trabajo que durante el largo periodo definido como “modelo de industrialización sustitutiva”, se caracterizó por la prevalencia del empleo estable y la protección social otorgada por el Estado de bienestar, con la adopción del modelo neoliberal, se abrió paso a una nueva era de flexibilización y precarización que supuso un cambio notable sobre las diversas formas de organización de la producción y la gestión del trabajo subordinado, con consecuencias directas sobre las condiciones de vida de los trabajadores. El cambio, que tuvo (y tiene) diversas aristas orientadas a la maximización de la ganancia capitalista, fomentó, por un lado la externalización, deslocalización y subcontratación de los procesos productivos de los países centrales hacia los periféricos y, dentro de estos últimos, de las grandes empresas hacia pequeños talleres o medianas empresas especializadas en determinadas partes de dichos procesos y, por el otro, con la flexibilización y desregulación directa de los mecanismos de contratación y uso de la fuerza de trabajo, incrementó la precarización y con ella, los riesgos de desigualdad salarial y pobreza entre los trabajadores. De allí que, según Zubiri:

Esta organización flexible de la producción implica la proliferación de toda una nueva clase de *jornaleros urbanos*, que construyen sus trayectorias de forma desordenada e impredecible, quedando sus expectativas de promoción socio laboral ascendentes peligrosamente supeditadas a las necesidades del mercado (Zubiri, 2008: 3).

En dicho entorno económico y sociolaboral, contrario a lo predominante en la sociedad laboral propia del Estado de Bienestar, la constante ocupacional dejó de ser la estabilidad y la seguridad laboral y de ingreso; lo permanente pasó a ser la inestabilidad, la heterogeneidad de trayectorias, así como la incertidumbre en la movilidad laboral y la confluencia de factores adversos asociada a ella. En este nuevo entorno, cobró importancia una nueva transitoriedad de las relaciones laborales, con lo que se puso en cuestión “la falsa percepción de que estas situaciones tienen un carácter pasajero y suponen un paso previo a la inserción en la estabilidad laboral [y que, por el contrario] hoy son cada vez más frecuentes y diversificadas las transiciones entre diversas ocupaciones y formas de contratación laboral” (Zubiri, 2008: 4), así como la movilidad laboral desprotegida, con trayectorias entrecortadas entre situaciones de empleo, desempleo, inactividad, desaliento laboral, y la incursión en el sistema educativo de manera itinerante e inestable.

De allí que adquiera relevancia el análisis de trayectoria que describa la variedad de secuencias y obstáculos, así como la duración de estas transiciones o experiencias laborales inestables a las que se enfrentan los jóvenes en la búsqueda de un empleo digno que cumpla y satisfaga sus expectativas de formación profesional. La duración, cada vez más larga, de dichos periodos de intermediación genera entornos de creciente competencia inter e intrageneracionales, en los que las generaciones jóvenes y adultas ya insertas en el mercado laboral, compiten en función de su experiencia y acreditación profesional y las posibilidades de acceder al mercado laboral, en tanto algunos más recurren a otros recursos y estrategias, como las redes de relaciones e influencias en las estructuras de poder formales e informales. En este sentido, poco debe sorprendernos que la jerarquía de los niveles de desocupación y precariedad, deriven de las condiciones pasadas o antecedentes formativos y que de hecho “los jóvenes no calificados sean los más afectados” (Fitoussi y Rosanvallon, 1997: 82). No obstante, ya no basta o tiene cada vez menor incidencia la educación sobre las posibilidades de insertarse en el mercado laboral, teniendo en cuenta que el desempleo permea toda la estructura de la fuerza de trabajo, e incluso sus efectos tienden a ser iguales o más drásticos entre los trabajadores con mayor capital humano y antecedentes profesionales.

La masificación de la educación y el discurso asociado a ella, enmascaran dicha realidad o, planteado en otros términos, desplaza las limitaciones del modelo económico y político y del mercado laboral, al ámbito de las capacidades y competencias personales, en la que la generación de diplomas excede la demanda de empleos, en circunstancias de desequilibrio cada vez más creciente y con pocas posibilidades de salidas deseables. La apertura y consiguiente masificación de la educación fomenta, en razón a la lógica de la masificación, una devaluación

sistemática de la acreditación “por simple inflación” (Bourdieu, 1990: 168), dado que también cambian las condiciones sociales, particularmente las de desigualdad entre quienes alcanzan un título profesional y los que no materializaron sus aspiraciones. No se trata de algo simple; la complejidad deriva de las contradicciones de los mismos mecanismos que, por un lado, promueven la inclusión educativa y, por el otro, fomentan la exclusión laboral en entornos de mayor competencia. De allí que, según Bourdieu:

Los efectos de la inflación escolar son más complicados de lo que se suele decir: como un título vale siempre lo que valen sus poseedores, un título que se hace más frecuente se devalúa y pierde aún más valor porque se vuelve accesible a gente ‘que no tiene valor social’ (Bourdieu, 1990: 168).

La devaluación de la acreditación, no sólo tiene consecuencias directas sobre el empleo, la calidad de las ocupaciones y los ingresos de los trabajadores, sino también sobre las motivaciones, aspiraciones y disposición o retiro de la fuerza de trabajo del mercado laboral.

El desfase que existe entre las aspiraciones favorecidas por el sistema escolar [...] y las posibilidades que otorga realmente es la causa de la desilusión y del rechazo colectivo que se opone a la adhesión colectiva [...] de la época anterior, y la sumisión anticipada a las posibilidades objetivas que era una de las condiciones tácitas para el buen funcionamiento de la economía (Bourdieu, 1990: 168).

La devaluación del capital humano repercute en la estructura de distribución de los recursos, en la desigualdad social y en la movilidad intergeneracional de padres a hijos de manera constante, sistemáticamente cada vez más polarizada y menguada para las siguientes generaciones. Sobre lo que Bourdieu considera que:

Un cosa muy sencilla [...] es que las aspiraciones de las generaciones sucesivas, de los padres y los hijos, se constituyen en relación con los diferentes estados de la estructura de distribución de los bienes y de las posibilidades de tener acceso a los diversos bienes: lo que para los padres era un privilegio extraordinario [...] se ha vuelto común, estadísticamente (Bourdieu, 1990: 170).

En la perspectiva de Bourdieu, ello conlleva la “ruptura del círculo vicioso” que induce al hijo del minero a dejar la minería, o el artesano a querer dejar el telar, sin la certeza de poder o no hacerlo, o ni siquiera intentarlo (Castillo y Vela, 2013). Los jóvenes, no por razones de discriminación laboral, sino por cambios en la valoración de la acreditación: “siempre obtendrán menos por sus títulos que lo que hubiera obtenido la generación anterior” (Bourdieu, 1990: 172). El cambio súbito y progresivo del modelo clásico del trabajo al modelo no clásico, flexible y desregulado del trabajo asalariado, permea a casi todos los sectores poblacionales

y sociolaborales; pero, por razones de índole demográfica y de vulnerabilidad social, tiende a tener mayores consecuencias sobre los jóvenes que incursionan en el mercado laboral, o aspiran a hacerlo por primera vez. Las características del nuevo modelo flexible y precarizador son diversas, pero quizá las más sobresalientes sean la heterogeneidad, la inestabilidad y la incertidumbre en las trayectorias ocupacionales, y los más afectados sean los jóvenes, quienes inician su incursión en un mercado laboral cada vez más excluyente e inestable. En palabras de Fitoussi y Rosanvallon (1997: 88):

La coexistencia de ese mundo [el del trabajo asalariado y estable] con el del trabajo precario o independiente, no es nuevo. Lo que sí lo es, en cambio, es el carácter, que de aquí en más se percibe como aleatorio, de la asignación del individuo a uno u otro de esos mundos. Antes, cada universo se reproducía de cierta manera en sí mismo y, si se producían movimientos, iban del mundo precario al mundo seguro.

Antes había una presunción de igualdad de oportunidades y de movilidad laboral ascendente, a la cual era factible y enteramente viable aspirar. Eso cambió; aún es posible, pero muy incierto e, incluso, el vector de las trayectorias puede ir en sentido contrario: de lo estable a lo inseguro y de lo “formal” a lo precario, y conducir también a la precarización misma del trabajo “formal”. La tendencia no es única. Al margen de los niveles de capital humano disponible, el cambio puede ir del trabajo asalariado al independiente informal y precario. Ahora, como señalan Fitoussi y Rosanvallon (1997: 88): “el trabajo asalariado expulsa hacia el mundo del empleo inseguro, escogiendo a sus ‘víctimas’ de una manera que parece totalmente aleatoria”. Sobre ello, señalan que:

Dos alumnos egresados de la misma escuela, el mismo año, y salidos, por filiación, de ese universo que podríamos llamar el ‘gran trabajo asalariado’, algunos años más tarde pueden mostrar status completamente diferentes: uno que sigue gozando del beneficio de las prestaciones brindadas por el contrato salarial clásico y el otro no, y ambas cosas sin razón aparente. [A lo que enfatizan que] la época de la igualdad de trayectorias, que garantizaba a los individuos igualmente dotados (provenientes del mismo medio social y con los mismos resultados escolares finales) el mismo tipo de carrera salarial, ya pertenece por lo tanto al pasado (Fitoussi y Rosanvallon, 1997: 88).

Los cambios en la relación educación-trabajo, han reinvertido el sentido mismo del futuro de los trabajadores, cuyas consecuencias son particularmente mayores sobre los jóvenes, por lo que a este momento “ya no se lo percibe como el tiempo de la ‘carrera’, del progreso profesional, sino como el de lo aleatorio” (Fitoussi y Rosanvallon, 1997: 33), el de la incertidumbre, inestabilidad, desregulación y la precariedad laboral. No es el tiempo de hegemonía de las capacidades intelectuales, sino el de su devaluación e incremento de las desigualdades entre individuos supuestamente iguales; es el tiempo que “desvaloriza de antemano el capital huma-



no y sobrevalora el capital monetario”. En este sentido, vivimos un largo periodo de transición económica, social y política, sin que nadie sepa bien cuál puede ser el destino final; en términos de lo social, se ampliaron las desigualdades estructurales y tradicionales, ligadas a categorías de clases o grupos homogéneos, pero además, coincidentemente, surgieron nuevas desigualdades intercategoriales, individuales, determinadas por su carácter altamente heterogéneo, con trayectorias erráticas e inciertas (Fitoussi y Rosanvallon, 1997). En este marco, el trabajo ha perdido su capacidad cohesionadora, pero también lo ha perdido la educación como fuente de integración e inclusión social. Sobre ello, Corsi (1998: 30) sostiene que:

El título de estudio por dar un ejemplo, es poco ilustrativo sobre la profesión que se desarrolla y no lo es de hecho sobre las propias preferencias políticas. La uniformidad y la generalización de la estructura primaria que da forma a la sociedad, está balanceada por la posibilidad de diferenciar sin límites significativos los comportamientos y los destinos individuales.

La relación educación-trabajo ya no es definitiva ni lineal, sino que sigue trayectorias diversas, discontinuas y fragmentadas. Según Dubet y Martuccelli (2000: 142):

El recorrido de inserción de los jóvenes pasa de ahora en adelante por toda una serie de empleos más o menos estables. [De allí que] la capacidad por construir un “proyecto profesional” homogéneo, a partir de trayectorias cada vez más caóticas, juega un rol determinante en el proceso de inserción. La construcción coherente de una experiencia profesional dispar, pasa a ser una garantía de ‘empleabilidad’. [A lo que agregan que] el empleo precario es ahora parte integrante del recorrido profesional.

En uno u otro sentido, la educación siempre ha jugado un papel central en los procesos de generación de consenso y reproducción del sistema de explotación capitalista, de ahí que la vinculación entre educación y trabajo, de una u otra forma queda subordinada a la lógica de acumulación capitalista, y nunca al margen. Sobre este vínculo necesario y contradictorio, es precisa la interrogante de Sader (2008: 10), al plantear: “díganme dónde está el trabajo en un tipo de sociedad y les diré dónde está la educación”. La educación y el trabajo se subordinan a una misma dinámica, por lo que solamente en una sociedad en la que se universalice el trabajo, “una sociedad en la que todos se conviertan en trabajadores, se universalizará también la educación” (Sader, 2008: 10-11), con sus consecuencias sobre las condiciones generales de bienestar social, y no a la inversa.

### **La industrialización tardía y mercado de trabajo**

En México, a más de tres décadas de proclamarse el impulso a una política de desarrollo regional, orientada a superar la concentración económica prevaleciente



y la estructura de desigualdad interna del país, difícilmente puede hablarse de una reubicación industrial efectiva. La actividad económica sigue estando concentrada casi en un mismo núcleo territorial. El capital se ha resistido a separarse del gran mercado de consumo y de los beneficios en cuanto a infraestructura y capacidad instalada, que le representa y aporta la Ciudad de México y ciertos estados de las regiones centro y norte. En este sentido, la situación de México, lejos del supuesto desarrollo creciente y socioespacial equilibrado, presenta una situación de desarrollo aún muy desigual, con una alta concentración de la población, no sólo diferenciada en términos de la ubicación, sino también con grandes disparidades de participación económica y social. Este es el marco en el que Tlaxcala impulsó una importante estrategia de transformación de su economía a partir de las décadas de 1970 y 1980, pero sin logros sustantivos en las tendencias de crecimiento económico, relativamente exiguas hasta entonces, y primordialmente basadas en actividades del sector artesanal y agrícola.

Ciertamente, la actividad industrial en Tlaxcala se remonta al siglo xvi; desde entonces basada en la producción textil y afines, gran parte de ella desarrollada en pequeños talleres artesanales, y muy articulada a la producción campesina para el autoconsumo y el mercado local; pero a pesar de ello, la entidad no participó activamente del proceso de industrialización acelerada de comienzos de la década de 1940, impulsado por la clase capitalista nacional con el apoyo del Estado, en su modalidad de interventor directo. Los esfuerzos de la entidad en este sentido, que dieron lugar a los primeros corredores industriales en la década de 1950 y a la política de industrialización impulsada desde el gobierno federal y estatal a mediados de la década de 1960, tuvieron alcances inmediatos limitados, con poco dinamismo e impacto en la generación de empleo, por lo menos hasta mediados de la década de 1970 y comienzos de la de 1980. Con anterioridad a 1970, como señala Ramírez (1991: 271; citado por Valerdi, 2009), “Tlaxcala resultaba reticente a la industrialización”, y las pocas industrias que existían estaban orientadas a la producción textil, con escasa vinculación con el resto de una economía estatal predominantemente agrícola. Al carecerse de un sector empresarial autónomo, el logro posterior provino esencialmente de la inversión de capitales foráneos.

El tardío “despegue” e incorporación de la entidad a la dinámica capitalista nacional, tuvo poco efecto sobre la estructura de producción dominada por la agricultura de subsistencia y autoconsumo, y la industria textil artesanal basada en la pequeña empresa familiar, articulada al mercado local (Castillo, 1991a y b); pero además, dada la débil capacidad para generar un sector manufacturero importante con una masa ampliada de trabajadores asalariados, o sea generar un auténtico proceso de proletarización, con la persistencia de un sector semiproletariado pauperizado, una mezcla de campesino-artesano-proletario, vinculado a la producción tradicional, que tuvo –y tiene aún– obvias consecuencias en la incidencia del empleo informal, una de las características sobresalientes del mercado de trabajo mexicano, marcadamente acentuada en Tlaxcala. Al respecto, cabría argumentar que el proceso de industrialización desfasado de la entidad, con sus consecuencias

adversas en la generación de una amplia clase obrera, no representó un obstáculo, sino una ventaja que el “nuevo modelo” de capitalización neoliberal adecuó rápidamente a sus exigencias de capitalización flexible, lo que no sólo permite explicar la subsistencia ampliada del autoempleo informal, sino, además, mantener una de las peores estructuras de ingreso salarial entre las entidades del país.

A nivel nacional, el modelo de desarrollo capitalista implicó un proceso de redistribución y reubicación importante de la fuerza de trabajo; no sólo en términos de movilidad territorial, sino –y especialmente– de un rápido desplazamiento de la fuerza de trabajo del sector primario al secundario y, posteriormente, con inusitado crecimiento, al sector terciario, caracterizado por su mayor heterogeneidad y facilidad de acceso. En la entidad, no obstante el impacto momentáneo que tuvo el proceso incipiente de industrialización, su efecto a largo plazo ha sido relativamente “discreto”. En 1980 la población trabajadora en el sector industrial alcanzaba 25.4 por ciento de los ocupados, mismo nivel que mantuvo en 2005 y 2015, 35 años después; mientras que la caída en el sector primario fue compensada por un rápido crecimiento del sector terciario, que entre 2005 y 2015 pasó de concentrar 47.1 a 51.6 por ciento de los ocupados. Cabe igualmente destacar que, en cuanto a la posición en la ocupación, el impacto sobre el trabajo por cuenta propia ha sido limitado, al pasar de 24.2 por ciento de los ocupados en 2005 a 22.2 por ciento en 2015; dentro de dicho sector de ocupación, con una importante caída de trabajadores por cuenta propia vinculados al sector agropecuario, de 30.4 a 22.2 por ciento de los ocupados; pero con un ligero incremento en dicho periodo, de 15.7 a 16.2 por ciento, de los cuenta propia pertenecientes a la industria manufacturera.

Las circunstancias expuestas, no necesariamente únicas y propias de Tlaxcala, contribuyen a describir y explicar las particularidades de su estructura económica, el modelo laboral articulado a ella y, particularmente, el peso relativo alcanzado por el trabajo en el autoempleo informal. En la entidad, el impacto de la industrialización y la consecuente proletarización de la clase trabajadora se dieron tarde, relativamente desfasados de la dinámica del desarrollo capitalista nacional; acontecieron, además, en un periodo relativamente corto; pero lo más importante y, en cierto modo paradójico, es que coincidió justamente con el agotamiento del llamado “modelo de sustitución de importaciones” y la adopción o entrada directa al modelo económico y político neoliberal. Lo anterior no implica que la creciente informalidad derive sólo de las distorsiones del modelo económico dada la industrialización tardía; por el contrario, es esencialmente resultado de las formas de inserción de dicha economía al modelo neoliberal, desregulador y flexible, en circunstancias de existencia de una débil clase obrera, y la manera en que recreó e incitó los procesos de subcontratación y maquila domiciliaria, y la producción en establecimientos microindustriales, a la “nueva” economía.

Otra de las características del mercado laboral de Tlaxcala es su lenta capacidad para generar empleo; al ser uno de los estados con mayores tasas de desempleo, informalidad laboral y precariedad salarial, y una muy limitada cobertura de prestaciones laborales y seguridad social, su situación es laboralmente dramática.

Según datos de la ENOE (INEGI, 2015), mientras la tasa de desocupación nacional fue de 4.2 por ciento, la de Tlaxcala fue de 5.1 por ciento, sólo precedida por el Distrito Federal (actualmente, Ciudad de México), el Estado de México y Tabasco. En otro orden, Tlaxcala está entre las entidades de mayor informalidad laboral, con una tasa de 71 por ciento en 2015, lejos de la media nacional, de 58.2 por ciento, sólo precedida por Hidalgo, Puebla, Chiapas, Oaxaca y Guerrero; en 2014, la entidad mostró uno de los niveles más altos de precariedad salarial, con 21.3 por ciento de los ocupados con apenas un salario mínimo, muy superior al 13.3 por ciento de la media nacional, precedida sólo por Chiapas; indicador que indirectamente se refiere al nivel de ingreso mínimo requerido para solventar las necesidades básicas de manutención, sin considerar el costo real de la canasta básica, con una modesta mejoría en 2015, al descender a 19.1 por ciento —quizá impactada por la política reciente de regulación de dicho sector, orientada a la ampliación de la base impositiva de trabajadores asalariados—, pero aún por debajo sólo de Chiapas. Al respecto, cabría enfatizar que Tlaxcala mantiene una de las peores estructuras de ingreso, con un ingreso promedio de la población ocupada sólo superior a los de Guerrero, Oaxaca y Chiapas, según datos de la ENOE, 2015.

¿Por qué lo tortuoso de este “despegue”? Las consecuencias de este “modelo” es que, en este caso, la absorción de mano de obra por parte de la industria es más limitada, con alta exclusión y reserva de trabajadores, con las consecuencias directas sobre los niveles de salario y sobre la calidad de los puestos de trabajo. Nada sorprende al respecto, dadas las características propias del proceso de industrialización y la modalidad *sui generis* de inserción al modelo neoliberal. Lo anterior, que podría aparecer como resultado de los desajustes o distorsiones del modelo neoliberal acogido, no significa que funcione mal, sino al contrario, que funciona demasiado bien conforme a los lineamientos de la “política económica” y las exigencias de una mayor capitalización por parte de las clases capitalistas. El proceso de desconcentración del capital, con todas sus implicaciones, a la postre profundizó las desigualdades territoriales y sociales. Esta tendencia, no circunstancial, corresponde en todo caso con la manera en que el capitalismo gestiona la incorporación, explotación y uso de la fuerza de trabajo, aprovechando las ventajas competitivas de abaratamiento de los costos de la mano de obra, especialmente en circunstancias limitadas de desarrollo tecnológico y abundante fuerza de trabajo capacitada, generalmente joven, con niveles de capital humano y escolaridad relativamente satisfactorios.

### **Capital humano, desempleo, desaliento e ingresos laborales**

En cierto modo, podría parecer contradictorio que México, la segunda mayor economía de América Latina, en términos de salario mínimo esté muy por abajo, según la Cepal con un estancamiento de casi 20 años, con los niveles de salario más bajos del resto de la región, incluso inferiores a los de países como Haití, Guatemala, El Salvador, Honduras, entre otros, históricamente caracterizados por sus rezagos

y bajos niveles de desarrollo económico; y que, en este mismo sentido, esté entre los de mayores desigualdades salariales y con una relativamente mayor población en riesgos de pobreza. Los mexicanos son los trabajadores peor remunerados de la región. En México, el segmento de población joven, con edades entre 14 y 29 años, según datos de la Encuesta Intercensal 2015, representa 25.7 por ciento, una cuarta parte de la población que, por su mayor vulnerabilidad demográfica y social, enfrenta mayores riesgos de terminar relegada en la informalidad y el trabajo precario. La ENOE (2015), mostró una tasa de desempleo de los jóvenes de 7.2 por ciento, equivalente a 52.7 por ciento del total de los desocupados. México, además, con una de las más altas tasa de informalidad de la región, presenta una situación aún más dramática para los jóvenes, considerando que, como señala Cruz Vargas (2016), de cada 10 jóvenes que acceden a un empleo, sólo tres lo hacen en el empleo formal.

Sobre todo ello, Tlaxcala no presenta dinámicas necesariamente propias, pero sí mucho más acentuadas que las del promedio del país. La entidad, debido a su rápido crecimiento demográfico, triplicó su población entre 1970 y 2015, lo que implicó un rápido proceso de urbanización y un incremento inusitado de mano de obra, un aumento notable de la población joven en edad de trabajar; una parte importante de ella sin posibilidades reales de acceso al mercado de trabajo en ocupaciones de calidad y, en todo caso, tener que hacerlo en condiciones de informalidad y precariedad, en ocupaciones caracterizadas por la inestabilidad, carencia de prestaciones y seguridad social y con bajos ingresos. La ENOE (2015) reportó para la entidad una tasa de 8.3 por ciento de desocupación de los jóvenes, sólo menor a las del Estado de México, la Ciudad de México y Tabasco, siendo además el sexto estado con la mayor tasa de informalidad laboral, el tercero con la menor proporción de asalariados asegurados en el IMSS, sólo superiores a los de Chiapas y Guerrero, y la cuarta entidad con el más bajo ingreso promedio de la población ocupada, como ya se indicó, sólo precedido de Guerrero, Oaxaca y Chiapas.

Se suele atribuir el alto desempleo de los jóvenes a la falta de experiencia y bajos niveles de capital humano, pero no siempre es así, o cada vez es menos cierto. México, entre los países de la OCDE, está entre los de más altas tasas de jóvenes que no estudian ni trabajan; población que según la ENOE (2015) alcanza 21.5 por ciento, similar a las de otros países de América Latina, como El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Honduras, en los que según datos de CEPAL, entre 20 y 25 por ciento de los jóvenes de 15 a 24 años enfrenta dicha situación. Son los llamados *ninis*, o hijos del sistema, que no ingresaron al mercado de trabajo o salieron de él al no contar con elementos de competencia para el mismo o no atraerles y que tampoco participan en el sistema educativo. Ciertamente, es alta la proporción de jóvenes que enfrenta esta doble exclusión; pero, por otra parte, resulta igualmente contrastante la alta proporción de jóvenes desempleados, con niveles de estudios medio y superior de educación formal; lo que podría expresar por un lado, los desajustes entre la demanda laboral, particularmente privada, al optar por la contratación de trabajadores menos calificados a fin de reducir costos salariales o, por

otro, considerado desde las características de la oferta de trabajo, responder a las expectativas de ubicación laboral no alcanzadas por parte de los jóvenes desocupados y desalentados del mercado laboral.

En general, en América Latina y en México existen pocos estudios que relacionen la expansión acelerada de la cobertura de los sistemas educativos, el crecimiento de la oferta de mano de obra y el crecimiento de la demanda laboral; aunque, como señalan Muñoz y Márquez (2000), lo que al respecto ocurre en México es bastante similar a lo que sucede en los demás países de la región durante el periodo de predominio del modelo neoliberal, en el que la brecha entre las tasas de “egresados por puesto”, sensiblemente creciente, y la de “puestos por egresados”, estable o decreciente, se amplió notoriamente desde mediados de la década de 1970. Según ellos, la proporción de egresados de las Instituciones de Educación Superior (IES) que obtuvieron empleos acordes con sus niveles y perfiles de escolaridad, disminuyó notablemente entre las décadas subsiguientes de 1980 y 1990. El resultado no ha sido nada satisfactorio, lo que ha significado “que casi cuatro egresados de las IES han tenido que competir, desde la década de los ochenta, para obtener cada uno de los escasos puestos de nivel profesional que se han generado en el sistema productivo” (Muñoz y Márquez, 2000: 87). Pero además, derivado del mismo estudio, en México las remuneraciones promedio efectivas entre profesionales y técnicos, y el total de los asalariados, además de presentar niveles relativamente bajos en comparación con otros países como Chile, Costa Rica, Panamá, Brasil, entre otros, exhibe la particularidad de no presentar diferencias significativas en cuanto a la percepción de ingresos.

Ciertamente, los niveles de escolaridad, formación profesional y disposición de capital humano, han favorecido positivamente las posibilidades de inserción laboral y negativamente en los riesgos de quedar en el desempleo o en la inactividad económica, con efectos diferenciados en las categorías ocupacionales manuales o no manuales, pero también ha tenido efectos significativos en los ingresos laborales (Carlson, 2002). No obstante, esta relación parece perder fuerza en ambos sentidos; por un lado, si bien las generaciones jóvenes tienen mayor acceso a los sistemas educativos que las anteriores, el ingreso a éstos, también está de antemano estratificado en relación con el origen social de los jóvenes; y por otro, el rendimiento de la educación como factor que potencia la entrada al mercado de trabajo en empleos de calidad, estable y con mejores ingresos, es cada vez más decreciente y, de este modo, lejos de subsanar los problemas de desigualdad social y de ingresos, los fomenta. El efecto no es igual en todos los casos; influyen también los factores de origen y clase social, y el entorno de posibilidades asociado a ellos. Según el propio Carlson (2002), el efecto de “devaluación por inflación” de la acreditación es cada vez más notoria, “el aumento del número promedio de años de escolaridad de los jóvenes registrado en las últimas décadas, comparado con el de sus padres, no ha contribuido a mejorar las posibilidades de los jóvenes de los estratos sociales más pobres” (Carlson, 2002: 14).

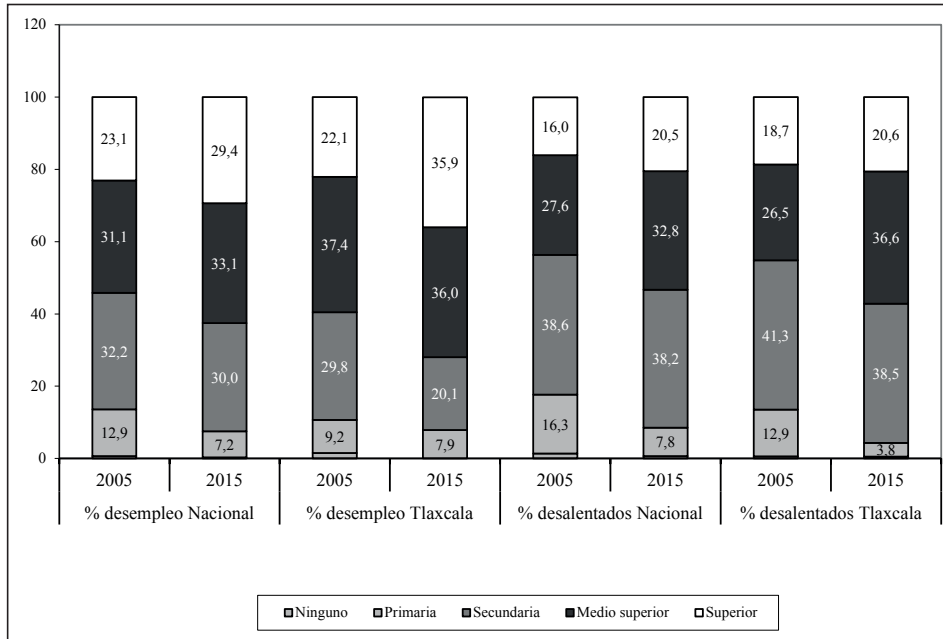
En México, particularmente, los trabajadores jóvenes sin titulación suelen insertarse más fácil y rápidamente al mercado de trabajo, que quienes cuentan con niveles de educación media superior o superior, pero no siempre lo hacen en las condiciones y circunstancias laborales deseadas. La educación no es, o lo es cada vez menos, una herramienta o un recurso suficiente para abatir el desempleo. En el país, con base en datos de la ENOE, se constata que entre 2005 y 2015, la proporción de jóvenes desocupados con niveles de estudio medio superior y superior, pasó de 54.2 a 62.5 por ciento; lo que, paradójicamente, muestra que contar con un bachillerato, una licenciatura o un grado académico superior, no garantiza las posibilidades reales de inserción al mercado laboral. En el mismo sentido, la proporción de jóvenes desalentados con educación media superior y superior —en condiciones de inactividad, pero disponibles para su incorporación—, creció de 43.6 a 53.3 por ciento en dicho periodo. Sobre ello, Tlaxcala no es la excepción; por el contrario, dadas las “excepcionalidades” del modelo económico de industrialización desfasada con alta informalidad, presenta una tendencia aún más marcada, al pasar en dicho periodo de 59.5 a 71.9 por ciento, la proporción de los desocupados que contaban con educación media superior y superior; pero más aún, con consecuencias más desfavorables sobre el segmento de los trabajadores profesionales, con educación superior; y también se incrementó el desaliento laboral de los jóvenes con mayores niveles de educación superior, al crecer de 45.2 a 57.2 por ciento de los jóvenes con educación media superior y superior en la entidad (ver Tabla 1 y Gráfica 1).

Tabla 1. Nivel de desempleo y desaliento laboral de los jóvenes (14-29 años) según nivel de escolaridad, México (nacional) y estado de Tlaxcala, 2005-2015

Nivel de escolaridad	México				Estado de Tlaxcala			
	Desempleo (%)		Desaliento laboral		Desempleo (%)		Desaliento laboral	
	2005	2015	2005	2015	2005	2015	2005	2015
Ninguno	0.7	0.3	1.4	0.7	1.5	0.0	0.6	0.5
Primaria	12.9	7.2	16.3	7.8	9.2	7.9	12.9	3.8
Secundaria	32.2	30.0	38.6	38.2	29.8	20.1	41.3	38.5
Media superior	31.1	33.1	27.6	32.8	37.4	36.0	26.5	36.6
Superior	23.1	29.4	16.0	20.5	22.1	35.9	18.7	20.6

Fuente: elaboración propia, con base en ENOE, INEGI, 2015.

Gráfica 1. Proporción de jóvenes desempleados y desalentados según nivel de escolaridad, México y Tlaxcala, 2005-2015



Fuente: elaboración propia, con base en ENOE, INEGI, 2005-2015.

En otro nivel, el análisis respecto de la estructura de ingresos mensuales percibidos por los jóvenes trabajadores asalariados, en relación con los niveles de escolaridad (primaria, secundaria, media superior y superior), muestra diferencias significativas y contrastantes entre México, o la media nacional, y el estado de Tlaxcala; este último, con niveles promedio total de ingreso y en todas las categorías de educación, muy inferiores, con una notoria ampliación de la brecha en el nivel superior, lo que muestra la importancia que a nivel nacional aún mantiene la educación superior frente a las otras categorías de escolaridad, en la captación de ingresos salariales por parte de los jóvenes que, en las circunstancias antes descritas de difícil acceso y exclusión del mercado laboral, logran insertarse a dicho mercado en condición de trabajadores asalariados o subordinados y remunerados (Tabla 2 y Gráfica 2), en contraste con la escasa dinámica y efecto de todos los niveles de escolaridad sobre el salario mensual de los jóvenes en el estado de Tlaxcala.

Un análisis más preciso, al respecto, es el que se presenta a partir de la aplicación de un modelo estadístico de Análisis de Varianza de una Vía (ANOVA), con la que se testea la hipótesis estadística de que las medias de ingreso de todos los grupos en las categorías de escolaridad son iguales ( $H_0: \mu_1 = \mu_2 \dots = \mu_k$ ) y, por consecuencia, se pone a prueba la hipótesis de investigación o alternativa ( $H_1: \mu_i \neq$



$\mu_s$  para algún subgrupo  $r, s$ ) de que dichas medias de ingreso salariales son o deberían ser significativamente distintas entre las clases o subgrupos considerados, clasificados según su nivel de escolaridad de primaria, secundaria, media superior y superior de los jóvenes ocupados, asalariados o en relación de dependencia y remunerados, tomadas separadamente las dos submuestras para México (o total nacional) y la del estado de Tlaxcala (ver Tabla 2 y 3). La pregunta que se intenta responder es la de si existen o no diferencias significativas entre los niveles medios de ingreso en función de los niveles de escolaridad. La prueba se corrió asumiendo un nivel de significancia ( $\alpha$ ) de 0.05 o 5 por ciento (error de tipo I, que corresponde al rechazo de una hipótesis que es verdadera), y nivel de confianza ( $1 - \alpha$  o  $\beta$ ) de 95 por ciento (error de tipo II, en la que se acepta una hipótesis que es falsa).

Tabla 2. Media de ingreso mensual de los jóvenes (14-29 años) asalariados según nivel de escolaridad, México (nacional) y Tlaxcala, 2015

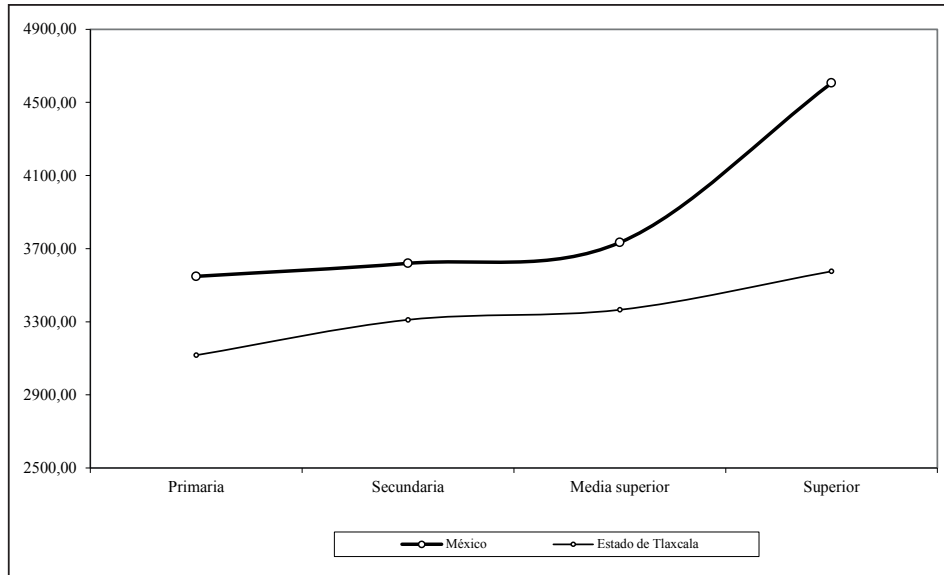
Nivel de escolaridad	México		Estado de Tlaxcala	
	Ingreso medio	n	Ingreso medio	n
Primaria	3 548.41	4 097	3 117.15	131
Secundaria	3 619.52	13 691	3 310.65	465
Media superior	3 733.48	13.620	3 365.29	402
Superior	4 605.87	10 033	3 353.75	209
Total	3 888.74	41 441	3 353.75	1 207

Fuente: elaboración propia, con base en ENOE, INEGI, 2015.

En la segunda parte de las tablas 1 y 2, se muestran las diferencias de las medias para los distintos contrastes o comparaciones de los niveles de escolaridad considerados ( $I_i - J_j$ ) y las probabilidades o grados de significación (Sig.) para cada una de las comparaciones de las medias salariales en relación con el nivel de escolaridad. Los resultados, consistentes con los del modelo global, para el caso de México no muestra diferencias significativas entre los niveles de primaria y secundaria; secundaria y media superior; pero sí son significativas entre primaria y media superior; primaria y superior; secundaria y superior; media superior y primaria, media superior y superior; y, como se esperaba, las medias de ingreso del nivel superior resultaron altamente significativas en relación con el nivel medio superior y por consiguiente con los niveles de secundaria y primaria. Lo que corrobora el efecto positivo, particularmente del nivel superior, en la asignación de ingresos superiores a los trabajadores con menores niveles de escolaridad. Los resultados para el caso de Tlaxcala muestran todo lo contrario, ninguna de las comparaciones resultan estadísticamente significativas, lo que indica que en el caso de la entidad,

los niveles de escolaridad no diferencian o inciden sobre las medias de ingreso en los jóvenes trabajadores, y que por razones imputables a la educación o al mercado de trabajo, o a ambos, los niveles de escolaridad de los jóvenes no contribuyen significativamente en una mejora en sus ingresos.

Gráfica 2. Ingreso medio mensual de los jóvenes asalariados según nivel de escolaridad, México y Tlaxcala, 2015



Fuente: elaboración propia, con base en ENOE, INEGI, 2015.

Los resultados de las pruebas para México y el caso de Tlaxcala, resultan sugerentes sobre la importancia que mantiene (o no presentan) en uno u otro caso, los niveles de educación o escolaridad en la asignación de ingreso de los jóvenes asalariados. En la primera parte de las tablas de ANOVA 1 y 2, podemos observar que para el caso de México, o nacional, con los valores de  $F = 185.971$  y prob. (Sig.) de .000, se rechaza la  $H_0$  de igualdad de medias, y muestra el diferencial estadísticamente significativo del ingreso en función del nivel de escolaridad de los jóvenes trabajadores, pero no así, en el caso de Tlaxcala, con  $F = .887$  (baja) y prob. (Sig.) de .447, con los que no se rechaza la  $H_0$ , y se constata el escaso efecto diferencial de la escolaridad sobre el ingreso de los trabajadores asalariados jóvenes.

Tabla de ANOVA 1

México (nacional)					
Ingreso mensual de los jóvenes asalariados * Nivel de escolaridad					
Análisis de varianza					
	Gl	Suma de cuadrados	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	3	6,954,788,603	2,318,262,868	185.971	.000
Intra-grupos	41,437	5.165E+11	12,465,708.53		
Total	41,440	5.235E+11			
Comparaciones múltiples					
Var. dependiente: Ingreso mensual de los jóvenes asalariados					
Nivel de educación escolaridad (I)	(J)	Diferencia de medias (I <sub>i</sub> - J <sub>j</sub> )		Sig.	
Primaria	Secundaria	-71.108		.734	
	Media superior	-185.070*		.034	
	Superior	-1,057.452*		.000	
Secundaria	Primaria	71.108		.734	
	Media superior	-113.962		.068	
	Superior	-986.344*		.000	
Media superior	Primaria	185.070*		.034	
	Secundaria	113.962		.068	
	Superior	-872.382*		.000	
Superior	Primaria	1,057.452*		.000	
	Secundaria	986.344*		.000	
	Media superior	872.382*		.000	

Fuente: elaboración propia, con base en ENOE, INEGI, 2015.

Tabla de ANOVA 2

Estado de Tlaxcala					
Ingreso mensual de los jóvenes asalariados * Nivel de escolaridad					
Análisis de varianza					
	Gl	Suma de cuadrados	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	3	18551648.08	6183882.694	.887	.447
Intra-grupos	1203	8390986546	6975051.161		
Total	1206	8409538194			
Comparaciones múltiples					
Var. dependiente: Ingreso mensual de los jóvenes asalariados					
Nivel de educación escolaridad (I)	(J)	Diferencia de medias (I <sub>i</sub> - J <sub>j</sub> )		Sig.	
Primaria	Secundaria	-193.501		.908	
	Media superior	-248.133		.832	
	Superior	-458.608		.489	
Secundaria	Primaria	193.501		.908	
	Media superior	-54.632		.993	
	Superior	-265.107		.693	
Media superior	Primaria	248.133		.832	
	Secundaria	54.632		.993	
	Superior	-210.475		.832	
Superior	Primaria	458.608		.489	
	Secundaria	256.107		.693	
	Media superior	210.475		.832	

Fuente: elaboración propia, con base en ENOE, INEGI, 2015.

### Consideraciones finales

En cierto modo, la amplitud en la supuesta estructura de opciones encubre el carácter incierto, inestable y heterogéneo de las trayectorias laborales, lo que, como indica Bourdieu (1990: 167), coincide y fomenta la “disparidad entre las aspiracio-

nes y las posibilidades reales”, particularmente de los jóvenes, tanto en la formación profesional, como en la inserción en el mercado laboral, crecientemente flexible y precario, y en los demás ámbitos de la vida. Los jóvenes, por las condiciones de flexibilización en las que suelen insertarse al mercado laboral, tienden además a ser más vulnerables a las inestabilidades y crisis económicas. La supuesta relación inversa entre el mayor nivel de educación formal y el desempleo no siempre se cumple, sino al contrario, incluso ha ampliado la brecha. En cualquier caso, lo destacable es el hecho de que el desempleo afecte mayoritariamente a las personas formalmente más educadas, supuestamente más calificadas y competentes.

Las limitaciones de acceso a las ocupaciones deseadas acordes con perfil y expectativas de los trabajadores profesionistas, generalmente jóvenes, los obliga a aceptar las ocupaciones disponibles, generalmente de menor calidad y con bajos ingresos, asalariadas precarias o en actividades de autoempleo informales. Pero, también, dada la saturación del mercado laboral informal, muchos de los trabajadores desalentados optan por la salida del mercado de trabajo. Esta situación, por un lado, atenúa y encubre la oferta real de trabajadores y la demanda no satisfecha, en circunstancias en las que, como en el caso en cierto modo inédito de México, prevalecen tasas de desempleo relativamente bajas, aun cuando el ingreso familiar sea igualmente bajo. La relación generalmente inversa entre dichas variables en otros países de América Latina, “no se manifiesta en México” (Muñoz y Márquez, 2000). En lo que corresponde a la estructura de percepción de ingresos, y la supuesta ampliación de la brecha salarial, ligada al hecho de que el mercado de trabajo se orienta más hacia los trabajadores más calificados, a los cuales “premia” por su calificación y competencia laboral, ha perdido fuerza o sigue siendo cada vez más débil. El logro de un mayor nivel de educación es importante y necesario, por éstas y todas las razones, más allá de su valor como factor que asegure un mejor bienestar económico de los trabajadores, pero no es suficiente.

Si la hay, ¿cuál será la salida viable para los jóvenes? Frecuentemente, se dice y se proclama con mediana razón, la importancia de la educación como recurso que aminora los riesgos de exclusión del mercado de trabajo e, incluso, se asume como la solución para abolir el desempleo, las desigualdades y las condiciones de pobreza estructural que enfrentan particularmente los jóvenes. No obstante, aunque parte del alto desempleo de los jóvenes podría atribuirse a sus bajos niveles de educación formal, a la carencia de capital humano y a la falta de experiencia, no siempre es así, y podría pensarse que lo es cada vez menos. Pensar y asumir la educación como factor de solución, tiene un valor a medias y cada vez más menguado. La educación, en el actual modelo económico vigente, no determina trayectorias laborales certeras, ni siempre mejoras significativas en los salarios. El mercado laboral actual se caracteriza por la coexistencia de trayectorias ocupacionales inestables, entrecruzadas, heterogéneas y fragmentadas de ocupación y desocupación, trabajos precarios y no precarios. La acreditación universitaria resulta cada vez más devaluada y no representa ya una ventaja –o lo es cada vez menos– para el acceso al mercado de trabajo o, coincidentemente con ello, el sector empresarial

en lo posible privilegia la contratación de jóvenes con menores calificaciones y con un menor salario.

El mercado de trabajo parece más abierto y responder más a razones de abaratamiento de costo de la mano de obra que a las expectativas de la oferta, en gran parte conformada por jóvenes. Tener una licenciatura o más, no incrementa automática y directamente las posibilidades de acceder a un empleo. En este entorno económico y sociolaboral estructuralmente adverso, el desempleo, el desaliento y el desencanto laboral, serán cada vez más evidentes entre los jóvenes —y también entre los adultos— profesionista o no. Sobre ello, cabría señalar que la afirmación de que “una sociedad sin la suficiente educación no tiene futuro” es totalmente válida pero incompleta; tampoco lo tendrá si su recurso humano más valioso conformado por los jóvenes egresados de las universidades, supuestamente más calificados, capacitados y competentes para su desempeño profesional, terminan siendo excluidos del mercado de trabajo, en las filas del desempleo o relegados a actividades informales y precarias o, quizá peor aún, desalentados por el trabajo, viendo frustradas sus expectativas ocupacionales y, consecuentemente, sus proyectos personales y familiares de vida.

## **Bibliografía**

- BOURDIEU, Pierre (1990). “La ‘juventud’ no es más que una palabra”, en Pierre Bourdieu, *Sociología y cultura*, Grijalbo y Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México.
- CARLSON, Beverley (2002). *Educación y mercado de trabajo en América Latina: qué dicen las cifras*, Serie Desarrollo Productivo, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, Santiago, Chile.
- CASTILLO FERNÁNDEZ, Dídimo (1991a). “El sector informal: ¿estrategias de la pobreza o paradoja de la industrialización?”, en *Problemas del Desarrollo*, vol. XXII, núm. 86, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- CASTILLO FERNÁNDEZ, Dídimo (1991b). “El taller familiar y el capital. Mitos sobre el sector informal y el trabajo por cuenta propia”, en Alba González Jácome, *La economía desgastada. Historia de la producción textil en Tlaxcala*, Universidad Autónoma de Tlaxcala-Universidad Iberoamericana, México.
- CASTILLO FERNÁNDEZ, Dídimo y Fortino Vela Peón (2013). “Movilidad laboral y transmisión intergeneracional del autoempleo informal en México”, *Gaceta Laboral*, vol. 19, núm. 1, Universidad del Zulia, Maracaibo, enero-abril.
- CASTILLO FERNÁNDEZ, Dídimo (2016). “Modelo laboral, autoempleo informal y precariedad Salarial en Tlaxcala”, en *La Jornada de Oriente*, Tlaxcala, 15 de abril.
- CASTILLO FERNÁNDEZ, Dídimo (2016). “Educación, empleo y desaliento laboral de los jóvenes”, en *La Jornada de Oriente*, Tlaxcala, 2 de septiembre.

- CORSI, Giancarlo (1998). “Redes de la exclusión”, en Fernando Castañeda Sabido y Angélica Cuéllar Vázquez, *Redes de inclusión. La construcción social de la autoridad*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- CRUZ VARGAS, Juan Carlos (2016). “Sólo tres de cada 10 jóvenes accede a empleo formal: Inegi-Consar”, en *Proceso*, México, 31 de mayo.
- DUBET, Francois y Danilo Martuccelli (2000). *¿En qué sociedad vivimos?*, Losada, Buenos Aires.
- FITOUSSI, Jean-Paul y Pierre Rosanvallon (1997). *La nueva era de las desigualdades*, Ediciones Manantial, Buenos Aires.
- HERNÁNDEZ LAOS, Enrique (2005). “Mercados regionales de trabajo en México. Estructura y funcionamiento”, en *Denarius*, vol. 11, núm. 1, México.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA, (INEGI) (2005). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*, México.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA, (INEGI) (2015). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*, México.
- LENOIR, Remi (1993). “Objeto sociológico y problema social”, en Patrick Champagne, Remi Lenoir, *et al.*, *Iniciación a la práctica sociológica*, Siglo XXI Editores, México.
- MUÑOZ IZQUIERDO, Carlos y Alejandro Márquez Jiménez (2000). “Indicadores del desarrollo educativo en América Latina y su impacto en los niveles de vida de la población”, *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, vol. 2, núm. 2, Universidad Iberoamericana, México.
- RAMÍREZ RANCAÑO, Mario (1991). *Tlaxcala, una historia compartida*, Tomo 16, Conaculta y Gobierno del Estado de Tlaxcala, Tlaxcala.
- SADER, Emir (2008). “Presentación”, en István Mészáros, *La educación más allá del capital*, Siglo XXI Editores-Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- VALERDI GONZÁLEZ, María Áurea (2009). “El tiempo libre en condiciones de flexibilidad del trabajo: caso Tetla”, Posgrado en Sociología, Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Puebla, mayo.
- WALLERSTEIN, Immanuel (1999). *Impensar las ciencias sociales*, Siglo XXI Editores y Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- ZUBIRI Rey, Jon Bernat (2008). “Nuevas formas de precariedad laboral”, en *Rebelión*, 24 de julio. Disponible en: [www.rebelion.org/noticia.php?id=70686](http://www.rebelion.org/noticia.php?id=70686).