

Capítulo 5. Resultados

En esta sección se describe los resultados del análisis econométrico para los periodos de análisis seleccionados. Entre el año 1990 y 1996, el diferencial salarial entre el sector no cubierto y el cubierto disminuyó en magnitud, mientras que de 1996 al 2000 se incrementó. El resultado general de 1990 al año 2000 es una disminución general del diferencial salarial.

En un primer paso para la estimación del diferencial salarial se estimó la ecuación de Mincer por mínimos cuadrados ordinarios. Para corregir el sesgo por autoselección se prosiguió a estimar la misma ecuación por máxima verosimilitud, cada una con su correspondiente factor de expansión; en total se tienen cuatro regresiones. Los resultados de estas cuatro estimaciones en cuanto a las variables relevantes de seguridad social resultaron robustos y cada una de ellas puede consultarse en el anexo 3 para el capítulo 5.

Las estimaciones arrojaron resultados robustos tanto para las variables de seguridad social como para el resto de las variables convencionales utilizadas en la ecuación salarial. En las tablas 5.1 y 5.2 se presentan los coeficientes de las variables de seguridad social, así como el diferencial salarial para cada uno de los tres años.

Table 5.1 Diferencial salarial estimado por mínimos cuadrados ordinarios

	Sin expansión			Factor expansivo		
	1990	1996	2000	1990	1996	2000
IMSS	-15.24	-9.46	-8.89	-10.99	-8.41	-3.53
SAR	-	16.87	21.12	-	4.37	3.66
IMSS*SAR	-	-8.24	-19.16	-	5.31	-4.02
Diferencial	-15.24	-0.83	-6.93	-10.99	1.27	-3.89

Fuente: Elaborada con cálculos resultantes de las estimaciones econométricas

Table 5.2 Diferencial salarial estimado por máxima verosimilitud

	Sin expansión			Factor expansivo		
	1990	1996	2000	1990	1996	2000
IMSS	-15.46	-9.78	-9.13	-11.33	-8.88	-3.88
SAR	-	16.38	20.46	-	3.51	3.30
IMSS*SAR	-	-7.96	-18.76	-	5.9	-3.78
Diferencial	-15.46	-1.36	-7.43	-11.33	0.53	-4.36

Fuente: Elaborada con cálculos resultantes de las estimaciones econométricas

A pesar de que a simple vista existe una notable diferencia en los coeficientes, el cálculo del diferencial salarial sugiere un resultado común en las cuatro regresiones, de 1990 a 1996 el diferencial disminuye y del año 1996 al año 2000, éste se incrementa.

Los resultados descritos en esta sección corresponden a la tabla 5.3 de la estimación por máxima verosimilitud (sin factor de expansión) por considerar interesante describir la ecuación de participación laboral que no está presente en el análisis por mínimos cuadrados ordinarios. Se eligió describir los resultados de la versión sin expansión porque en esta regresión las variables de seguridad social son estadísticamente significativas tanto a nivel individual como de forma conjunta.

Se efectuaron pruebas de significación conjunta de todas las variables de seguridad social para cada uno de los cuatro modelos en cada uno de los años, las variables resultaron conjuntamente significativas por lo que a pesar de que individualmente algunas de ellas no lo son, se considera necesario incluirlas en el modelo.

En la primera parte de este capítulo se hace una descripción del comportamiento de la mayoría de las variables independientes a través de los años de análisis, después se procede a analizar los coeficientes de las variables correspondientes a la seguridad social con el objetivo de interpretar por separado y más detalladamente el cambio en el diferencial salarial entre el sector protegido y el no protegido dentro de los periodos de análisis.

5.1 Ecuación de salarios

En cuanto al análisis general de la regresión del año 1990, se puede apreciar que variables como la experiencia, experiencia al cuadrado y años de escolaridad se comportan de acuerdo a la teoría económica. Al inicio los años de experiencia tienen un efecto positivo y muy significativo sobre el salario mensual para después mostrar un efecto decreciente.

Un año más de experiencia incrementa el salario en 2.15%, después, el efecto decreciente que la experiencia ejerce sobre el salario es poco significativo ya que su coeficiente es igual a .024%. El coeficiente de escolaridad indica que un año más de escolaridad incrementa el salario mensual en un 5.4%.

En 1996, un año más de experiencia aumenta el salario del individuo en un 2.14%, después los años de experiencia muestran un efecto decreciente, donde un año más disminuye el salario en un -0.21%. La variable de escolaridad es significativa y un año más de estudio incrementa el salario en 6.4%.

En el año 2000, el salario del individuo con un año más de experiencia se incrementa en un 1.6%, después, el efecto decreciente está nuevamente presente pero su

coeficiente es muy pequeño (.016%), mientras que un año más de escolaridad incrementa significativamente el salario en 5.6%.

En cuanto a las regiones geográficas, los parámetros estimados resultan tener el signo esperado considerando las condiciones económicas y sociales de cada región del país, en 1990 se observa que individuos ubicados en el área centro y sureste ganan aproximadamente un 15% menos que los que habitan en la capital. Los coeficientes para las áreas del noroeste y noreste indican que los individuos ubicados en ellas ganan un 35% y un 3.6% respectivamente más que los que se encuentran en la capital.

Para el año 1996 y el 2000 los coeficientes de las regiones geográficas muestran un comportamiento similar, las regiones del sureste y el centro son las más desfavorecidas con respecto a los individuos ubicados en el Distrito Federal y el Estado de México. Esto coincide con estudios realizados acerca de la comparación del crecimiento económico entre regiones. Esquivel, Lederman, Messmacher y Villoro (2005) clasifican a los estados del sur como lugares donde el nivel de ingreso per cápita es bajo en comparación al resto de las regiones, además en el sur se llevan a cabo actividades económicas intensivas en mano de obra, que resulta ser poco calificada.

Como es de esperarse, los agentes presentes en las regiones del noreste y noroeste dentro de las que se encuentran los estados con industrias más eficientes y desarrolladas, reciben un salario mayor a los individuos que viven en la capital. El diferencial es mayor para los individuos que residen en la región noroeste pues en los tres años considerados los individuos ubicados en esta región reciben un ingreso aproximadamente mayor al 30% en comparación con los que residen en la capital.

En cuanto a seguridad social, un individuo que cotizaba al ISSSTE en cualquiera de los tres años percibían un salario menor que el individuo que no cotizaba a este sistema ni ningún otro, este coeficiente es más negativo en el primer año; específicamente el salario recibido por una persona cotizando a la seguridad social era 29.5% menor, para el resto de los años este coeficiente es aproximado a un 12%. En 1990, el parámetro de la variable indicando si la persona contaba con algún seguro social voluntario o facultativo es positiva y altamente significativa, pero en realidad menos del 1% de la población ocupada en 1990 cotizaba a este tipo de seguro.

En cuanto a las actividades económicas, en el primer año de análisis los individuos en el sector agropecuario obtenían un salario 39.1% menor al de los que trabajaban en labores de manufactura. Los que laboraban en servicios comunales recibían un 2.9% menos y los comerciantes un 6.3% menos.

En general estos coeficientes se mueven en la misma dirección para el resto de los años, se esperaba que los primeros dos sectores registraran un salario menor al percibido en el sector manufacturero, tomando en consideración la baja productividad relativa del sector agropecuario y la naturaleza de algunos de los empleos en el sector de servicios comunales. El salario del sector comercio, dentro del cual se considera la industria del turismo, no debería ser significativamente diferente del de manufacturas para los últimos dos años. En 1990 el comercio no tuvo un gran crecimiento, sin embargo, en 1996 y el año 2000 su evolución es casi tan satisfactoria como la del sector manufacturero.

Los trabajadores de la minería, construcción, sector de electricidad, transporte y servicios financieros recibían un salario mayor a los del sector manufacturero. La brecha salarial más grande con respecto al sector de control se da en el de la minería y la

industria extractiva: un individuo laborando en este sector durante 1990 ganaba aproximadamente 15% menos que uno que trabajaba en la manufactura. Este diferencial se incrementó ligeramente para 1996 (a 17.7%) y en gran medida para el año 2000 (31.7%). Esto puede ser explicado por un crecimiento favorable de la minería petrolera y no petrolera en 1996 y en el año 2000.

Si analizamos el efecto de la ocupación principal en 1990 se observa que profesionistas y funcionarios, tanto públicos como privados, recibían un salario 9.8% y 49% mayor al que reciben los individuos en labores de dirección y supervisión del sector industrial. En el resto de las ocupaciones se recibía un salario menor al que percibían los del grupo de control.

Como en el caso de 1990, en el año de 1996 profesionistas y funcionarios públicos y sociales percibían un salario mayor con respecto al grupo de control, 9.1% y 52.1% respectivamente más alto que el que aceptaban los trabajadores en actividades de supervisión dentro del sector industrial. En el resto de la ocupaciones, se recibía un salario menor, destacando el caso de los trabajadores agropecuario y los de servicios domésticos, quienes obtenían un salario 55.4% y 54.8% mayor al que recibían los supervisores del sector industrial. Este resultado coincide con lo esperado debido a la baja productividad del sector agropecuario y a la naturaleza de las actividades domésticas.

En el año 2000 los coeficientes se comportan de manera muy similar a los años anteriores y el cambio marginal en el salario es aproximadamente de la misma magnitud. Nuevamente los grupos más favorecidos con respecto a los supervisores en el sector industrial fueron los profesionistas y los funcionarios, una vez más los del sector

agropecuario recibían en el 2000 un salario significativamente menor al de los individuos dentro del grupo de control.

Analizando el tamaño de la industria, en 1990 los individuos en industrias donde trabajaban de 16 a 50 personas ganaban un salario 7.3% mayor al de los que trabajaban en industrias pequeñas de menos de 16 trabajadores. Comparando con este grupo de control individuos en empresas de entre 51 y 100 trabajadores y de más de 100, ganaban 8.1% y 5.4% más que los trabajadores de las empresas más pequeñas.

Para 1996 esta relación se mantuvo, nuevamente trabajadores en empresas medianas (16 -50 y 51-100 trabajadores) y grandes (101- más) ganaban un salario mayor que el de los trabajadores en las empresas más pequeñas. Para el año 2000, la dirección de estos coeficientes fue la misma, sin embargo, se dieron ligeros cambios en su magnitud.

Trabajadores en empresas que empleaban entre 16 y 50 trabajadores ganaban 10.2% más que los que laboraban en establecimientos de menos de 16 personas. El salario para empresas entre 50 y 100 trabajadores y para las que empleaban más de 100 era 16.6% y 20.5% de forma respectiva mayor con respecto al salario del grupo de control.

En 1990, los trabajadores que laboraban entre 35 y 48 horas y los del grupo que lo hacía más de 48 ganaban un salario 21.4% y 37.9% respectivamente mayor al de los individuos que laboran menos de 35 horas. Para 1996 los que trabajaban entre 35 y 48 horas a la semana reciben un salario 23.% mayor al de los individuos que trabajan menos de 35 horas, mientras que, comparando con este último grupo, los que laboran más de 48 horas reciben un pago salarial 35.9% mayor.

Como se aprecia, la magnitud de los coeficientes apenas y se modificó entre los periodos de análisis. En el año 2000, si bien, el signo del diferencial salarial se mantiene, se puede ver que también disminuye ligeramente. Para ese año un individuo que trabajaba entre 35 y 48 y uno que lo hacía más de 48 horas a la semana ganaban 19.4% y 31.6% más que el que trabajaba menos de 35 horas.

5.2 Ecuación de participación

Las ecuaciones estimadas a partir de la corrección de Heckman por máxima verosimilitud, son el resultado de un modelo probit, por lo que los coeficientes resultantes sólo nos dicen la dirección del efecto, pero no aportan información acerca de la magnitud del cambio marginal. En la estimaciones de los tres años, en las respectivas ecuaciones de probabilidad de participación se observa que al inicio la edad tiene un efecto positivo, un año más de edad incrementa la probabilidad de participación, después hay un efecto decreciente que la experiencia ejerce sobre la probabilidad de participar.

Igualmente, en los tres periodos considerados, la probabilidad de participar en el mercado laboral depende positivamente de que el individuo sea casado y de que sea jefe de familia. En el caso de las regiones geográficas, en 1990 y 1996 la probabilidad de participación del individuo es mayor si vive en el centro, el sureste, el noreste y el noroeste. En el año 2000, la probabilidad de participar se incrementa para las personas en el sureste y el noroeste.

5.3 Cálculo del diferencial salarial entre sector cubierto y no cubierto por la seguridad social

Al inicio de esta sección y a partir de los resultados econométricos de esta investigación, se dijo que de 1990 al año 1996, el diferencial salarial medido como el salario recibido en el sector cubierto por seguridad social (W_S) menos el salario en el sector no cubierto (W_{NC}), había disminuido. Según la tabla 5.2, para los resultados con corrección por Heckman sin factor de expansión, en 1990 el diferencial salarial era negativo y de una magnitud grande (-15.46%), para el año de 1996 siguió siendo negativo pero en menor magnitud, por eso se dice que en este periodo el diferencial salarial disminuyó hasta ser igual a -1.36%.

Para el periodo 1996 - 2000, este diferencial experimentó un incremento, la diferencia se vuelve más negativa con respecto a 1996, el diferencial es igual a -7.43%. A continuación se analiza el comportamiento de este diferencial para cada uno de los años utilizados en esta investigación con las correspondientes hipótesis de lo que pudo haber acontecido en el mercado laboral en México durante los periodos de análisis para que el diferencial haya experimentado esta conducta.

Los cálculos del diferencial que a continuación se presentan son con base en el modelo de corrección por Heckman sin factor de expansión (ver tabla 5.3 del anexo 3). Comenzando por la ecuación de salarios, en 1990, en ausencia del SAR, la contribución del individuo a la seguridad social era la correspondiente a la cotización al IMSS, ya que este instituto era el único administrador de los seguros de retiro en la vejez, cesantía en edad avanzada, invalidez y muerte.

Como el coeficiente de la variable imss lo indica, un individuo que en 1990 cotizaba al IMSS recibía un salario 15.46% (ver tabla 5.3) menor al que recibía su contraparte que no cotizaba ni a esta institución ni a ningún otro tipo de seguro. Por lo

tanto, el diferencial salarial entre el sector cubierto y el no cubierto $W_S - W_{NC}$ es igual a -15.46 en el año de 1990.

Observando los coeficientes de la variable del SAR para 1996 y el año 2000, se aprecia que son positivos y altamente significativos, pero para motivos de esta tesis, el valor de estos coeficientes tiene sentido si su análisis se complementa con el de las variables del IMSS y una variable de interacción del IMSS y el SAR, es decir, el cálculo del diferencial salarial entre el sector cubierto y el no cubierto debe hacerse considerando los coeficientes de estas tres variables y no sólo el del SAR.

En 1996, después de la reforma de 1992, el diferencial salarial tiene que ser calculado un poco diferente al de 1990. A partir de 1992 una parte de la contribución del individuo sigue administrándose obligatoriamente el IMSS mientras que otra va al SAR, por lo tanto, el diferencial salarial se obtiene tomando en cuenta los coeficientes del IMSS (-9.78), el SAR (16.38) y su interacción $imssar$ (-7.96).

El diferencial salarial $W_S - W_{NC}$ para el año 1996 es igual a -1.36, es decir, un individuo trabajando en el sector cubierto por seguridad social ganaba en 1996 un salario 1.36% menor que el individuo que no se encontraba cubierto por ningún tipo de prestación.

En el 2000, el diferencial salarial puede ser calculado como en 1996, considerando los coeficientes del IMSS (-9.13), del SAR (20.46) y su interacción $imssar$ (-18.76). El resultado es un diferencial $W_S - W_{NC}$ igual a -7.43, cifra menor en magnitud a la de 1990, pero mayor al diferencial del año 96. Un individuo trabajando en el empleo protegido aceptaba un ingreso salarial 7.43% menor al individuo que no cotizaba a ningún tipo de seguridad social.

Antes de analizar el por qué de estos resultados es necesario recordar el tipo de reformas que se llevaron a cabo dentro de ambos periodos (1990- 1996 y 1996-2000). Durante el primer periodo se dio un incremento de las contribuciones como porcentaje del salario. Es importante recordar además que la teoría señala que los individuos no suelen ver el total de sus contribuciones como beneficio, en este caso el aumento de la contribución pudo haber incrementado el porcentaje de ésta que los individuos percibían como impuesto.

En el caso de la reforma dentro del periodo 1996-2000 es muy interesante, la contribución se mantuvo fija, sin embargo hubo mejoras institucionales en cuanto a la administración de los fondos de pensiones. De este modo, se podría pensar que como consecuencia de esta reforma cambió la percepción de los trabajadores hacia las contribuciones de manera positiva.

5.3.1 Disminución del diferencial salarial (1990-1996)

El análisis sugiere que para los tres periodos los individuos asignan un valor positivo al hecho de cotizar a la seguridad social, sin embargo este valor es menor al valor de la contribución. Para explicar el hecho de que el diferencial salarial entre el año 1990 y 1996 se haya reducido no puede contarse una versión única de los hechos, por ello a continuación se plantean varias hipótesis de lo que pudo haber sucedido con la oferta laboral para que el diferencial haya disminuido. Después de analizar los distintos casos, al final de la sección se procederá a tratar de identificar cuál de las situaciones descritas coincide con la evidencia aportada por los datos.

5.3.1.1 Caso 1: Sin cambios en la oferta del sector cubierto, sin cambios en el sector no cubierto

En la figura 5.1 del anexo 4 se observa una situación inicial donde ya existen contribuciones a la seguridad social, en el sector cubierto el salario percibido por el trabajador es igual a W_{S1} mientras que el salario de los individuos en el sector no cubierto es igual a W_N , es decir $W_{S1} < W_N$.

De entrada, un incremento en las contribuciones origina destrucción de empleo en el sector cubierto desde E_{S0} a E_{S1} . Si los individuos en este sector deciden no modificar su oferta de trabajo, el salario percibido después de contribuciones disminuye a W_{S2} . Si los desempleados no deciden buscar empleo en el sector cubierto y la oferta laboral de este último no se modifica, el salario de los individuos no cubiertos no varía. El hecho es que si el salario en el sector cubierto disminuye mientras que en el no cubierto no se modifica, el diferencial salarial aumenta.

5.3.1.2 Caso 2: Sin cambios en la oferta del sector cubierto, expansión de la oferta laboral en el sector no cubierto

Según la figura 5.2, ante un incremento en las contribuciones, se puede observar destrucción del empleo si los individuos en el sector no cubierto deciden no modificar su oferta, en ese sector el salario percibido disminuye y es igual a W_{S2} . Si los individuos en el sector cubierto perciben este incremento de las contribuciones de forma negativa y deciden abandonar ese sector, la oferta laboral en el sector no cubierto se expande y el salario pagado en este sector disminuye hasta W_{N1} .

Con el salario disminuyendo tanto el sector cubierto como en el no cubierto, no se puede saber qué sucede de manera precisa con el diferencial salarial: puede aumentar, disminuir, o permanecer sin cambio. El resultado final depende de las elasticidades de la oferta para cada sector y no se cuenta con tal información.

5.3.1.3 Caso 3: Expansión de la oferta laboral del sector cubierto, sin cambios en el sector no cubierto

Si los individuos consideran que a pesar de que la reforma incrementa la contribución como porcentaje de la base salarial ellos reciben un mayor beneficio, es posible que expandan su oferta de trabajo en el sector cubierto por la seguridad social de O_S a O_{S1} (ver figura 5.3). Si esto sucede, los trabajadores en este sector perciben un mayor beneficio después de la reforma y están dispuestos a percibir un salario menor en el presente a cambio de una compensación diferida.

La destrucción de empleo bajo estas circunstancias es menor a la de los casos 1 y 2, si los individuos en el sector no cubierto no modifican su oferta de trabajo, el salario en este sector se mantiene. Dado lo anterior, si el salario en el sector cubierto disminuye y en el no cubierto se mantiene, el diferencial salarial se incrementa.

5.3.1.4 Caso 4: Expansión de la oferta laboral en el sector cubierto, expansión de la oferta laboral del no cubierto

En este caso el análisis del sector cubierto es el mismo que para el caso 3, una expansión de la oferta laboral provoca cierta destrucción de empleo con una disminución en el salario. En el caso anterior los individuos en el sector no cubierto no modificaban la

oferta laboral en ese sector, la situación ahora es diferente, porque si viéramos que después de la destrucción de empleo en el sector cubierto los desempleados buscan empleo no cubierto, la oferta laboral de este último sector se expande.

En consecuencia, el nivel de salario percibido en el empleo no cubierto disminuye desde W_N a W_{N1} , dada esta situación no podemos concluir qué sucede con el diferencial salarial. El salario en ambos sectores está disminuyendo y al final, el diferencial salarial pudo haber aumentado, disminuido o permanecido constante.

5.3.1.5 Caso 5: Contracción de la oferta laboral en el sector cubierto, sin cambios de la oferta laboral del no cubierto

Cuando los individuos en el sector cubierto no valúan el beneficio al menos tanto como el monto de la contribución, tienden a contraer su oferta de trabajo. Esto se refleja gráficamente en la figura 5.5 como un desplazamiento de la curva O_S a O_{S1} . Si la oferta laboral en el sector protegido se contrae tal y como se muestra en la figura 5.5 (y sin cambios en oferta laboral no protegida) el salario en este sector se mantiene.

En realidad lo representado en la figura 5.5 es sólo una de las posibilidades y desafortunadamente tampoco podemos estar seguros del comportamiento de la oferta laboral en el sector cubierto después de las contribuciones. Dependiendo de la magnitud de la expansión de la oferta de trabajo, el salario en el sector cubierto puede aumentar, disminuir o mantenerse. Por lo tanto, tampoco es posible determinar qué sucede con el diferencial salarial bajo estas circunstancias.

Los casos 1 y 2 concluyen que el diferencial salarial se incrementa, por lo tanto ninguno de los dos funciona para explicar los resultados de esta tesis. Por otro lado, no se puede descartar que los resultados de los datos para 1990- 1996 puedan ser explicados a partir de cualquiera de las tres situaciones descritas en los casos 3, 4 y 5 en donde el diferencial pudo haber disminuido. Como ya se comentó, es necesario tener la información acerca de las elasticidades para concluir cuál de estos casos coincide con los resultados.

El hecho de que en 1996 las contribuciones totales como porcentaje de la base salarial se hayan incrementado en un 7% con respecto a 1990, puede ser percibido de manera negativa y por ello se puede explicar que el diferencial haya disminuido.

Posiblemente los individuos sintieron desconfianza hacia una reforma que no estaba muy bien asentada. Antes de la reforma de 1997, existían muchas irregularidades en la supervisión de la administración de los fondos para el retiro, de manera que los individuos en el sector cubierto no estaban dispuestos a aceptar un salario mucho menor al de los individuos que no cotizaban a la seguridad social. El caso contrario, en el que el incremento de las contribuciones se percibe positivamente, se explica a continuación.

5.3.2 Incremento del diferencial salarial (1996-2000)

Las contribuciones al sistema de seguridad social son vistas como beneficios diferidos si el incremento en las contribuciones promete a los individuos ciertas ventajas que les permitirán tener una vida digna al momento de retirarse del mercado laboral. Si a partir de un incremento en las contribuciones los individuos perciben una relación directa entre éstas y los beneficios y además tienen mayor confianza en el sistema, lo más seguro es que podamos apreciar un aumento en la magnitud del diferencial salarial. Bajo estas

circunstancias, los individuos en el sector protegido aceptan recibir un salario menor al que reciben aquellos que no cotizan a la seguridad social. Esto parece haber sucedido después de la reforma de 1997.

5.3.2.1 Caso 1 (Contribución fija): Expansión de la oferta laboral del sector cubierto, sin cambios en la oferta laboral del no cubierto

En la figura 5.6, al momento del incremento de las contribuciones, los individuos en el mercado laboral cubierto perciben mayores beneficios y expanden su oferta laboral, los trabajadores en este mercado están dispuestos a aceptar un salario menor al que tenían antes del incremento en las contribuciones.

Si los individuos del sector no cubierto no deciden buscar empleo en el sector cubierto ni expandir su oferta en el no cubierto, el salario en este sector se mantiene. Con el salario incrementándose en el sector no protegido y permaneciendo constante en el sector protegido, la brecha entre W_S y W_N se incrementa.

5.3.2.2 Caso 2 (Contribución fija): Contracción de la oferta laboral del sector cubierto, sin cambios en la oferta laboral del no cubierto

Si después de la reforma ocurrida en 1997, donde la contribución permanece fija, los individuos no perciben un mayor beneficio del nuevo sistema de pensiones, cabe la posibilidad de que decidan disminuir su oferta de trabajo en el sector cubierto. En la figura 5.7 esto se traduce en un desplazamiento de O_s a O_{s1} . Como no es posible determinar la magnitud de la contracción, no se sabe que sucede con el salario en el

sector cubierto y por lo tanto, también se desconoce qué sucedió con el diferencial salarial: pudo haber disminuido, aumentado o permanecido sin cambio alguno.

Del año 1996 al año 2000, el diferencial salarial entre W_S y W_N se incrementó de una magnitud de -1.4% a -7.4%, por lo tanto el caso 1 es el que a simple vista coincide con nuestros resultados. El caso 2 no puede ser descartado hasta no saber bien la magnitud de la contracción de la oferta laboral en el sector cubierto.

El resultado obtenido a partir de la regresión coincide con la hipótesis propuesta de que los individuos perciben más confianza en su sistema de seguridad social después de la reforma mexicana al sistema de pensiones en 1997; por ello están dispuestos a percibir un salario menor presente que se traducirá en un beneficio a disfrutar en el futuro cuando abandonen el mercado laboral.