



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

POSGRADO EN ECONOMÍA

**ANÁLISIS DE LA OCUPACIÓN Y DESOCUPACIÓN EN
MÉXICO (ENOE): INFORMALIDAD Y PRECARIZACIÓN, 1988-2012**

TESIS

**QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE
MAESTRO EN ECONOMÍA**

PRESENTA:

FERNANDO SAMPERIO SÁNCHEZ

TUTOR DE TESIS

DR. SERGIO W. SOSA BARAJAS

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

FACULTAD DE ECONOMÍA, UNAM

MÉXICO, D.F. ENERO 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

ÍNDICE GENERAL

ANÁLISIS DE LA OCUPACIÓN Y DESOCUPACIÓN EN MÉXICO (ENOE): INFORMALIDAD Y PRECARIZACIÓN EN MÉXICO, 1988-2012.

INTRODUCCIÓN.	I-V
I. CONSIDERACIONES TEÓRICAS E HISTÓRICAS: EL RECORRIDO DE LO FORMAL HACIA LO INFORMAL.	
I.1 Antecedentes.	1
I.2 La PREALC y el enfoque de la informalidad.	7
I.3 El debate alrededor del trabajo doméstico y el SIU hacia finales de los 90´S.	10
I.4 Las razones para la transición del concepto de SIU al de Economía informal (OIT): un recorrido en ciernes.	15
I.5 Características de la Economía Informal.	17
I.6 La especialización flexible.	19
I.7 Déficit de trabajo decente y precarización del trabajo en el contexto contemporáneo.	22
I.8 La relación empleo-informalidad en el contexto contemporáneo de la economía informal	26
I.8.1 Empleo informal.	26
I.9 Las dificultades palpables y el debate en la consolidación de las mediciones del enfoque de la Economía Informal y el Empleo informal.	29
I.10 Reflexiones en torno a la idea y conceptos de precarización del trabajo.	31
II. EVOLUCIÓN DE LOS CONCEPTOS EN LA LITERATURA ECONÓMICA Y DE LAS FUENTES EN LAS ENCUESTAS DEL INEGI.	
II.1 Introducción.	36
II.2 El concepto de desempleo (OIT) y los tipos de desempleo en la literatura económica.	37
II.3 Antecedentes de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).	40
II.3.1 ENOE: surgimiento, características distintivas y objetivos.	41
II.3.2 El marco conceptual de las recomendaciones internacionales adoptadas por la ENOE.	42
II.3.3 Relación entre los conceptos de ocupación y actividad económica.	43
II.4. Empleo y desempleo <i>versus</i> ocupación y desocupación en la ENOE	45
II.4.1 El concepto de empleo.	45
II.4.2 El concepto de ocupación.	45
II.4.3 El sector informal en la ENOE.	45
II.4.4 Informalización de las relaciones laborales.	46
II.4.5 Indicador de subocupación.	46
II.5 Cambios conceptuales y metodológicos de la ENOE versus ENE-ENEU.	47
II.5.1 Iniciadores.	47
II.5.2 Ausentes temporales.	47
II.5.3 La nueva conformación de las tasas de desempleo, desocupación en la ENOE.	48
II.5.4 Población en edad de trabajar.	49
II.5.5 Población económicamente activa (PEA).	50
II.5.6 Población ocupada.	50
II.5.7 Población desocupada.	51
II.5.8 La distinción entre desocupados y no ocupados.	51

II.5.9 Población no económicamente activa (PNEA).	51
II.5.10 Población no disponible para trabajar.	52
II.5.11 Población disponible para trabajar.	52
II.5.12 Desalentados.	52
II.5.13 El periodo de referencia en la ENOE y el criterio de hora trabajada.	53
II.6 Tasas relacionadas con la medición de la ocupación, desocupación y subocupación en la ENOE.	55
II.6.1 La Tasa de Participación.	55
II.6.2 La Tasa de Desocupación. Es una tasa que se calcula respecto a la población.	55
II.6.3 La Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación.	56
II.6.4 La Tasa de Presión General.	56
II.6.5 La Tasa de Trabajo Asalariado.	56
II.6.6 La Tasa de Subocupación representa a la población económicamente activa (PEA).	56
II.6.7 La Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación.	56
II.6.8 La Tasa de Ocupación en el Sector Informal.	57
II.7 Fuentes disponibles a usar y su metodología: aspectos a considerar.	57
II.7.1 Diferencias remarcables entre las encuestas <i>versus</i> censos del INEGI.	59

III. ANÁLISIS DE LA OCUPACIÓN Y DESOCUPACIÓN EN MÉXICO DENTRO DEL CONTEXTO DEL NME Y A PARTIR DE LA ENOE (INEGI).

III.1 El contexto global.	62
III.2 Análisis del perfil demográfico en México del siglo XX al XXI, evolución reciente y perspectivas.	63
III.3 México: un país más urbano.	72
III.4 Las modificaciones en la ocupación y desocupación en México en el contexto del NME.	75
III.5 Planteamientos y objetivos que persigue la investigación a partir del análisis de la ocupación y desocupación en México.	79
III.6 Análisis de la estructura de la Desocupación en México.	83
III.6.1 Características de la población desocupada.	90
III.6.2 Duración del desempleo (desocupación).	97
III.6.3 Variación de la ocupación y desocupación totales por períodos.	
III.7 Análisis de la estructura de Ocupación.	102
III.7.1 Características de la población ocupada según posición en la ocupación.	102
III.7.2 Análisis de la población ocupada según sector de actividad económica.	105
III.8 Ingresos, acceso a salud y duración de la jornada de la población ocupada.	109
III.8.1 Ingresos y salario mínimo (SM) de la población ocupada.	109
III.8.2 Acceso a las instituciones de salud de los ocupados totales.	113
III.9 Ingresos, acceso a salud y duración de la jornada laboral de los trabajadores subordinados y remunerados asalariados.	114
III.10 Poder adquisitivo del salario mínimo.	117
III.11 Precarización del trabajo.	122
III.11.1 De acuerdo al contrato.	123
III.11.2 De acuerdo al acceso a las instituciones de salud.	124
III.11.3 Subocupación.	125
III.11.4 Sector informal.	126
III.12 Trabajadores desalentados que no registran los indicadores de desocupación.	131
III.13 Análisis de la estructura, comportamiento y características de las microunidades de negocios (micronegocios).	132

IV. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS POLÍTICAS DE EMPLEO RECIENTES EN EL CONTEXTO DEL NME Y PROPUESTAS DE POLÍTICA ECONÓMICA

IV. 1 El contexto actual.	142
IV.2 Los lineamientos de la política laboral contemporánea en México.	144
IV.2.1 Algunos resultados del Sistema Nacional de Empleo (SNE).	147
IV.3 PROPUESTAS	156
IV.3.1 Propuestas y recomendaciones alineadas a las reformas del NME.	156
IV.3.2 Lo que recomiendan organismos internacionales: BM y BID.	157
IV.3.3 Las propuestas alternativas existentes en línea con esta investigación.	159
IV.3.3.1 Propuestas para las políticas de empleo y laboral donde existen consensos emergentes.	160
IV.3.3.2. Propuestas para las políticas de empleo y laboral donde no existen consensos.	163
IV.4 Otras ideas y propuestas alternativas alrededor del empleo y la situación laboral derivadas de esta investigación.	170
IV.4.1 Respecto a los Salarios y los incentivos para crear empleos.	174

V. CONCLUSIONES

V.1 Generales	179
V.2. Respecto a los Ingresos y el poder adquisitivo de los salarios.	181
V.3 Respecto al acceso a las instituciones de salud de los ocupados totales.	182
V.3.1 Respecto al acceso a las instituciones de salud de los trabajadores subordinados y remunerados.	183
V.4 Respecto al tipo de contrato de los trabajadores subordinados y remunerados.	184
V.5 Respecto a la Subocupación.	184
V.6 Respecto al Sector informal y la transición hacia una medida ampliada de la informalidad.	185
V.7 respecto a la migración.	188

BIBLIOGRAFÍA

190

Introducción

Al inicio de la década de los 80's, la economía mexicana y una gran parte de las economías latinoamericanas comenzaron un amplio y complejo proceso de reformas estructurales, que buscaban cambiar la estrategia de crecimiento económico y las formas de financiamiento que habían implementado, hasta ese momento, los países de la región.

La implementación del conjunto de reformas se sentó sobre la base del aparente "agotamiento intelectual y real" del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y en coyuntura con el estallido de la crisis de deuda externa debido al rompimiento de la estrategia de monoexportación petrolera en 1982.

El conjunto de reformas adoptadas formó aparentemente un "nuevo consenso" en el cual transitaban no sólo las economías del área, sino el mundo en su conjunto en el contexto global. Si bien es cierto que pueden encontrarse asimetrías en la profundidad de la implementación del paquete de reformas entre países, así como en los tiempos de su aplicación; la tendencia seguida por los países de la región sólo ha matizado el paquete, la profundidad y la aplicación temporal de las reformas según las características iniciales de cada país.

La aplicación del llamado entonces modelo neoliberal o para fines de esta investigación, nuevo modelo económico (NME), ha pasado por distintas fases de consenso intelectual y de apoyo social, por lo que siempre ha existido un riesgo político inherente a la implementación de las políticas debido a las dificultades y a las resistencias naturales que la adopción de este conjunto de medidas acarrea. En parte, debido a los efectos observados y esperados sobre un amplio cuadro de indicadores, tanto económicos como sociales, en cada nación; particularmente sobre el empleo y los salarios en México.

La varianza de resultados para distintos indicadores en nuestro país, que se presenta con la implementación de las reformas del NME, aterriza en una amplia gama de claroscuros que introducen más discusiones que consensos.

Los resultados positivos se aprecian, en general, en la estabilidad del entorno macroeconómico, relocalización de inversión y la conquista de mercados externos: control de la inflación, la renegociación de la deuda externa, el despegue de las exportaciones manufactureras, nuevo financiamiento del exterior, nueva frontera de consumo, etc. Sin embargo, estos destellos coexisten paradójicamente con resultados negativos en variables tan importantes como el PIB y su lento crecimiento, la descomposición del mercado de trabajo, la poca generación de empleos, los bajos salarios, la desigualdad, la pobreza, el aumento de la migración, la informalidad y la delincuencia organizada.

El NME planteaba la transformación de la estrategia de crecimiento y desarrollo afincada en el mercado interno durante el modelo ISI, donde la política industrial se sostenía en la protección, regulación y el fomento activo; hacia una nueva estrategia de crecimiento y desarrollo donde el pilar de crecimiento sería el mercado externo y el papel promotor e interventor del Estado cambiaría, por lo que la política industrial se basaría en la apertura, liberalización y fomento pasivo.

Naturalmente, las reformas del NME implicaron un giro de 360° en la estructura de la producción de bienes y servicios no exportables hacia los exportables y conllevó profundos cambios en la utilización de los factores de la producción, así como en la estrategia de industrialización seguida hasta entonces.

La estrategia de apertura, liberalización y las políticas asociadas al NME han tenido profundas repercusiones en la estructura productiva afincada en México y particularmente sobre el mercado de trabajo existente.

La idea central de esta investigación, consiste en distinguir y caracterizar las repercusiones en el mercado de trabajo en México, a la par de la implementación de las reformas estructurales del NME, analizando las modificaciones observadas en la estructura de la ocupación y desocupación (antes empleo y desempleo), así como la tendencia en la generación de puestos de trabajo y la calidad de los mismos en los últimos 24 años.

Se hará un amplio y profundo seguimiento a la transformación y el comportamiento de los indicadores del mercado de trabajo, con la finalidad de detectar los efectos concomitantes de la nueva estrategia, dadas las asimetrías naturales del heterogéneo mercado de trabajo en nuestro país.

Esta investigación persigue distinguir las pautas, evolución y tendencia de la estructura de ocupación (tanto lo que se registra dentro de lo formal como lo que penetra la esfera de lo informal), los nichos que se forman para el trabajo en condiciones recesivas y expansivas de la economía, las formas en que un trabajador accede al mercado, la evolución de la estructura de ocupación y desocupación en México, las características de las prestaciones sociales con que cuentan quienes participan en el mercado, así como los incentivos que operan en el mercado de trabajo en el contexto de una férrea competencia global.

Desde la perspectiva oficial, parte importante de las transformaciones negativas que se observan alrededor del mercado de trabajo se deben a su "excesiva regulación". Para este enfoque, debido a las políticas orientadas hacia el mercado y dadas las necesidades del NME, hacen necesario un mercado laboral mucho más dinámico y flexible.

En sentido ortodoxo, esto ayudaría a reasignar recursos de forma eficiente y permitiría que la economía respondiera con prontitud a los desafíos que surgen por las nuevas formas de competencia extranjera. En esencia, esto está en la línea con las ideas tendientes a quitar las restricciones al comercio y privilegiar los mercados libres sin intervención que existen desde los noventas. En esta visión, liberar de distorsiones al mercado laboral y profundizar la desregulación mejorará la distribución del ingreso, ya que favorecerá la expansión del empleo y la ocupación, e incluso permitirá aumentos de ingresos en los segmentos más necesitados de la sociedad (jóvenes, mujeres, buscadores de primer empleo, etc.).

Es indispensable reducir las distorsiones existentes que no permiten que el mercado laboral funcione correctamente, y esto sucede debido a que en parte coexisten sectores protegidos con no protegidos que rompen los incentivo naturales de ajuste del mercado.

Esta "miope" explicación se convirtió en la tesis oficial y hasta hace algunos años acompañaba los discursos de los grandes organismos internacionales. Ahí se planteaba que habitualmente al suprimirse las distorsiones existentes más graves en el mercado,

aumentaría la tasa salarial de los sectores no protegidos (ligados a la informalidad y no sindicalizados) y aumentará el empleo en general.

Para esta investigación, las razones y políticas que coadyuven a la solución deben ser otras.

El mercado de trabajo en México registra un deterioro en la mayoría de sus indicadores que se ha acentuado en los últimos 2 sexenios. Con el fin de entender y dar una explicación pertinente al fenómeno, y con la finalidad de avanzar hacia propuestas más serias que no sólo insistan en la flexibilización y desprotección del mercado como mecanismos de solución; esta investigación profundiza en el análisis ocupacional y desocupacional en México, así como en el estudio y la presencia de un fenómeno de precarización del mercado laboral, dada la tendencia observada en muchos de sus indicadores, a partir de la revisión de los registros de las encuestas (INEGI) para el mercado de trabajo en México; por lo que analizaremos la evolución de los indicadores del mercado laboral conforme se han consolidado las políticas y los incentivos asociadas al NME.

En general, el mercado de trabajo en México ha transitado de la generación de empleos en sectores formales con cierto grado de seguridad social, hacia una ocupación y subocupación mayoritarias dentro de la esfera de lo informal, donde la seguridad social y la protección del trabajador es propiamente inexistente. Esta transformación hace que la estructura del país genere más trabajos en áreas informales que sectores formales y presiona para ensanchar la brecha de desigualdad y pobreza que se pensaba se reduciría con la macroestabilidad financiera y la estrategia basada en las exportaciones.

Es decir, desde la implementación del llamado NME en México y en el contexto de la integración de mercados, existe una incapacidad latente de nuestra economía para crear un número considerable de empleos formales con seguridad social. Parece ser que la gran falla del NME, en el contexto del mediocre crecimiento del producto, bien podría ser su incapacidad para generar empleos suficientes y con salarios competitivos.

A pesar de que las exportaciones manufactureras han crecido cerca de 1300% (de 21,649.7 MDD en 1988 a cerca de 302,000 MDD en 2012), el sector manufacturero no se ha convertido en el gran generador de puestos de trabajo que se pensaba conllevaría la estrategia de apertura y las reformas del NME, actualmente sólo participa con el 15% de la ocupación total. Dramáticamente, los cambios en la ocupación en los últimos 2 sexenios se asocian mayoritariamente a ocupaciones donde destacan distintos aspectos del fenómeno de precarización.

Por eso se insiste, en que el NME se ha vuelto incapaz de distribuir los aparentes éxitos de la estrategia basada en exportaciones al resto de la sociedad, vía más y mejores empleos y salarios, como un mecanismo efectivo para reducir la brecha brutal de desigualdad y pobreza presente en este país.

Se vuelve indispensable, en sentido social, una discusión amplia y un debate incluyentes que permitan encausar reformas al mercado de trabajo y al NME mismo, en el contexto del comportamiento general de la economía y de las nuevas tendencias en la producción industrial y en los servicios globales, que trastoque los incentivos que han llevado a la descomposición del mercado de trabajo en México y el mundo, no una que para conseguir

mayores volúmenes de ocupados castigue aún más los indicadores asociados a la protección social y el poder adquisitivo de los salarios.

Cualquier intento por paliar los efectos presentes en el mercado de trabajo desde hace 2 décadas, debe buscar modificar la tendencia observada hasta la fecha, y buscar que el país transite hacia un contexto distinto, donde el marco legal del mercado de trabajo, el contexto de seguridad social y las conquistas históricas de los trabajadores, no sean el pretexto usado desde las instancias oficiales y las cámaras empresariales, para fomentar la productividad y competitividad globales.

La finalidad de mediano y largo plazo de una verdadera reforma, debe permitir a nuestros trabajadores transitar hacia un escenario de mejora paulatina de sus condiciones de vida: educación, capacitación, estabilidad, fuente de ingresos, seguridad social, pensión digna, etc.

Esta debería ser la línea a mirar en el horizonte, no una reforma que vaya en la dirección contraria, donde el sector informal y la informalización de las relaciones laborales (a partir de nuevas formas de contratación que saltan la seguridad social), se vuelvan las estrategias de competencia para las empresas afincadas en nuestro país, ya que entonces estará anulada la capacidad de mejorar las condiciones de vida de los trabajadores y será imposible que el funcionamiento del llamado NME se convierta en el mecanismo eficaz de distribución, vía ingresos, empleos y salarios, que permita cerrar la inquietante brecha de desigualdad.

Si bien es cierto que una gran cantidad de trabajos empíricos calificaban los resultados asociados al llamado NME de forma prematura, respecto de sus objetivos de estabilidad, crecimiento, empleo, salarios desigualdad y pobreza, ya que no contaban con un período lo suficientemente amplio para poder distinguir una clara línea de tendencia en estos indicadores.

Esta investigación considera que 24 años de análisis, 1988-2012, resultan suficientes y consistentes para marcar una línea de tendencia irrefutable en los resultados sobre las transformaciones que ha sufrido el mercado de trabajo en México asociadas a la estrategia de reformas implementadas por el MNE.

Parece que el funcionamiento del NME, sobre todo en las últimos 2 décadas, ha mostrado su incapacidad para modificar de forma considerable desigualdad y pobreza, debido a las transformaciones que ha sufrido la estructura de la ocupación y desocupación en México, y la tendencia hacia la precarización del mercado laboral que puede percibirse en cinco aspectos particulares en la ENOE.

Las actividades y ocupaciones ligadas a la informalidad, se han convertido en las mayores empleadoras del país. El sector informal y sus actividades no sólo han crecido, sino que se han consolidado y extendido hacia distintas áreas, donde antes no era posible imaginarlos (existe ya una clara línea de informalización de las relaciones laborales en industrias y empresas que antes ofertaba empleos formales).

Este trabajo tenderá una línea explicativa de este complejo problema nacional, ubicará las conclusiones de 24 años de transformaciones del mercado laboral, y ubicará las propuestas (desde distintos enfoques) con el fin de construir soluciones. Sin embargo y para ello, se

insiste en que la discusión, el debate y los consensos para las reformas pertinentes no deben estar permeados por el dogma o la ideología; ya que el correcto análisis de la gestación, estructura y causas del problema, son determinantes para diseñar estrategias que ataquen la compleja transformación que ha sufrido el mercado de trabajo mexicano desde finales de los ochentas.

El trabajo está dividido en 5 capítulos: En el primero se retoman las ideas planteadas en sentido de los incentivos para transitar entre lo formal y lo informal desde una perspectiva teórica que hace un amplio recorrido histórico.

En el segundo se analiza las modificaciones que han sufrido los conceptos relacionados con el mercado de trabajo en la literatura económica y la pertinencia de las fuentes de datos dadas las encuestas del INEGI y los censos de población.

En el tercer capítulo, ya planteado el recorrido teórico e histórico para abordar el problema, así como revisados los conceptos pertinentes en la literatura económica, nos sumergiremos en las fuentes del INEGI con la idea de dar un profundo seguimiento a la evolución y transformación del mercado de trabajo en México, a partir de la revisión de los indicadores que siguen las Encuestas del INEGI (ENE-ENEU-ENOE) respecto a la estructura de ocupación y desocupación en México.

En el cuarto se revisan las políticas implementadas alrededor del mercado de trabajo, el empleo y los salarios en México y su funcionamiento en el contexto de los últimos 2 sexenios. Aparecen también en este capítulo las propuestas, tanto las derivadas de esta investigación, como aquellas que contrastan los planteamientos oficiales con propuestas alternativas.

En el quinto capítulo se aterrizan las conclusiones de la investigación, agrupadas respecto a la descomposición observada en los indicadores de la ENOE que nos lleva a detectar y dimensionar la presencia de un amplio y profundo fenómeno de precarización del mercado de trabajo en México.

I. CONSIDERACIONES TEÓRICAS E HISTÓRICAS: EL RECORRIDO DE LO FORMAL HACIA LO INFORMAL

I.1 Antecedentes

El primer trabajo “contemporáneo” sistematizado para el análisis teórico de los mercados laborales en los países desarrollados y en desarrollo, pudiendo incluirse América Latina y por supuesto a México, es el trabajo de **Harris y Todaro de 1970**.¹ La idea central de dicho trabajo, es que en el análisis empírico y las observaciones revisadas, hasta entonces, podía plantearse en general que, el salario urbano real (W_U) era mayor que el salario rural real (W_R) y si bien era claro que existía un desempleo urbano no parecía que los salarios se moviesen para producir los ajustes en el mercado laboral que predecía la teoría neoclásica.

Desde entonces se ha insistido en la idea de que este equilibrio no ocurre por las particulares imperfecciones o distorsiones que tiene dicho mercado que lo alejan de la lógica del análisis competitivo, entre ellas y como una de las más importantes, la segmentación del mercado laboral.

El Modelo Harris-Todaro (HT) supone una dualidad entre los sectores rural y urbano, con lo que intenta explicar la corriente migratoria entre ellos y el desempleo. **Parte del hecho de que (W_U) esta influenciado exógenamente por la política gubernamental, el poder sindical e incluso, por la idea de salarios de eficiencia, mientras que (W_R) podría plantearse a un nivel mínimo de subsistencia y disponible para todos los que quisieran trabajar por dicho pago.**

En el modelo de (HT) los productos marginales de trabajo son distintos y por ende los salarios; por lo que existen incentivos para pasar de un sector a otro (migrar entre sectores). Postulan que el precio esperado del trabajo en el sector urbano “protegido” (W_U) se vincula con la probabilidad de encontrar un empleo en dicho sector (p)² y tratan de ubicar como se da el flujo entre ambos sectores dados los distintos salarios y la protección que da el mercado urbano.

El equilibrio del modelo que explica los flujos se establece planteando una sencilla ecuación, donde la corriente que explica la migración entre ambos se ajusta por la vía del total de la fuerza laboral urbana, y se da el equilibrio cuando:

$$p * (W_U) = (W_R)$$

Hacia mediados de los 70’s las críticas al análisis HT, hacían convergencia en una grave omisión que se presentaba desde aquellos días. Si bien contar con un empleo en el sector “protegido urbano” otorgaba un incentivo claro; la decisión entre estar empleado y desempleado en dicho sector omitía el hecho de que se había excluido del flujo entre ambos sectores la evidencia palpable de que muchos habitantes de las ciudades estaban

¹ Harris, J.R. M.P. Todaro. (1970), “Migration, Unemployment and Development: A Two Sector Analysis”, American Economic Review, Vol. 60, pp. 126-142, March 1970.

² Esta “p” en las versiones básicas del modelo se obtiene calculando la proporción del número total de empleos del sector urbano en el total de la fuerza laboral urbana (suma de los empleos + los desempleos del sector urbano).

trabajando **informalmente** fuera del sector urbano protegido y que se podían quedar ahí por mucho tiempo, por lo que no necesariamente el flujo migrante entre los sectores se acomodaba de la forma que planteaba HT.

Cuando los economistas se preocuparon por esta importante falla del modelo HT, introdujeron dentro de la lógica, otras opciones para los habitantes de las ciudades en el contexto de búsqueda de empleo. Destacan los trabajos de **Mazumdar entre 1975-1976 y Fields (1975)**³.

En esencia planteaban que, en general, los miembros de la fuerza laboral urbana deseaban un empleo en el sector urbano protegido, al que se le llama sector formal urbano (SFU), ya que los salarios eran distintos, $(W_U) > (W_R)$; pero ahora se añadía a la reflexión derivado de la observación, el hecho de que los que no contaban con empleos en SFU se enfrentaban a la disyuntiva entre quedarse desempleados (hacer uso de todo el tiempo para buscar empleo) o aceptar un trabajo en el sector informal urbano (SIU) y tener medio tiempo para buscar empleo en el SFU. Respecto a la aparición del concepto de SIU, **Thomas (1997)**, resume:

“El SIU se caracteriza por la facilidad de acceso, que fue una de las características atribuidas a ese sector por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en los primeros esfuerzos por definir el concepto. Esto fue adoptado por economistas asociados al BM, como Mazumdar y Fields, que lo incorporaron a sus modelos bajo el supuesto del que SIU operaba de forma perfectamente competitiva, en contraste con el protegido SFU que no lo hacía”.⁴

El buscar trabajo de medio tiempo y no de tiempo completo otorga una menor probabilidad de encontrar un empleo en el SFU, pero a cambio otorga al trabajador del SIU un salario (W_I), que antes no contemplaba. Con estas reflexiones se podía plantear una sencilla ecuación de equilibrio para el nuevo modelo cuando los tres salarios esperados fuesen iguales:

$$E(W_F) = E(W_I) = W_R$$

Sin embargo, aquí también hubo objeciones, **Cole y Sanders (1985)**⁵ objetaron la afirmación de que todos los habitantes de las ciudades quisieran un empleo en el SFU, en su propio planteamiento sólo lo hacían los desempleados que tenían la capacidad y educación para hacerlo; la razón básica es que sólo ellos tenían los incentivos.

³ **Mazumdar, D. (1975)**, “The Theory of Urban Unemployment in Less Developed Countries”, Washington, D.C., World Bank Staff Working Paper No. 198 and “The Urban Informal Sector”, World Development, Vol. 4. August 1976. **Fields, G. (1975)**, “Rural-Urban Migration, Urban Unemployment & Underemployment en LDCS”, Journal of Development Economics, Vol.2.

⁴ **Thomas Jim. (1997)**, “El nuevo modelo económico y los mercados laborales en A.L.” en el Nuevo Modelo económico en A.L. y su efecto en la Distribución del Ingreso y la Pobreza. Lecturas Trimestre Económico, FCE, 1997. Victor Bulmer-Thomas (Comp.), pp. 105.

⁵ **Cole W. E. y R. D. Sanders. (1985)**. “International Migration and Urban Employment in the Third World”, American Economic Review, Vol. 75, pp. 481-494, June 1985.

Estos autores suponían que todos los que trabajaban en el SIU se quedarían ahí porque no tenían capacidades ni educación suficiente para transitar al SFU, posición última criticada por **Todaro y Fields (1990)**.⁶

Desde entonces, el análisis de los incentivos para estar o permanecer en el SIU ha sido parte concomitante de los “debates y progresos” en las mediciones de quienes integran lo formal e informal en el mercado de trabajo, esto debido a la segmentación real que se presenta el mismo.

Mezzera (1981)⁷ da un salto cualitativo al modelar el mercado laboral segmentado donde existe un sector protegido. Plantea que la segmentación de mercado no deviene de la presión de los sindicatos⁸ ni de efectos directos del mercado laboral, sino porque los mercados de capital concomitantes, son mercados de capital imperfectos, donde las pequeñas empresas NO consiguen grandes préstamos, que si pueden conseguir las grandes.

Mezzera ubica que, normalmente existe presión en el conjunto del sistema y las empresas capitalistas que lo conforman, para cambiar a una tecnología más intensiva en capital que en mano de obra. En este contexto, las grandes empresas pueden conseguir créditos para invertir, mientras que las pequeñas, en general, no pueden hacerlo y deberán conservar la vieja tecnología. En su visión, abaratar el precio de la mano de obra que contratan puede volverse la forma natural de competir para estas empresas; así, ajustar hacia abajo los precios relativos de la mano de obra al capital, conlleva, por naturaleza, a que los salarios sean menores en las empresas pequeñas.

Es importante tener presente la idea original de **Mezzer**a para las particularidades del caso mexicano, ya que plantea que si se combinan en una situación ambos elementos: por un lado, un mercado segmentado protegido en algún(os) sector(es), y por el otro, imperfecciones latentes en el(los) mercado(s) financiero(s) para poder acceder a créditos por parte de las empresas; pensar que deshacerse simplemente de los elementos que protejan al SFU, ya sea el poder de los sindicatos, los salarios mínimos, u cualesquiera otro tipo de regulaciones, NO suprimirá la segmentación del mercado laboral, a menos que se haga frente también de forma conjunta y eficaz, a las imperfecciones del mercado financiero que inhiben el acceso a los capitales. En este sentido podríamos referir que, para México; no obstante el conjunto de reformas implementadas desde los 80's, que han modificado considerablemente la estructura financiera del país⁹, aún resulta paradójico que en los resultados cualitativos de la encuesta trimestral sobre el financiamiento concedido a las empresas del sector privado (Banxico)¹⁰, no se observen mejoras considerables que vinculen

⁶ **Fields, G. (1990)**. “Labour Market Modelling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence”, Turnham, Salome & Schwarz (comps.), pp. 49-69.

⁷ **Mezzer**a, J. (1981). “Segmented Labour Markets Without Policy-Induced Labour Markets Distortions”, World Development, Vol. 9, Noviembre-Dicembre, pp. 1109-1114.

⁸ En el caso del actual modelo mexicano, sólo un 10% de los ocupados totales para el primer trimestre del 2012, están sindicalizados. INEGI, ENOE, 2012.

⁹ Para fines de este trabajo, a este conjunto de reformas le denominaremos nuevo modelo económico (NME) y no reformas neoliberales o modelo neoliberal. Dichas reformas serán expuestas con claridad más adelante.

¹⁰ **Banco de México (2011)**, Encuesta sobre el financiamiento de las empresas y reporte sobre la evolución del financiamiento a las empresas, Julio – Septiembre de 2010. Esta encuesta la realiza el Banco de México entre

estas modificaciones con el acceso y utilización del crédito bancario por parte de nuestros empresarios.

Desde el reinicio de la privatización bancaria que avanzó hasta lo que algunos llaman, “extranjerización de la banca”, las instituciones que deberían servir para canalizar créditos a tasas accesibles, como parte de su estrategia competitiva, y como parte de los objetivos de las reformas del NME, han preferido mecanismos de mayor rentabilidad. Así, sin importar los costos sociales y sin mecanismo alguno de regulación, los “nuevos bancos” han preferido inicialmente inundar el mercado nacional con tarjetas de crédito, estas gravan con altas tasas el consumo y se han convertido en una de las estrategias primordiales para maximizar utilidades por parte de las instituciones globales afincadas en México.¹¹

Según la encuesta, para el 1er. trimestre del 2011, las principales fuentes de financiamiento reportadas por las empresas fueron: **proveedores con un 78.3% de las empresas** (respecto de un 81.1% en el trimestre previo), banca comercial con 31.8% (33.9% en el trimestre previo), otras empresas del grupo corporativo y/o oficina matriz con 20.8 por ciento (23.1% en el trimestre previo), bancos extranjeros con 4.6% (5.3 por ciento en el trimestre previo), emisión de deuda con 2.7% (2.9% en el trimestre previo), y bancos de desarrollo con 3.8% (3.9% en el trimestre previo).

Los resultados de las fuentes de financiamiento por tamaño de empresa muestran que, tanto para el conjunto de las empresas de más de 100 empleados como en el de aquéllas que emplean entre 11 y 100 personas, una alta proporción recibe financiamiento por parte de proveedores (79.5 por ciento y 76.2 por ciento, respectivamente).

En cuanto al crédito de la banca comercial, la proporción de empresas que lo señaló como fuente de financiamiento, es más alta en las empresas de más de 100 empleados (37.5 por ciento), que en las de hasta 100 empleados (21.9 por ciento). Cabe destacar que para el mes de septiembre del 2010, el crédito bancario vigente a empresas representaba el 7.1% del PIB, pero entre 1999 y el 2006 no rebasó el 5%, mientras que en 1994 llegó a casi el 27%.¹²

empresas establecidas en el país, es de naturaleza cualitativa y se publica cada trimestre. Estos datos corresponden a la publicación de Enero-Marzo del 2011.

¹¹ De poco más de 6 millones de tarjetas de crédito totales (titular más adicionales) en 2002, el indicador alcanzó su nivel más alto 26.2 millones, en el primer trimestre del 2008; si bien este número cayó hasta 22 millones, entre el tercer trimestre del 2010 y el tercer trimestre del 2011, aparejado a la crisis del 2009; desde entonces se ha incrementado su número hasta alcanzar 24.7 millones para el cuarto trimestre del 2011. **BBVA Research, observatorio bancario, 28 marzo del 2012.** Al respecto, la serie más antigua que publica Banxico sobre el número de TDC, es la denominada Tarjetas de Crédito Emitidas (TDC-E), primer trimestre del 2002; los datos anteriores son cálculos a partir de datos de la asociación mexicana de bancos e instituciones de crédito (ANAMEBI).

¹² La cartera vencida por concepto de tarjetas de crédito, como proporción del Producto Interno Bruto ha crecido de manera sustancial, pues pasó de 0.6% en 2002 a 2.5% en 2011. La tasa de interés promedio aplicada a las tarjetas de crédito pasó de 41.2 por ciento en 2001 a niveles de 32.3 por ciento para 2006 y 2007, pero posteriormente se incrementó a 41.9 por ciento en diciembre de 2008 y para el cuarto trimestre del 2011, fluctúa alrededor del 39%. Centro de estudios de las finanzas públicas, (CEFP), 2011.

En el caso mexicano, el elevado margen de intermediación que existe entre las tasas de interés de tarjetas de crédito bancario y las tasas de interés pasivas (tomando como referencia el costo de captación porcentual del público a plazo, que es la tasa de interés que paga el intermediario financiero al público en general) sobrepasa cualquier lógica regional.

Durante el periodo de 2005 a 2010, el margen de intermediación ha oscilado entre 25.5 y 36.0 por ciento.

Tasas de interés promedio en tarjetas de crédito y Costo Anual Total							
(Cifras en porcentaje anual al mes de enero de 2010)							
	México	Chile	Perú	Venezuela	Colombia	Cánada	EE.UU
Tasa de interés	42.6	50	38	32	28	18.2	12
Costo Anual Total (CAT)	116	53	68	32.5	36.5	20	24

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Estudios de Finanzas Públicas (CEFP), cámara de diputados.

Hemos destacado el diferencial (spread) entre las tasas de cobro (activa) y pago (pasiva) que los intermediarios financieros, entre ellos la banca comercial, tienen en México. Esto sitúa al sistema financiero mexicano, dentro del informe mundial de competitividad que se realiza cada año, como uno de los menos competitivos en este rubro.¹³ Es decir, a pesar de la liberalización financiera, la reprivatización bancaria y la entrada de la banca extranjera a nuestro país; no está claro que “la nueva banca” en México esté cumpliendo adecuadamente, con el papel que el sector financiero debe tener como motor de empuje en el marco de un modelo de crecimiento de mediano y largo plazo; ya sea canalizando créditos productivos a tasas competitivas o mejorando, en un ambiente aparentemente más competitivo, las tasas de cobro al consumo en tarjetas de crédito.

Regresando al ítem central de esta investigación, siempre ha existido polémica respecto a como medir la parte del empleo que corresponde al sector informal urbano en los distintos modelos y enfoques. De hecho, desde la aparición del concepto de sector informal urbano (SIU), en el informe de la organización internacional del trabajo (OIT), en Kenia (1972), el concepto ha transitado por distintos debates.¹⁴

¹³ El ranking de competitividad del **Informe de Competitividad Global** se basa en el Índice Global de Competitividad (GCI, por sus siglas en inglés), desarrollado para el World Economic Forum (WEF), originalmente por los economistas Jeffrey Sachs-Andrew Warner (índice de competitividad del crecimiento, 2000) y luego por Xavier Sala-i-Martin (2004). El GCI actual, comprende 12 categorías o pilares de la competitividad: las instituciones, la infraestructura, el entorno macroeconómico, la educación primaria y salud, la capacitación y la educación superior, la eficacia de los mercados de bienes y laboral, **el desarrollo del mercado financiero**, la disponibilidad tecnológica, el tamaño del mercado, la sofisticación empresarial y la innovación. Todos juntos, ofrecen un panorama integral de las perspectivas de competitividad de un país. Los rankings se calculan a partir de datos disponibles al público y de la Encuesta de Opinión Ejecutiva, una encuesta anual integral llevada a cabo por el WEF junto con su red de institutos asociados. En 2011, más de 14.000 líderes empresariales fueron encuestados en 142 economías. La encuesta se diseñó para captar una amplia variedad de factores que afectan el clima empresarial de una economía.

¹⁴ El concepto de SIU surgió tras el conocido “Informe sobre Kenia” en 1972; cuando una misión técnica de la OIT descubrió que el desempleo en ese país era bajo, pero que había un enorme contingente de trabajadores pobres que habían conseguido sobrevivir desempeñando oficios con muy poco o ningún capital, y sin someterse

Estos han girado, en general, alrededor de la posibilidad de llegar a una definición capaz de aplicarse a todos los países en desarrollo. Para el informe de Kenia, las características atribuidas al SIU, simplemente revertían las características del SFU. En general, si en este se planteaban empresas que tenían grandes escalas de producción, presentaban economías de escala, eran intensivas en capital, contaban con tecnología importada así como mercados finales para sus bienes y servicios sobreprotegidos en muchas ocasiones. El SIU de entrada implicó lo inverso:

- i) Facilidad para ingresar.
- ii) Dependencia de los recursos indígenas (en el caso donde estas poblaciones estuvieran presentes).
- iii) Propiedad familiar de las empresas.
- iv) Producción en pequeña escala.
- v) Tecnología intensiva en mano de obra y adaptada.
- vi) Habilidades que fueran adquiridas fuera del sistema escolar regular y
- vii) Mercados NO regulados y competitivos.

Como es natural suponer, los debates continuaron; ahora respecto a cuantas características de éstas se debían cumplir para considerarlo realmente SIU.¹⁵ En el contexto de este trabajo de tesis y para el caso mexicano, debemos precisar que en América Latina, el programa mundial de empleo de la OIT tenía una oficina regional: la oficina del programa regional de empleo para América latina y el Caribe (**PREALC**). Esta adoptó un enfoque con variaciones planteado por **Souza y Tokman (1976)**¹⁶, donde el debate sobre categorizaciones y características comunes del SIU también estuvo presente. Vale rescatar que incluso se consideraron otras dos definiciones de SIU. En la primera se define a los que trabajan en el SIU como:

- i) Servidores domésticos.
- ii) Trabajadores eventuales.
- iii) Trabajadores por cuenta propia (autoempleo).
- iv) Todas las personas, ya sean patrones, empleados, trabajadores contratados, y/o miembros de la familia que laboran en empresas que emplean a 4 personas o menos.

Al respecto, siempre existieron dificultades para clasificar el pluriempleo y, por otro lado, la categoría de servidores domésticos ha presentado amplios debates hasta nuestros días.

En la segunda definición hubo una identificación de la informalidad con baja productividad y bajos ingresos e incluyeron en el SIU a quienes tenían ingresos inferiores a un nivel mínimo,

a las normas legales vigentes que eran muy costosas para ellos. Los integrantes de la misión de la OIT denominaron a este contingente de trabajadores pobres, en una primera instancia, como “sector no institucionalizado”.

¹⁵ Para un análisis más completo de este debate, véase **Sethuraman S.V. (1976)**, “The Urban Informal Sector: Concept, measurement and Policy”, *International Labour Review*, Vol. 14, Julio-Agosto, pp. 69-81 y **John Weeks(1975)**, “Policies for Expanding Employment in the Informal Urban Sector of Developing Economies”, *ILR*, Vol. III, Enero, pp. 1-13.

¹⁶ **Souza R. y Tokman V. (1976)**, “El Sector Informal Urbano en América Latina”, *Revista internacional del trabajo*, 1976.

por lo común basado en el salario mínimo legal. Si bien se hicieron varios estudios tratando de implementar esta categorización, esta definición nunca se generalizó. No obstante, como se verá más adelante, la idea de algún “umbral” de ingresos, destaca en una de las formas de abordar el estudio de la ocupación con ingresos precarios en nuestros días.

Una de las razones por las cuales no se generalizó esta definición, tiene que ver con los estudios y observaciones empíricas en muchos países. La más notoria, es que en alguna parte de esta segunda concepción, la transición del flujo de personas en el modelo, planteaba que los trabajadores-patronos, cuando existían en el SIU, eran pobres y que además, los obreros pobres terminaban empleados casi siempre en el SIU. En la compleja realidad heterogénea, podía observarse que no todos los trabajadores-patronos en el SIU eran pobres, ni todos los obreros pobres eran empleados en el SIU.¹⁷

Por lo menos de forma marginal, algo ha sobrevivido de esta segunda definición del SIU que cayó en desuso (lo veremos más adelante cuando caractericemos a México). Basta indicar aquí, que en muchos de los enfoques actuales, la forma de abordar el estudio de la estructura informal implica analizar la estructura de Micronegocios y el tipo, cualitativo y cuantitativo de empleo que generan; la dotación de capital con que cuentan y el nivel de ingreso promedio que obtienen. En varios aspectos esto se relaciona con el umbral de ingresos y el tipo de trabajador-patrón y obreros que se vislumbraba eran atraídos hacia el SIU.

I.2 La PREALC y el enfoque de la informalidad

Hacia finales de los 70's, la PREALC desarrolló el enfoque de la informalidad, relacionándolo con las teorías estructuralistas en boga desarrolladas por **Paul Singer, Aníbal Pinto y Raúl Prebisch**. Según este enfoque, las personas que no alcanzan a conseguir un trabajo en las empresas (capitalistas) del sector moderno, se ven obligadas a trabajar como pueden, sin posibilidades reales de acceso al capital productivo.

Un amplio contingente de personas que viven en el área urbana, originado inicialmente como producto de las migraciones del campo a la ciudad, no encuentra trabajo en el sector moderno o formal de la economía y para no caer en el desempleo o en la indigencia, deben **“inventarse o crearse”** sus propios empleos, valiéndose para ello de lo que mejor disponen que es su propio trabajo. Estos **son empleos intensivos en trabajo de baja productividad y con bajo ingreso**, donde paralelamente, casi siempre existe una utilización muy escasa del factor caro que es el capital¹⁸.

Para el enfoque, debido justamente a este bajo ingreso, el trabajador informal -sea por cuenta propia o asalariado en una microempresa informal- no puede financiar los costos de la modernidad, incluidos los costos laborales vinculados a la protección social.

¹⁷ Como nuevamente podemos atestiguar, siempre ha habido discrepancias por la misma heterogeneidad del mercado y por las distintas posibilidades de agrupar y medir respecto al concepto de informalidad. Véase al respecto: **Carbonetto, Hoyle y Tueros (1987)**, *El sector informal urbano en Lima metropolitana*, LIMA; CEDEP.

¹⁸ Para superar esta restricción, gran parte de las políticas hacia el Sector Informal Urbano se han orientado a facilitar créditos productivos con bajas tasas de interés y garantías solidarias

Visualizándolo de forma contemporánea, es un contingente de personas que quiere trabajar pero no puede ser absorbido por el sector moderno o formal de la economía. Esto refuerza la heterogeneidad estructural de la economía latinoamericana en general y mexicana en particular, caracterizada por las enormes diferencias en productividad entre sectores. Para **Tokman (2004)**, “esto es lo que hace más costosa y paulatina la absorción de los trabajadores informales por el sector moderno” (p 197)¹⁹.

Cabe mencionar que en algunos de los autores, textos y debates revisados para caracterizar al mercado de trabajo, se hace hincapié en que el **enfoque estructuralista** es diferente del **enfoque dual**. Al respecto podemos destacar que en el enfoque dual, los sectores formal e informal existen porque hay personas que debido a las fallas del mercado de trabajo, optan por ocuparse en el sector informal debido a que consideran que en este sector (ellos lo eligen) serán más productivos.

Por su parte, **en el enfoque estructuralista** la opción de la informalidad no es una opción voluntaria, sino más bien una estrategia de sobrevivencia laboral ante la imposibilidad de conseguir un empleo en el sector formal. Así que, si bien se utiliza la categoría ocupacional como variable de análisis, realmente esto no significa que los trabajadores puedan optar (elegir) por ocuparse en una determinada categoría debido a su preferencia, se ocupan en ella porque es la única en la que han encontrado una oportunidad de empleo o en todo caso, una oportunidad menos mala que otras.

Como vemos, muchas de las reflexiones y debates iniciales para caracterizar el SIU están presentes hasta nuestros días. Siempre ha interesado el contexto y las razones del por qué los trabajadores “desisten” de buscar empleo en el SFU. Actualmente podríamos decir que este recorrido histórico y la evolución, así como el contraste de enfoques, han aterrizado, por lo menos parcialmente, en distintas conceptos y categorías que tratan de atrapar, y explicar el comportamiento del fenómeno del empleo formal versus informal.²⁰

Al inicio de los 90’s, la PREALC y la OIT dieron otro viraje respecto a quienes debían incluirse en el SIU. Al respecto, concluyeron que había que excluir a los trabajadores domésticos, **Mezzera (1989)**²¹, sostiene:

“Por 2 razones los analistas del PREALC han llegado a la conclusión que no debiera incluirse a los servidores domésticos en el sector informal. La primera es teórica: el sector informal es un conjunto de unidades productivas, no de personas, y un individuo que trabaja en el servicio doméstico no es una unidad productiva sino un asalariado que depende del sector moderno para sus ingresos. La segunda razón es empírica: incluir el servicio doméstico en el sector informal introduce una enorme

¹⁹ **Tokman V. (2004)**. *Una Voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda* Fondo de Cultura Económica. Santiago de Chile, 2004. P. 197.

²⁰ Lo que se conoce como trabajadores desalentados y la subocupación, son 2 de estas formas que revisaremos para el caso mexicano en el capítulo siguiente.

²¹ **Mezzera, J. (1989)**, “Excess Labor Supply and The Urban Informal Sector: An Analytical Framework”, M. Berger y M. Buvinic (comps.), *Women’s Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America*, West Hartford, Kumarian Press.

tendencia conceptual del sector informal a favor de las características personales de este grupo particular que es sumamente numerosos y homogéneo. En su gran mayoría, formado por mujeres jóvenes, no calificadas, que son inmigrantes y asalariadas con bajos ingresos y largas horas de trabajo. El resultado es que el sector informal queda así identificado con mujeres no calificadas, que son inmigrantes y asalariadas sin ninguna relación con las microempresas” (p 52).²²

En general esta exclusión encontró apoyo, **Haan (1989)** argumentaba enfáticamente que NO debía incluirse a los servidores domésticos en el SIU, señalaba: “Hay buenas razones para excluir del sector informal a los trabajadores domésticos, pese a su facilidad de ingreso; estos generalmente tiene salarios fijos (a veces hasta con contrato en forma y protección del seguro social), comúnmente no poseen ningún equipo de capital, sino que se valen de las instalaciones hogareñas (por lo general, modernas) de su patrón” (p 8).²³

Nuevamente destaca la amplia polémica respecto a las mediciones de lo informal en el ámbito urbano. Por otro lado, dada la exclusión hasta ese entonces del servicio doméstico de las mediciones del SIU, parece válido reflexionar sobre el trato diferenciado que, en distintos contextos, hemos hecho del trabajo doméstico hasta nuestros días. En países con pasados coloniales, el trabajo del hogar remunerado, lo que llamamos trabajo doméstico, lleva impresas las huellas de las desigualdades sociales de raza, clase y género. En México puede rastrearse incluso, la innegable y cuestionable vigencia de la conformación de un patrón histórico heredado del período colonial, que jerarquizaba a las personas según el componente de sangre “española” que se tuviese. Así el lugar de nacimiento, la raza, la familia y la posición económica, estaban correlacionados entre sí en una matriz de conquista y colonia que asociaba el tipo de mestizaje y sangre a distintos “oficios” y “capacidades”. En un país con una distribución tan marcadamente desigual del ingreso, algunos de los rasgos de esta matriz-económico-social de la época colonial persisten. Muchas veces son estas diferencias las que orillan a las personas a emplearse en el trabajo doméstico al no tener acceso a otras oportunidades. En el capítulo siguiente desarrollaremos ampliamente este tema.²⁴

²² Para México, la migración indígena dentro del país de las áreas rurales hacia las urbanas para actividades relacionadas con el servicio doméstico, reviste un componente particular con un significativo peso histórico al interior del país y con complejas connotaciones políticas y de política exterior en el caso de la migración de este tipo de trabajo, sobre todo hacia USA.

²³ **Haan, H. (1989), *Urban Informal Sector Information; Needs and Methods*, Ginebra OIT.**

²⁴ Hasta este momento, basta decir que, nueve de cada diez trabajadoras domésticas no cuentan con contrato laboral y la gran mayoría de las trabajadoras domésticas no cuenta con prestación alguna. Sólo un escaso segmento de entre 6.8% y 10%, cuenta con algún tipo de prestación; 5.2% vacaciones y sólo un 1.1% obtiene prima vacacional. Encuesta Nacional Sobre Discriminación, ENADIS, 2010. Se puede consultar www.unifemweb.org.mx/documents/cendoc/economia/ecogen41.pdf

I.3 El debate alrededor del trabajo doméstico y el SIU hacia finales de los 90's

La actual realidad del empleo y desempleo (ocupación y desocupación) en México, son resultado de la evolución y transformaciones de la estructura del mercado de trabajo, debido a las reformas del NME, aparejadas Con la idea de poder enfocarse en las actividades de producción y venta de bienes y servicios, así como en las necesidades derivadas de esto como el acceso al crédito, la capacitación, la productividad, etc., y debido a sus particularidades, se llegó al consenso de separar al trabajo remunerado doméstico del componente del SIU.²⁵

Para los fines de este trabajo, resulta importante ubicar las categorías, conceptos e indicadores del debate usados dentro del avance y caracterización del SIU y del SFU, ya que uno de los objetivos de esta tesis, es poder estimar y caracterizar correctamente el tipo de empleo u ocupación, y la estructura que lo ha generado conforme han madurado las reformas implícitas al NME.

Hemos insistido en que la discusión alrededor de la conceptualización del SIU no ha estado exenta de polémicas. En parte, debido a la propia naturaleza del problema y su compleja categorización, y por otro lado, a que investigadores e instituciones diversas han definido al SIU de muy distintas maneras, en virtud del peso asignado a uno u otro aspecto presente dentro del fenómeno. Es decir, dependiendo de si el enfoque con el cuál se aborda el problema pone más énfasis en lo económico, social o jurídico. Así que nos hemos acercado a un fenómeno común, pero categorizado de forma distinta, según el peso que hemos puesto en uno u otro aspecto de la relación.

Para muestra, podemos destacar que en la década de los noventa se habló mucho del enfoque del SIU que planteaba **Hernando de Soto (1986)**. Este intentaba entender cómo nace y cómo se reproduce lo informal urbano a partir de las observaciones para la economía peruana.²⁶

En su visión, la informalidad es el resultado de la imposibilidad que tienen muchas personas, en su mayor parte migrantes del campo, de acceder a la legalidad; ya que esta implica un alto costo monetario (dinero) y una cantidad considerable de tiempo. La forma de enfocar el problema resultó novedosa para el caso de las economías latinoamericanas, ya que hasta entonces nadie había reparado, al menos profundamente, en que existían una cantidad enorme de costos de oportunidad, derivados en general, del intercambio que implica pasar de lo informal a lo formal y que creaban incentivos diversos para permanecer en la ámbito de lo informal.

De Soto destacaba el ejemplo de la dificultad que se tiene en AL, a diferencia de Europa y EE.UU., de usar como mecanismos de acceso al capital los títulos de propiedad de los más marginados en las grandes ciudades, por ejemplo, las casas donde habitan. El autor plantea que se podrían generar mecanismos de apalancamiento, donde la certidumbre que otorgan

²⁵ En México, según la moderna Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), levantada por el INEGI desde el 2005, esta separación ya está incluida; ya que en la distribución de la ocupación por tipo de unidad económica, el Sector de los Hogares está constituido por 3 categorías: 1) El sector informal, que resulta ser el más numeroso; 2) El trabajo doméstico remunerado y 3) La agricultura de autosubsistencia.

²⁶ **De Soto, Hernando.** *El otro Sendero*. Lima, Perú, 1986

los títulos de propiedad, sirviera como garante de acceso al crédito.²⁷ Estas propiedades y los arreglos legales, están sumidos en una enorme cantidad de irregularidades, y por lo tanto, no han podido convertirse -de forma generalizada- en un mecanismo para ser usado en los canales financieros tradicionales para tener acceso al capital, por ejemplo, mediante una hipoteca.

Para De Soto, la falta de garantías hace imposible conectar el canal financiero con las necesidades de un posible núcleo de emprendedores marginales, con lo que aparecen condenados, de entrada, a la informalidad.

Es decir, el salto de lo legal que hacen muchos trabajadores -más allá de otras razones de estructura, educación y capacitación relacionadas con la demanda generada por las empresas- esta relacionado con lo costoso que es, para muchos de ellos, penetrar en las estructura de la economía “formal”.

Si bien el enfoque **de Hernando De Soto** tuvo su período de influencia.²⁸ Por su parte, las críticas al enfoque de coinciden en que su estructura de análisis tiene una debilidad congénita, su planteamiento parece desconocer el problema de la heterogeneidad estructural que está detrás del fenómeno de la informalidad en toda América Latina y otras regiones del mundo. Si bien es cierto que a esta relación parece no darle la importancia que tiene,, su trabajo tiene la virtud de que incorpora un aspecto a veces desdeñado por los enfoques estructuralistas, los altos costos de transacción, casi ausentes en los enfoques de la PREALC.²⁹

Destacando que los costos de transacción podían actuar como incentivos para la movilidad y que siempre han existido divergencias en los enfoques debido al peso que otorgaban a uno u otro aspecto de la informalidad; podemos resaltar que, sin embargo, hacia finales de los 90’s se había llegado a un acuerdo general respecto a lo que debía estudiar el sector informal urbano. Aquí se dio otro gran avance: **eran las personas que trabajaban por cuenta propia (excluyendo a los profesionales) quienes formaban la parte troncal, el fondo, esencia y meollo del SIU.**

²⁷ En esta parte, parece sólo estar dando un giro respecto a la idea de *Mezgera (1981)*, dónde la dificultad de acceso al crédito de las microempresas se vuelve un obstáculo al crecimiento y se conecta con la baja productividad y salarios que se observan en las microunidades.

²⁸ Vicente Fox buscó a De Soto para que lo ayude cuando era gobernador de Guanajuato, y ya como presidente mexicano, trabajó con su gobierno en la reforma de los derechos de propiedad. El hijo del presidente egipcio Hosni Mubarak, Gamal, contactó también con De Soto para implementar un programa de derechos de propiedad en Egipto. Hasta la fecha, Hernando De Soto es presidente del Instituto “Libertad y Democracia en Lima, Perú; que es un centro de investigación de política pública con cierto prestigio en el mundo. Incluso fue nombrado uno de los 5 principales innovadores de A.L. en el S.XX, como ubicamos, su tesis central gira alrededor del derecho de propiedad de los pobres.

²⁹ La PREALC dejó de existir oficialmente a fines de 1993, justamente cuando el NME contaba con el apoyo “ideológico” suficiente, para considerar cualquier enfoque alternativo que explicase el movimiento de los distintos mercados, el del trabajo, entre ellos, dentro de un paradigma atrasado u obsoleto. Una década después, organismos como la CEPAL, la ONU, el mismo Banco Mundial y más tarde la OCDE, comenzaron a ponerle atención a los escandalosos datos de desempleo y precarización del trabajo en la región y en el mundo; sin que quede claro si habrá una agencia en particular que vaya a aglutinar o encausar, de forma particular, las investigaciones del mercado laboral en América Latina.

Esta idea actuó como un cohesionador, y desde entonces la discusión que persiste, gira alrededor de si deberían incluirse también a pequeñas empresas con características del tipo patrón-empleado, que cuenten con pocos trabajadores. Si bien esto parecería recomendable para entender el fenómeno moderno de lo informal, vale la pena resaltar al respecto, que las posibilidades de medir correctamente el fenómeno se presentan, siempre y cuando exista información suficiente basada en estudios de hogares, que nos permita separar a las pequeñas empresas del SFU, del conjunto del SIU sin cometer sesgos mayores.

Al respecto, se ha insistido que si no se esta en posibilidades de acceder a fuentes de información confiables para hacerlo de esta manera, sería mejor contabilizar por separado. Es decir, por un lado a los trabajadores independientes y por el otro a las pequeñas empresas. Esto con la finalidad de no correr el riesgo de amplificar las dimensiones del SIU. Como veremos en el capítulo siguiente, esto es precisamente lo que intenta el INEGI, con el diseño de una nueva encuesta a partir del 2005, la ENOE.

Otro enfoque, diferente a los anteriores, pero en la misma línea estructuralista del PREALC y que vale la pena citar, es el desarrollado por **Alejandro Portes, Manuel Castells, Bryan Roberts y otros, citado en Trejos (2001)**. Para ellos, el SIU es:

“El conjunto de actividades generadoras de ingresos que no son reguladas por el Estado en un ambiente social donde actividades similares sí lo son. Estas actividades no reguladas persiguen la reducción de los costos por la vía de la exclusión de los derechos y beneficios incorporados en la legislación y las regulaciones administrativas en torno a los derechos de propiedad, licencias comerciales, contratos laborales, sistema de seguridad social, etc. Su lógica de funcionamiento es la descentralización” (p 104).³⁰

En este sentido y esto parece ser lo novedoso en este planteamiento, el SIU no tiene por qué ser ajeno a la economía moderna, bien puede ser visto como un elemento sustancial de la misma. Sea deseable o no, señalan los autores, actúa como una cuña que reduce costos y otorga mayor competitividad.

Como veremos en el siguiente capítulo, el debate entre la posibilidad de que la nueva estructura económica, generada en el contexto del NME, sea capaz de crear volúmenes crecientes de lo que la OIT llama empleo decente, es el centro de la discusión contemporánea; esto en virtud de la aparición, crecimiento y consolidación, que de forma generalizada reportan un conjunto de países, de tipos de empleo y ocupación, con claros rasgos de los que se presentaba solamente dentro del sector informal.

Al respecto podemos destacar el concepto de “neoinformalidad”, que surgió de la forma en que caracteriza, aborda y trata la informalidad en los 90’s **Pérez Sainz (1996)**³¹. Para él, el SIU es un conjunto de actividades que se realizan en el área urbana caracterizadas por la

³⁰ **Trejos, J.D. (2001)**. El trabajo decente y el Sector Informal Urbano en los países del istmo centroamericano. OIT. San José de Costa Rica, 2001

³¹ **Pérez Sainz, Juan Pablo (1996)**. Neoinformalidad en Centroamérica. FLACSO. San José de Costa Rica. Además, “Globalización y neoinformalidad en A.L.” en Rev. Nueva Sociedad No. 135, Enero-Febrero 1995, pp. 36-41.

participación directa del propietario en el proceso productivo.³² Esta idea de la participación directa del propietario empata con la idea del patrón-empleado ya destacada por otros investigadores.

En su planteamiento insiste que, el empleo informal ha sido el principal mecanismo de ajuste del mercado laboral en la crisis latinoamericana que inicio en la década de los 80's, y si bien inicialmente se tenía una imagen estigmatizada del fenómeno en términos de marginalidad legal y económica; bien podría decirse que lentamente se ha pasado a otra imagen opuesta, donde algunos incluso enfatizan la potencialidad empresarial de este mundo laboral. Para él, esta persistencia del fenómeno en nuevos contextos es una característica remarcable que, aterriza en el concepto de **neoinformalidad**.

Si bien Pérez Sainz no lo plantea directamente, es posible inferir de su acercamiento al fenómeno y del trabajo e investigación de otros autores que cita, que para algunos investigadores más cercanos al pensamiento ortodoxo, la heterogeneidad era una anomalía y su extirpación la cura. Es por esto que en los inicios de la informalidad, la solución extrema para algunos consistía en erradicar el fenómeno.

Al respecto, resulta curioso que el trabajo de este autor se ubique en un contexto donde la recesión de los 80's estaba siendo superada, por lo menos supuestamente, y en donde abundaban perspectivas optimistas para el NME dada su reciente implementación. En este sentido **Pérez Sainz (1995)** nos dice:

“Habiendo superado la mayoría de los países de la región la situación de recesión y estancamiento económico, la informalidad, como problemática, ha dejado de estar de moda, aunque el peso del empleo informal en los mercados laborales urbanos es superior - en muchos casos - al que existía antes de la crisis. Se puede pensar que este menor interés está relacionado con las falsas expectativas generadas respecto de la potencialidad del sector. Además, se equiparó informalidad a microempresa, soslayando así uno de los rasgos fundamentales de este fenómeno: su heterogeneidad interna. A pesar de todos estos juegos de construcciones de imágenes, la informalidad sigue siendo un elemento fundamental de las sociedades urbanas de la región y, por tanto, una problemática que no puede ser relegada, por los avatares de las modas intelectuales, al olvido... No obstante, las realidades latinoamericanas han sufrido cambios importantes en los últimos años. El agotamiento del modelo de desarrollo previo, expresado en la crisis de los 80, y la aplicación de programas de ajuste estructural, insinúan que un nuevo orden productivo está en gestación. Parecería que el mismo tiende a imponer un modelo acumulativo basado en la producción de transables dentro de la lógica de globalización que predomina en el contexto mundial. En este sentido, la reflexión sobre la problemática de la informalidad no puede ser la misma. Esta necesidad de

³² Como veremos adelante en el capítulo del análisis de la ocupación y desocupación en México, el problema de lo asociado a lo informal reside también en que, gran parte de los se expende no tiene que ver con el proceso productivo de algún bien o servicio específico, sino con la reventa de bienes producidos en el exterior que llegan vía contrabando o con la piratería misma.

cambio se expresa, de manera nítida, en el enfoque del ya, desafortunadamente, desaparecido Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) que formuló, sin duda, la interpretación más sólida del fenómeno informal en las décadas pasadas” (p 37).

Vale la pena aquí hacer una pausa para retomar una idea central en el contexto de la evolución de los enfoques para abarcar y caracterizar correctamente lo que llamamos informal urbano. En el enfoque de la PREALC, que **Pérez Sainz** elogia, el criterio base para separar o diferenciar el SFU del SIU estaba relacionado con la relación existente entre (capital/trabajo) en el empleo. Por su parte y como veremos en el capítulo siguiente, cuando el INEGI hace una distinción ente los conceptos de empleo y el más amplio de ocupación que usará para construir sus indicadores, también genera bases para observar las características presentes en los nuevos empleos y ocupaciones que produce el NME en México. Sin embargo y como siempre, las inferencias obtenidas están en relación directa con la base de datos y las categorías que esta recoge.

Al respecto y por razones relacionadas con la misma metodología, las bases de datos suelen utilizar una variable aproximada al objeto de análisis (variable proxy). Con esto queremos decir que, la información originada en las encuestas en hogares, utilizan como variable aproximada para el “tamaño del establecimiento”, el número de personas que emplea. En este sentido, es necesario resaltar que, con los cambios tecnológicos de los últimos 25 años, ya no puede postularse estrictamente una asociación directa entre ambos tipos de variables, por lo menos en el sentido de que los establecimientos de mayor tamaño son los que se caracterizan también por su mayor productividad; ya que ubicando el contexto de la evolución de los métodos de producción, esta relación correspondería a un mundo productivo completamente fordista, basado en economías de escala y productos en serie.³³

Como sabemos, el desarrollo de nuevas tecnologías, especialmente las ligadas a la microelectrónica, las computadoras, las tecnologías de la información (TI) y el software, supone que las mismas pueden adaptarse perfectamente a establecimientos más pequeños.

De esto se infiere que, por lo menos en algunas áreas, el aumento de la productividad no será privilegio de la gran empresa. En este contexto, el paradigma de discusión en un mundo con semejantes características globales, nos remite al concepto de la especialización flexible, término acuñado por **Piore y Sabel (1984)**.³⁴ Regresaremos a este tema más adelante. Por otro lado, se había citado que si la base de datos de hogares no estaba sólidamente estructurada para que en el SIU (cuyo cimiento se compone de las personas que trabajan por cuenta propia excluyendo a los profesionales), pudieran incluirse también a las pequeñas empresas del tipo patrón-empleado y pocos trabajadores, separadas certeramente de las empresas del SFU, sería mejor no tratar de contabilizarlas en él.

³³ Si se quiere profundizar más en el debate en torno al SIU en A.L. véase: Mezzera, J. (1990). Informal Sector as In PREALC: The Informal Sector in Comparative Perspective.

³⁴ Piore, M.; Sabel, C. (1984). The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity. New York, EE.UU., Basic Books.

Si bien dentro del concepto de neoinformalidad de **Pérez Sainz**, la idea recae en que persisten actividades que se pueden reconocer como informales, a pesar de la compleja discusión que genere caracterizar el concepto y las formas adecuadas de medirlo. Situación que ya había distinguido Hernández de Soto. Cualquiera que sea el criterio de identificación de dichas actividades informales, así como su génesis, dinámica y la forma en que estén articuladas a cada economía nacional e incluso mundial. Es claro que si bien lo informal ha cambiado, también se ha ampliado desde los 80's, y que el fenómeno persiste con nuevas expresiones.

Así, el fenómeno se ha transformado, extendido y diversificado, por lo que contrario a lo que pensaba Pérez Sainz, no paso de moda. Más bien ha adquirido mayor peso en las economías, por lo que se ha vuelto más importante, delicado y complejo; a tal grado que la propia OIT, ha intentado mudar de concepto para atrapar esta nueva y compleja realidad en su conjunto.

Hasta aquí, resulta obvio que no parece sencillo reducir o acotar las distorsiones del mercado laboral, ya que la heterogeneidad y la segmentación en el contexto contemporáneo, se han intensificado más que reducido. Esto parece ser la respuesta natural, una especie de válvula de escape para una transformación más compleja que involucra “nuevas” estructuras al interior del mercado de trabajo en México y muchas otras partes del mundo, donde el empleo y las ocupación se contagian de la informalización, tanto de las relaciones laborales, como de otras características no deseables en distintos indicadores. Tal es el caso, que se ha dado por llamar en conjunto a la presencia y persistencia de este fenómeno, como que se asistimos a la precarización del mercado de trabajo en México, en el contexto de las reformas del NME. Por otro lado, este amplio fenómeno, que ha eclosionado en respuesta de las transformaciones del entramado económico-político-social, derivadas de las modificaciones que ha implicado la implementación asociada a las llamadas reformas neoliberales, parece no ser, como pensaban algunos, algo temporal.

Finalmente, más allá de la detección de las diferencias claves en los enfoques tratados y los consensos hallados, los debates continuaron durante los 90's. Cabe destacar que, la mayor parte de las investigaciones para los distintos países de AL (México entre ellos), hechas durante esa década y las anteriores, tomaron como punto de partida y referencia obligada el concepto de SIU. En ellas se clasificaba al trabajo doméstico remunerado, normalmente, como una actividad independiente y si bien algunos investigadores buscaron sus propias líneas metodológicas en virtud de la información con que contaban, podemos decir que las discusiones nunca han estado anuladas por completo. Para el inicio del nuevo milenio la propia OIT realizó una modificación determinante.

I.4 Las razones para la transición del concepto de SIU al de Economía informal (OIT): un recorrido en ciernes.

Al inicio del nuevo milenio era claro el crecimiento y consolidación de toda una serie de nuevas formas de empleo informal acompañadas de distintos grados de precarización del trabajo. El fenómeno “informal” no sólo NO se estaba reduciendo, sino que se estaba volviendo más heterogéneo y parecía consolidarse la segmentación del mercado laboral en

México, A.L. y otros lugares del mundo. La OIT se dio a la tarea de generar una nueva forma de conceptualizar a esta estructura informal urbana (SIU hasta entonces).

Habían pasado propiamente 3 décadas (1972-2002), cuando que se planteó pasar del estudio del Sector Informal Urbano (SIU) al de Economía Informal. Como antes, no podemos decir que la transición ha sucedido de forma homogénea, ni en un contexto de consenso o sin ausencia de dificultades, debate y polémica. Para este tránsito, lo que para la OIT valía la pena resaltar, era la heterogeneidad y amplitud de la “moderna Economía Informal”, esta fue de hecho la razón que llevo a plantear la transición entre conceptos. Se destacan como herencia de la reunión de la OIT en 2002, los conceptos de TRABAJO DECENTE y ECONOMÍA INFORMAL que desarrollaremos ampliamente en el siguiente capítulo.

A partir de entonces (2002), lentamente y sin una base sólida de indicadores que sostengan el nuevo concepto para un amplio panel de países, algunos trabajos de investigación que giran alrededor de los mercados laborales en el mundo, han ido sustituyendo la forma de abordar y caracterizar el fenómeno, tratando de transitar del concepto y mediciones alrededor del SIU a los de la economía informal. Debemos resaltar que, cada caso merece consideración especial y el uso de una u otra categoría por parte de los investigadores, todavía esta relacionada con la disposición y solidez de la base de datos de la que se parta, y del alud de trabajos previos realizados cuya construcción, revisión y actualización, continúa hasta la fecha.

En este sentido, la conceptualización que anteriormente había hecho el programa mundial de empleo de la OIT del SIU, es muy diferente del novedoso concepto de “**Economía Informal**” que formuló hace una década (véase OIT, 2002).³⁵ Entre los argumentos centrales para modificar el concepto, la OIT destaco la evolución y conformación de toda una nueva y compleja red de fenómenos y situaciones de empleo ligadas a la informalidad que rebasaban de forma considerable lo que inicialmente existía. Así, lo que parecía ser un sector que nos interesaba estudiar para explicar su conformación y las razones de la movilidad de trabajadores, se convirtió en una estructura enorme y más compleja.

Hace exactamente treinta años en Kenia (1972), que la OIT utilizó por primera vez la expresión «sector no estructurado» (actualmente, sector informal) para describir las duras actividades de los trabajadores pobres que no eran reconocidas, registradas, protegidas o reguladas por las autoridades públicas. En 1991, la Conferencia Internacional del Trabajo examinó «el dilema del sector no estructurado». El dilema que se planteaba era si la OIT y sus mandantes debían promover el sector informal como proveedor de empleo y de ingresos o tratar de extender al mismo la reglamentación y la protección social, con la posibilidad de que de esta forma redujera su capacidad de proporcionar empleos e ingresos a una mano de obra siempre en aumento...” por su parte, en la Memoria de 1991 se subrayaba que “está excluido que la OIT ayude a promover o desarrollar el sector no estructurado de cualquier país como un medio cómodo y poco oneroso de crear empleos si los interesados no están resueltos, al mismo tiempo, a erradicar

³⁵ OIT (2002). “El Trabajo Decente y La Economía Informal”, Conferencia Internacional del Trabajo, 90ª. Reunión, VI. Informe. Ginebra, 2002

paulatinamente las peores formas de explotación y de trabajo infrahumanas que se observan en ese sector”. En la Conferencia se hizo hincapié en que “para resolver el dilema había que atacar a las raíces del mal y no sólo a los síntomas mediante una estrategia global y diversificada”.³⁶

Más allá de los cambios, es razonable pensar que parte del andamiaje teórico y de modelación que se había construido para analizar el SIU se conservó al transitar hacia el concepto de “Economía Informal”. Al introducir el concepto de **Economía Informal** la OIT reemplaza de forma unilateral el concepto de SIU. En el VI informe, p.2, argumenta:

“La expresión «sector informal» se considera cada vez más inadecuada, e incluso errónea, para reflejar aspectos dinámicos, heterogéneos y complejos de algo que en realidad es un fenómeno más que un «sector» en el sentido de que sea un grupo industrial o una actividad económica específica. En cambio, la expresión «economía informal» se utiliza ampliamente para hacer referencia al grupo, cada vez más numeroso y diverso de empresas y trabajadores, tanto rurales como urbanos, que operan en el ámbito informal”.³⁷

I.5 Características de la Economía Informal

Es natural, preguntarse cuáles son los cambios cualitativos y cuantitativos relevantes que observo en los mercados laborales la OIT, para sugerir el tránsito del SIU al concepto de economía informal. Lo primero que habría que señalar es que los trabajadores y las empresas que agrupa el concepto de Economía Informal difieren en términos: **1) Del tipo de unidad de producción y 2) Del tipo de situación en el empleo.** En el informe se incluye a:

- Trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades catalogadas de subsistencia, como los vendedores callejeros, los limpiabotas, los recogedores de basura y los chatarreros y traperos (franeleros en México).
- Trabajadores domésticos remunerados empleados por los hogares.
- Trabajadores a domicilio y a los trabajadores de fábricas explotadoras a los que «se hace pasar por trabajadores asalariados» en cadenas de producción.
- Trabajadores independientes de microempresas que funcionan en solitario, con trabajadores familiares o algunas veces con aprendices o trabajadores asalariados.

Cabe destacar que algo que había generado consenso en el SIU hasta ese entonces, es que había que sacar a los trabajadores domésticos remunerados para estudiarlos de forma independiente. Sin embargo, la OIT regresa la categoría dentro del concepto más amplio y complejo de economía informal en el 2002. En el caso mexicano como ya citamos y analizaremos en el capítulo siguiente, los trabajadores domésticos remunerados aparecen

³⁶ OIT (1991). *Actas provisionales* de la 78^a reunión, Conferencia Internacional del Trabajo. Ginebra, 1991. Respuesta del Director General a la discusión de su Memoria, págs. 27/7-27/8.

³⁷ OIT (2002), véase matriz y anexo del VI. Informe.

separados del sector informal dentro del mismo sector de los hogares, cuando el INEGI analiza la distribución de la ocupación por tipo de unidad económica.³⁸

Para la OIT, una de las razones para transitar de un concepto a otro tiene que ver con la importancia de señalar la gran diversidad de quienes trabajan en la estructura informal.

Además, respecto al tipo de situación en el empleo u ocupación, se quiere poder señalar y cuantificar que los problemas y necesidades de las personas quienes realizan actividades de subsistencia, no son los mismos que los de los trabajadores a domicilio cuya relación laboral con un empleador puede no estar reconocida o protegida, o que los de los trabajadores por cuenta propia o empleadores que se enfrentan a diferentes obstáculos y dificultades para establecer y hacer funcionar empresas formales; ya sea el acceso al financiamiento, la extrema sensibilidad al ciclo económico, el nivel de instrucción y preparación, la excesiva competencia, la regulación, la corrupción para poder operar, etc.

En la reunión de la OIT en el 2002, a estos diferentes grupos se les denominó **informales**³⁹ y tienen las siguientes características comunes:

1. No estar reconocidos ni protegidos dentro de los marcos jurídico y reglamentario.
2. Los trabajadores y empresarios informales se caracterizan por su alto nivel de vulnerabilidad.
3. Al no estar reconocidos por la ley, por consiguiente, reciben poca o ninguna protección jurídica o social.
4. No pueden establecer contratos ni tienen asegurados sus derechos de propiedad.
5. Casi nunca pueden organizar una representación eficaz o hacer oír su voz para que se reconozca y proteja su trabajo.
6. Su acceso a la infraestructura y a las subvenciones públicas es limitado o inexistente.
7. Tienen que confiar en acuerdos institucionales informales, con frecuencia explotadores, para obtener información, acceso a los mercados, créditos, formación o seguridad social.
8. Dependen en gran medida de las actitudes de las autoridades públicas, así como de las estrategias de las grandes empresas formales.
9. Su empleo es generalmente muy inestable y sus ingresos muy bajos e irregulares.

En este contexto, la OIT en el informe señala: “dado que las actividades informales se desarrollan en un ámbito de vacío jurídico, las autoridades públicas las confunden, algunas veces, con actividades delictivas y por consiguiente, las someten a acoso, sin excluir el soborno y la extorsión... las reprimen”.⁴⁰

³⁸ Ver documento, ¿Cómo se hace la ENOE?, INEGI, 2005.

³⁹ “El término informal no significa que no haya reglas o normas que regulen las actividades de los trabajadores o de las empresas. Las personas que participan en actividades informales tienen (...) sus propias normas, acuerdos, instituciones y estructuras informales o grupales de ayuda mutua y solidaridad para proporcionar préstamos, organizar(se), transferir tecnología y capacidades, comerciar y acceder al mercado, hacer cumplir las obligaciones, etc. Lo que no se sabe es en qué están basadas estas reglas o normas informales y si respetan los derechos fundamentales de los trabajadores” (OIT, 2002, Op. Cit. p. 10).

⁴⁰ Ibid, p.3.

El informe no deja de lado que en la economía informal existen también actividades delictivas (tráfico de drogas, tráfico de personas y lavado de dinero, así como la evasión deliberada de impuestos, por señalar las más relevantes). Estas actividades no son tratadas en dicho reporte, como ellos mismos dicen, no porque sean temas de menor importancia, ya que la propia OIT y la ONU reconocen la magnitud de estos problemas y su crecimiento en los últimos 25 años. Sin embargo, no se debe perder el foco de atención y la línea de investigación central del trabajo relacionada con identificar las modificaciones en el mercado laboral mexicano, digamos “tradicional”, aparejadas a la evolución y reformas en el contexto del NME. Por su parte, el informe de la OIT justifica la omisión y el estudio de dicho apartado sentenciado: “la mayoría de los que se encuentran en la economía informal, aunque no están registrados o declarados, producen bienes y servicios legales”.⁴¹

I.6 La especialización flexible⁴²

Una de las modificaciones más claras que se pueden observar dentro del mercado laboral mexicano, que coincide con observaciones para muchos países del mundo en el informe de la OIT (2002). Es que de forma paralela y conforme ha transcurrido la implementación del NME, se ha dado una mayor flexibilización e informalización, tanto de la producción como de las relaciones laborales en el contexto de la competencia mundial y del avance de la tecnología de la información y de las comunicaciones (TIC).⁴³

Si bien el tema central de esta investigación está relacionado con las modificaciones del mercado de trabajo en México en el contexto de la implementación de las políticas asociadas al NME; vale la pena señalar de forma paralela y concomitante, las modificaciones observadas en las formas de producción de las empresas en el mundo en los últimos 25 años, asociadas a la que se conoce como especialización flexible.

Al respecto, en el contexto de la crisis del sistema de producción en serie que implicaba productos no-diferenciados, un sistema económico estático y mayoritariamente cerrado, así como el modo de competencia propio del fordismo (gran empresa); algunos investigadores resaltan que ha surgido, paralelamente, una nueva generación de producción que asienta su rutina de trabajo en la diferenciación de los productos (economía de variedad), la cual está determinada por el ciclo de vida de los mismos. Para ellos, han surgido en este sentido, dos posibles vías de producción: la llamada especialización flexible y la flexibilidad dinámica.⁴⁴

⁴¹ Ibid, p.4.

⁴² Sobre la evidencia empírica del modelo de especialización flexible se puede consultar el trabajo de **Hyman, R. (1993): "Especialización Flexible: Milagro o Mito";** en Hyman, R., y Streeck, W. (eds.): Nuevas Tecnologías y Relaciones Industriales, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1993.

⁴³ Véase, por ejemplo, **G. Standing (1999). Global labour flexibility: Seeking distributive justice.** Basingstoke, Macmillan, 1999.

⁴⁴ El primer autor que habló de flexibilidad dinámica fue Klein en (1986), tras observar empresas japonesas de gran tamaño. Características: Funciona mejor con la producción a gran volumen, existe capacidad de evolucionar rápidamente por parte de las líneas de producción, hay adaptación a los cambios en la tecnología con el objetivo de disminuir costos y aumentar la productividad dentro de la gran empresa, esta basada en el principio doble de repetición procedimiento-producto: sacar partido a la economía de escala y de dimensión. Aunque podría ser el caso, la flexibilidad dinámica no consiste en la producción de más de un producto en una

Para **Piore y Sabel (1990)**⁴⁵ esta especialización flexible sustituiría a la producción en serie de la gran empresa fordiana. Sus características son que funciona mejor en PYMES (pequeñas y medianas empresas) que en empresas grandes o gigantes; que funciona mejor con productos de obsolescencia rápida y pequeños volúmenes de producción; así como cuando hay segmentación del mercado; es decir, demanda pequeña y productos con un precio elevado. La razón tendría que ver con la rapidez y adaptación al cambio de organismos más pequeños que podrían hacerlo más rápido que organismo de mayor tamaño que pueden volverse lentos y pesados, y por lo tanto, las modificaciones no podrían darse con la rapidez que las tendencias del mercado están dictando.

En sentido de la forma de competir destacan 2 tipos de comportamiento:

- i) Aquél que busca la ventaja relativa (diferenciación pasiva): la oferta se adapta a los cambios de la demanda, así se tiene una ventaja competitiva sobre los productos existentes.
- ii) El que busca la renta monopolística (diferenciación activa): la empresa lanza nuevos productos por iniciativa propia.

Sin embargo, no todos ven el agotamiento de las grandes unidades en la economía de variedad de productos, para **Coriat (2002)**: “la especialización flexible no funciona si la demanda del producto es creciente y la composición del producto no es cambiante (...) en dicho contexto, la gran empresa fordiana puede funcionar mucho mejor, pues es más rentable para la producción de productos poco diferenciados, producidos en un volumen considerable” (p 17).⁴⁶

Es decir, es común ver que como estrategia de competencia, cada vez más empresas, en lugar de recurrir a una plantilla regular de tiempo completo ubicada en alguna fábrica o lugar de trabajo registrada ante las autoridades competentes, están descentralizando la producción y reorganizando el trabajo por medio de unidades de producción más flexibles y especializadas. Esto parece relevante para entender y dimensionar las transformaciones a las que se está enfrentando el mercado laboral en México y el mundo, ya que algunas de éstas nuevas unidades de producción más pequeñas, especializadas y flexibles; al adaptarse a los cambios del mercado empresarial en busca de rentabilidad; generan, sin embargo, una informalización de las relaciones laborales, ya que muchas veces no se registran y se mantienen en el sector informal. Este es un fenómeno que la OIT advierte como grave y que se presenta en un sinnúmero de países según lo destaca desde el informe del 2002 y hasta nuestros días en el informe del 2011.

Al respecto, **Piore y Sabel** insisten que, una variación mundial de la especialización flexible es el rápido crecimiento de las cadenas transfronterizas de bienes y valores, en las cuales la empresa o el minorista principales se encuentran en un país industrializado avanzado y el productor final es un trabajador por cuenta propia en una microempresa o un trabajador a

única línea de producción –caso de especialización flexible– y funciona mejor con productos nuevos de demanda creciente o productos de masa que ya están estabilizados.

⁴⁵ **Piore, M. J., y Sabel, C. F. (1984):** *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York; traducción española *La Segunda Ruptura Industrial*, Alianza, Madrid, 1990.

⁴⁶ **Coriat, Benjamin. (2000).** *El taller y el robot: ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica. 4ª. Ed.*

domicilio de un país en desarrollo o emergente, que muchas veces no cuenta con la seguridad social ni el respaldo jurídico de su contraparte empresarial en el país desarrollado.

Es decir, en el contexto global, suele ser común que como parte de las medidas para recortar los gastos y de los esfuerzos para mejorar la competitividad, las empresas trabajen, cada vez más, con un pequeño núcleo de trabajadores asalariados en condiciones regulares de empleo, junto a una periferia cada vez mayor de trabajadores no normalizados o atípicos en diferentes tipos de lugares de trabajo, dispersados en distintas ubicaciones y algunas veces en distintos países.

Sucede incluso, que éstas medidas suelen ir acompañadas de acuerdos de contratación externa o subcontratación, así como de relaciones laborales más flexibles e informales. De acuerdo con la **OIT (2002)**:

“El empleo asalariado no reglamentado al que ha dado lugar la especialización flexible incluye a trabajadores explotados en fábricas, trabajadores a domicilio, trabajadores industriales que trabajan fuera de la empresa y trabajadores ocasionales, temporales y a tiempo parcial. Sin embargo, no todos estos trabajadores flexibles o «atípicos» son informales. Por ejemplo, en los países industrializados avanzados, los trabajadores temporales y a tiempo parcial, al igual que los tele trabajadores a domicilio, están normalmente cubiertos por la legislación laboral y de seguridad social, aunque el nivel de remuneración y las prestaciones es inferior al de los trabajadores regulares a tiempo completo y las perspectivas de promoción, formación o mejora de las capacidades son limitadas (...) con frecuencia los trabajadores ocasionales o los pequeños subcontratistas o el personal al servicio de agencias de colocación no tienen protección laboral ni social. En los países en desarrollo y en transición el trabajo a domicilio, así como el trabajo en empresas explotadoras y el trabajo subcontratado u ocasional, es más típico que atípico, pero no suele estar reconocido ni protegido por el derecho laboral, ni tampoco cubierto en términos de protección social”.⁴⁷

En este contexto, el informe también menciona que los trabajadores de los grupos denominados informales, muchas veces suelen estar en desventaja competitiva, ya que no tienen el tipo de influencia que si pueden ejercer quienes se encuentran en la economía formal. Es obvio que esta influencia, cuando existe, esta en clara contraposición y viola, por así decirlo, una característica esencial de toda economía libre y moderna, que haya un acceso libre y equitativo a los mercados sobre la base de la “eficacia” más que de la “influencia”.

Vale la pena hacer una reflexión sobre la naturaleza de esta aparente correlación, la OIT (2002) señala: “no existe una relación directa entre el trabajo informal y la pobreza, o entre el trabajo formal y escapar de la pobreza (...) Sin embargo, a nivel global y regional, es innegable que el porcentaje de pobres que trabajan en el sector informal es mucho más alto que el de los que trabajan en la economía formal, y es aún más innegable que la proporción de mujeres pobres que trabajan en la economía informal es superior a la de los hombres pobres” (p 3).

⁴⁷ Ibid, VI Informe, p. 2-3.

En el caso de México se puede destacar la asimetría que existe en las condiciones de competencia para penetrar la estructura formal de empleo, no sólo público, sino también privado. México es un país donde el influyentismo, el nepotismo, el compadrazgo y toda una serie de complejas situaciones y prejuicios sociales, permean la estructura laboral y promueven formas desiguales de competencia e inequidad, a veces incluso de franca discriminación. Cuando estas formas dominan, puede ser más determinante la estructura de relaciones que la preparación (educación, capacitación y talento), sobre todo al inicio de la vida laboral y más en un grupo de empresas y sectores industriales que en otros. En este contexto, no necesariamente es la capacidad y la eficacia lo que se “premia” en el mercado laboral. Estas formas perversas se agudizan en un contexto de poca oferta de empleo y precarización del trabajo.

Finalmente y para cerrar este apartado, según la OIT, también es posible describir o abordar la situación de los trabajadores y de los empresarios **informales** en el contexto del nuevo concepto (economía informal), a partir del grado de seguridad de que gozan en 7 aspectos de su actividad:

1. La seguridad del mercado laboral (buenas oportunidades de trabajo derivadas de un nivel elevado de empleo resultante de políticas macroeconómicas adecuadas).
2. Seguridad del empleo (protección contra el despido arbitrario, reglamentación de la contratación y despido, estabilidad en el empleo compatible con el dinamismo económico).
3. Seguridad ocupacional (implantarse en un segmento profesional o carrera, y tener la oportunidad de consolidar un sentimiento de pertenencia mediante el propio perfeccionamiento).
4. Seguridad en el trabajo (protección contra accidentes de trabajo y enfermedades profesionales mediante normas de salud y seguridad, regulación del tiempo de trabajo, etc).
5. Seguridad para el desarrollo de las competencias (amplias oportunidades para adquirir y mantener calificaciones profesionales mediante métodos innovadores, así como aprendizaje y formación en el empleo).
6. Seguridad del ingreso (obtención de ingresos adecuados de acuerdo a las competencias, experiencia, etc., no sólo por el mercado).
7. Seguridad de representación (protección del derecho a la representación colectiva en el mercado de trabajo a través de los sindicatos y de las organizaciones de empleadores independientes, así como de instituciones de diálogo social).⁴⁸

I.7 Déficit de trabajo decente y precarización del trabajo en el contexto contemporáneo

Si combinamos el amplio razonamiento hecho sobre lo “informal” (sin olvidar las elementos comunes aterrizadas por la OIT para dicha estructura) con las características de seguridad con que cuentan para el desempeño de sus actividades, quienes están en distintas vertientes del conjunto informal. Podemos entender porque la OIT plantea que la forma más consistente de analizar la situación de quienes se encuentran en la Economía Informal es en términos de lo que llama, **déficit de trabajo decente**.

⁴⁸ Véase el sitio web en <<http://www.ilo.org/public/english/protection/ses/about/index.htm>>. La labor del Programa *Infocus* sobre Seguridad Social y Económica consiste en poner de relieve la importancia de estas diferentes formas de seguridad y demostrar que en la mayoría de los casos no son accesibles a quienes se encuentran en la economía informal.

Primero ubiquemos que la OIT identifica el **trabajo decente** con “un trabajo productivo con una remuneración justa, seguridad en el lugar de trabajo y protección social para las familias, mejoras perspectivas para el desarrollo personal y la integración social”.⁴⁹

La idea que pretende recalcar la OIT es que los trabajos en malas condiciones, de baja productividad o improductivos, trabajos que no están reconocidos o protegidos por la ley, con ausencia de derechos en el trabajo, con inadecuada protección social y con falta de voz (representación), se producen más en la economía informal y sobre todo en el extremo inferior (trabajadores jóvenes y mujeres). Esto influye, por supuesto, en las mediciones de inequidad y desigualdad y que se hagan para cualquier país

Lo anterior resulta grave desde distintos aspectos y se analizará a fondo en el siguiente capítulo, cuando profundicemos en la estructura del mercado de trabajo y las características del empleo y desempleo en México, donde se presenta como uno de los grandes retos de la actual estructura laboral, concatenada a la implementación del NME.

En realidad, los problemas y dificultades para el trabajo decente sufridos por los trabajadores y las empresas no se limitan a la economía informal, en los últimos años son comunes a algunos sectores de la economía formal de países emergentes, e incluso se presentan en países desarrollados, sobre todo cuando existe una presencia considerable de movilidad y flujos migrantes, ya sea internos (rural a urbano) o externos (de un país a otro).

Sin embargo, no se pretende hacer un seguimiento de casos particulares, sino ubicar las transformaciones y nuevas tendencias del mercado laboral en México que desarrollamos en el siguiente capítulo. Señalamos esto para clarificar que en ocasiones, la división entre la economía informal y la economía formal en los países en desarrollo no resulta tan clara. Además, la evidencia parece distinguir en ocasiones un efecto de contagio: lo que ocurra en la economía informal repercutirá en los trabajadores y los empleadores de la economía formal, y viceversa. La razón es sencilla, las empresas informales constituyen una competencia desleal para las empresas formales ya que no pagan impuestos, no contribuyen a la seguridad social de los trabajadores y evitan otros costos empresariales que si tiene que hacer la economía formal.

Se desprende que las medidas que se diseñen para reducir los costos excesivos de las transacciones empresariales y las barreras institucionales podrían fomentar la legalización de las empresas informales; esto beneficiaría a los trabajadores de esas empresas reduciendo asimismo la asimetría y la competencia desleal contra las empresas formales. Para la OIT (2002): “conviene adoptar la perspectiva de que las empresas y los trabajadores formales e informales coexisten en un continuo económico en el que los déficit de trabajo decente más graves se producen en el extremo inferior, aunque existen también en algunos trabajos formales (...) las condiciones de trabajo son más decentes a medida que se asciende hacia el extremo formal” (p 5).

⁴⁹ OIT, en <<http://www.ilo.org/public.spanish/decen.htm>>

La importancia cada vez mayor que ha cobrado la economía informal tanto en los segmentos tradicionales como emergentes de la economía, sumada a la multiplicidad de formas que reviste la informalidad, sería razón suficiente para reexaminar el dilema conjunto del sector informal (ahora Economía Informal). La inclusión de este tema en la discusión de la conferencia internacional del trabajo estaba motivado en el reconocimiento de que: “todo el que trabaja tiene derechos laborales, independientemente de dónde trabaje, así como el compromiso de la OIT y de sus mandantes de hacer que el trabajo decente sea una realidad para todos los trabajadores y empleadores. El objetivo es promover el trabajo decente en todo el universo continuo de la actividad económica, que abarca desde el sector informal hasta el sector formal, aplicando enfoques orientados al desarrollo, la reducción de la pobreza y la igualdad de género” (*OIT, 2002. Op.cit., p. 5-6*).

En la visión de la organización internacional del trabajo, el trabajo decente no es una norma sino una meta que ha de lograrse progresivamente. Al respecto, la propia ONU cobijó el concepto cuando sentenció que la meta “1B” del primer objetivo de desarrollo del milenio (que ahora nos parece tan lejano) consistía en erradicar la pobreza extrema y el hambre. Se planteaba el compromiso de lograr pleno empleo productivo y trabajo decente para todos, incluidas las mujeres y los jóvenes. Era una meta muy ambiciosa y las tendencias actuales dejan claro que el mundo entero ha quedado muy lejos. Resulta claro, además, que algunos países se enfrentan a peores perspectivas laborales que otros.

La OIT dimensiona la dificultad del reto y no cesa en señalar que debe buscarse aplicar una metodología progresiva que reduzca esta nueva brecha. En sentido de incentivos y movilidad, las políticas planteadas y las soluciones que puedan encontrarse, forzosamente comenzarán trabajando en el extremo informal del continuo económico, en el que se ha creado la mayoría de los nuevos empleos en los últimos años, y buscarán promover la transición hacia el extremo formal de la economía (trabajo decente y protegido). En esta serie de buenos propósitos de la OIT y de la ONU el énfasis debe ponerse en el extremo informal de la economía porque es allí donde el déficit de trabajo decente es más pronunciado. Ahora, de forma por demás alarmante y urgente, insisten en la necesidad, no sólo teórica, de pensar en un modelo conjunto donde el trabajo sea parte integrante de un enfoque de reducción de la pobreza basado en el trabajo decente.

En los últimos 10 años (2001-2011) y a casi 40 años del informe de Kenia; el fenómeno de heterogeneidad y segmentación del mercado laboral en México y el mundo parecen haberse reforzado en un sentido de forma negativa y asimétrica. Basta ubicar la evolución y dimensión de los indicadores de la economía informal que tiene nuestra economía para corroborar esto.

Parece que, además, existe un proceso de precarización en el contexto de las nuevas formas de relaciones laborales (subcontratación, tiempo parcial, inactividad, subempleo, outsourcing, informalidad, etc.), por lo menos en muchos sectores donde antes no ocurría.

Así que, en contra de las primeras predicciones de los más entusiastas de las reformas del NME, la economía informal ha crecido rápidamente en casi todos los puntos del planeta, incluidos los países industrializados, por lo que ya no puede seguir considerándose un

fenómeno temporal o marginal. La mayor parte de los nuevos empleos generados en los últimos años (sobre todo, pero no únicamente en países en desarrollo, se han creado en el complejo conjunto de la economía informal). Por eso se habla de un dilema de magnitud y complejidad mucho mayores.

En México, nos interesa distinguir si el gran número de personas que ha pasado a engrosar las filas de la economía informal lo hizo porque no podía encontrar un empleo formal o emprender una actividad empresarial en la economía formal. Además, si las razones o incentivos creados en la nueva estructura laboral le permiten transitar hacia el SFU o la condenan, de muchas formas, a permanecer dentro de la informalidad. Por otro lado, las repercusiones sobre el entramado del mercado de trabajo que revisten estas modernas condiciones de generación de empleo y sus tipos, así como los efectos derivados sobre el nivel de vida y las perspectivas de trabajadores y pequeños patronos-empresarios (microunidades de trabajadores por cuenta propia), el meollo de la informalidad. Podremos corroborar esta reflexión en el capítulo siguiente. Paralelamente, resulta claro que el trabajo en la economía informal no puede calificarse de «decente», comparándolo con el empleo reconocido, protegido, seguro y formal definido en 2002 por la OIT. Como citábamos, aparece como una tendencia del mercado laboral moderno, no sólo del caso mexicano.⁵⁰

En la nueva definición de economía informal que hace la OIT, se pone énfasis, más que en las características de los empleos, en las de las unidades de producción, sean estas de trabajadores independientes o sean de empresas. La informalidad sería la característica de aquellas unidades de producción en las que no se aplica, total o parcialmente, la legislación vigente. Esta “desprotección” normativa provocaría un determinado déficit de trabajo decente según la definición de la propia OIT.

Si bien se puede distinguir un considerable avance hacia el concepto de Economía Informal, existe también una consecuencia no deseable, la definición genera una confusión entre informalidad, precariedad y evasión del cumplimiento de las regulaciones legales vigentes y del marco legal, ambigüedad señalada en no pocos trabajos.⁵¹ Se han hecho distintas observaciones desde el 2002 hasta nuestros días, para tratar de delimitar claramente estos aspectos y hacerlos más precisos.

⁵⁰ En el informe del panorama laboral para América Latina y el Caribe, 2011; llama la atención la persistencia de la informalidad, al menos 50 por ciento de la población urbana ocupada tiene un empleo informal, lo que implica condiciones laborales precarias, sin protección social ni acceso a los derechos laborales, y en general con ingresos bajos. Según las estimaciones, con datos de 16 países, de un total de 93 millones de personas en la informalidad, 60 millones trabajan en el sector informal en unidades productivas no registradas oficialmente, 23 millones tienen un empleo informal sin protección social, aunque trabajen en el sector formal, y 10 millones se desempeñan en el servicio doméstico. El Panorama Laboral 2011 de la OIT también destaca que: 4 de cada 10 trabajadores urbanos no cotizan para su protección social en salud y 43% tampoco lo hace para recibir una pensión en el futuro. La OIT también destacó la urgencia de tomar medidas para mejorar la situación laboral de los jóvenes y las mujeres. La tasa de desempleo urbano de los jóvenes (15 a 24 años) es de 14,9% por ciento, más del doble de la tasa total y el triple de la de los adultos que es de 5 por ciento. Además, en el caso de los jóvenes, 6 de cada 10 ocupados sólo tienen acceso a empleos informales. Por su parte, las mujeres tienen una tasa de desempleo de 8,3%, superior al 5,9% de los hombres; mientras que la tasa de participación femenina en la región fue de 49,5% en 2011, por debajo de la masculina del 71,3%. **Panorama Laboral 2011, OIT. p 5-6.**

⁵¹ Véase al respecto el trabajo **Salas C.** “Ocupación e Ingresos en México” en La Situación del Trabajo en México. De La Garza E. y Salas C. (Coord.), Plaza y Valdés-UAM, 2006.

Si bien es cierto que la ambigüedad existe, parece más relevante distinguir que la complejidad del fenómeno nos presenta, de forma conjunta, muchas de las características negativas de la informalidad para el bienestar del trabajador y su familia. Así que las políticas que se construyan en la tendencia correcta y que sean viables, atacarán también algunas de estas características perversas de forma simultánea.

I.8 La relación empleo-informalidad en el contexto contemporáneo de la economía informal

I.8.1 Empleo informal

El empleo informal se refiere y trata de caracterizar al conjunto de personas que poseen empleos que “carecen” de algunos elementos básicos que los trabajos formales sí tienen. Estas carencias se destacan como los elementos comunes de los trabajadores informales, como la protección legal, seguridad social, estabilidad, relación laboral (contrato), etc.

Al respecto, también han surgido discusiones, respecto a la carencia de cuantos de estos elementos son suficientes, para caracterizar al empleo como informal y si puede haber empleo informal en un sector formal. Revisaremos inmediatamente esta inquietud al ubicar las directrices sobre una definición estadística del empleo informal que adoptaron los estadísticos del trabajo en 2003, con la finalidad de generar un consenso para el concepto.

En el capítulo siguiente y en relación con este tema, veremos la separación que hace el INEGI, en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), que aplica desde el 2005, donde resalta la diferencia entre los conceptos de *empleo* y *ocupación* para fines de las mediciones, así como la importancia de distinguir las particularidades de las unidades económicas donde se localizan.

Podemos resumir diciendo que ha existido una larga y compleja evolución del pensamiento económico, las investigaciones y los enfoques para caracterizar lo informal (sea un sector, la economía o el empleo). Al respecto, resulta lógico pensar que el concepto de empleo informal tampoco ha estado exento de controversias. Vale la pena resaltar que puede aplicarse al **adjetivo de informal** aquella destacada reflexión que hizo **Hernández de Soto (2000)**: “El sector informal es como un elefante que podemos no estar en condiciones de definir con precisión, pero que reconocemos cuando lo vemos” (p 36).⁵²

En el amplio espectro de lo que ahora se llama Economía Informal, la OIT pone, en realidad, más atención en las **unidades económicas de producción** que generan el tipo de empleo, más que en el empleo en sí. Como veremos, esto nos da ciertas ventajas de análisis para el caso mexicano respecto a los indicadores que construye **INEGI**, pero también genera ciertas discusiones, como se ve en el último apartado de este capítulo.

⁵² **Hernando de Soto (2000)**. El misterio del capital. Ed. Diana.

El mercado de trabajo en México presenta distintas particularidades propias de la heterogénea estructura de ocupación y desocupación que ha venido evolucionando en las últimas 3 décadas, a la par de las reformas asociadas al NME.

El cuadro siguiente fue extraído de la XVII conferencia internacional de estadísticos del trabajo, en él se pueden ubicar dos aspectos, primero dónde estamos situados hoy y el amplio debate que gira alrededor de lo formal e informal, y segundo, el avance en su clasificación, así como la forma en que abordaremos el complejo tema para el caso mexicano en función de la solidez de las fuentes y disponibilidad de datos.

UNIDADES DE PRODUCCIÓN POR TIPO	Empleos según la situación en el empleo									
	Trabajadores por cuenta propia		Empleadores		Trabajadores familiares auxiliares	Asalariados		Miembros de cooperativas de productores		
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Empresas del Sector Formal										
Empresas del Sector Informal (a)	3		4		5		6		7	
Hogares (b)	9						10			

Fuente: Directrices sobre una definición estadística de empleo informal, adoptadas por la XVII Conferencia Internacional de Estadísticos del trabajo (Nov-Dic., 2003).

a) Según la definición de la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del trabajo (con exclusión de los hogares que emplean a trabajadores domésticos asalariados).

b) Hogares que producen bienes exclusivamente para su propio uso final, y hogares que emplean a trabajadores domésticos asalariados.

Nota: Las casillas con rayas se refieren a empleos que, por definición, no existen en el tipo de unidades de producción en cuestión. Las casillas oscuras se refieren a empleos formales. Las casillas con números representan los varios tipos de empleos informales. Podríamos decir:

Empleo informal: Casillas 1 - 6 y 8 - 10. Empleo en el sector informal: Casillas 3 - 8.

Paralelamente, conviene resumir el cambio de estructura de análisis tomando en cuenta las siguientes consideraciones en concordancia con el cuadro:

- **Con el fin de poder identificar al sector informal por separado en las cuentas, y a efectos de poder cuantificar o dar una dimensión de su contribución al producto nacional bruto, se debe definir informalidad teniendo en cuenta las características de la unidad de producción (empresas) en las cuales se desarrollaban las actividades (perspectiva empresarial) en lugar de las características de las personas afectas o de sus puestos de trabajo (perspectiva laboral). Sin embargo, se acordó también que las dimensiones del empleo informal sería capturadas a través de la clasificación de los ocupados según su situación en el empleo (CISE-93).⁵³**

⁵³ <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/class/icse.htm>. Clasificación internacional de la situación en el empleo.

Por otra parte, como resultado de la reflexión y evolución del concepto de informalidad desde el informe de Kenia, se propone no utilizar la denominación “sector informal”, sino considerar una de las siguientes ideas:

- **“Economía informal”**, se utiliza para hacer referencia al concepto general de informalidad que incluye tanto las relaciones de producción como las relaciones de empleo.
- **“Empresas del sector informal (empresas informales)”**, son empresas privadas no constituidas en sociedad cuyo tamaño en términos de empleo está por debajo de un cierto umbral determinado de acuerdo con las condicionales nacionales (normalmente entre 5 y 10 trabajadores), y/o que no están registradas en virtud de disposiciones específicas de la legislación nacional, como leyes comerciales o relativas a las empresas, leyes fiscales o reguladoras de la seguridad social o de grupos profesionales, o leyes, y decretos similares establecidos por los órganos legislativos.
- **“Empleo en el sector informal”**, en sentido amplio es definido según lo señala la XV CIET y se refiere al empleo generado en un grupo de unidades de producción que (según el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas), forman parte del sector de los hogares como empresas de hogares. Es decir, unidades dedicadas a la producción de bienes o a la prestación de servicios que no constituyen una entidad jurídica independiente del hogar propietario ni de los miembros del mismo y que no llevan una contabilidad completa.

Dentro del sector de los hogares el sector informal comprende a las empresas informales de trabajadores por cuenta propia (que pueden emplear trabajadores familiares auxiliares así como a empleados asalariados de manera ocasional, pero no emplean empleados asalariados de manera continua), así como a empresas de empleadores informales que cuentan con empleados asalariados de manera continua y pueden además contar con trabajadores familiares auxiliares.

Estas unidades de producción funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poco o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo, en los casos en que exista, se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales. Metodológicamente, para determinar las unidades de producción del sector informal los criterios que se deben identificar son: (1) La condición jurídica de la unidad de producción; (2) La existencia de registros contables; (3) El registro de la unidad de producción de acuerdo a disposiciones comerciales, industriales o municipales establecidas en la legislación nacional (la unidad de producción que cuenta con al menos uno de estos criterios se excluye del sector informal).

Por otro lado, cabe resaltar que la aplicación de estos criterios puede variar entre los países que siguen las disposiciones de la Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal adoptada en la XV CIET de 1993.

Sintetizando, **conforman el empleo en el sector informal, todas las personas que durante un determinado período de referencia, estaban empleadas en al menos una empresa informal, independientemente de su situación en el empleo y de si éste era su puesto de trabajo principal o secundario.**

A la luz de estas definiciones, y en base a las recomendaciones del panel de expertos de diferentes países que estudian las estadísticas del sector informal (**Grupo de Delhi**), la XVII conferencia internacional de estadísticos del trabajo (CIET, 2003), aprobó una directriz o **norma** para llegar a **una definición estadística del empleo informal**. En ella se acuerda, puede observarse en el cuadro, que estadísticamente el empleo informal sea la suma del número total de empleos informales, tanto si los trabajadores están ocupados en empresas del sector formal como informal. Por eso las casillas de empleo informal constituyen un número mayor que las del empleo en el sector informal, con lo que finalmente y de acuerdo con el nuevo concepto que recomienda la XVII CIET

- **“Empleo informal”**, incluye además del empleo en el sector informal (tal como fue definido en la XV CIET), a los asalariados que tienen empleos informales ya sea que estén empleados por empresas del sector formal, por empresas de sector informal o por hogares que les emplean como trabajadores domésticos asalariados. A este respecto, se considera que los asalariados tienen un empleo informal si su relación de trabajo, de derecho o de hecho, no está sujeta a la legislación laboral nacional, el impuesto sobre la renta, la protección social o determinadas prestaciones relacionadas con el empleo. En algunos casos, son empleos a los cuales el reglamento laboral no se aplica, no se hace cumplir o no se hace respetar por otro motivo.

Sintetizando y de forma sencilla, relacionando el concepto con el cuadro (empleos según la situación en el empleo), se suele decir que **el empleo informal es el número total de puestos de trabajo informales, ya sea que se encuentran en empresas formales o informales, o el número total de personas ocupadas en puestos de trabajo informales durante un determinado período de referencia.**

I.9 Las dificultades palpables y el debate en la consolidación de las mediciones del enfoque de la Economía Informal y Empleo informal.

A pesar que no puede negarse el avance en la definición y caracterización de la informalidad que se ha dado en las últimas 4 décadas.⁵⁴ Aún existen obstáculos considerables que deben enfrentarse para generar mediciones congruentes y comparables, tanto al interior de la estructura de los mismos países (en el tiempo), como; y esto es más complejo aún, entre países. Entre las dificultades palpables para la implementación de una metodología acorde al nuevo concepto y enfoque de la economía informal y el empleo informal, mediante la cual pudieran hacerse comparaciones (tanto verticales como horizontales) que dieran solidez cuantitativa, se destacan tres:

⁵⁴ La propia OIT y sus reuniones conforman un registro del rastro y los efectos que el amplio debate ha producido desde sus inicios hasta nuestros días. Los esfuerzos por medir y explicar el fenómeno han quedado documentados, ahí puede seguirse y entenderse el lento transito del concepto de sector informal al de economía informal.

- 1) Primero: casi todas las mediciones hechas por la OIT acerca del empleo informal utilizaban hasta hace poco (2004) el enfoque del sector informal urbano. Al respecto se puede destacar que en 2007 la oficina regional de la OIT para América Latina intentó una medición utilizando el “moderno” concepto de economía informal. Sin embargo y por distintas causas los resultados no fueron confiables, al punto que en el año 2008 se abandonó este primer intento estructural que buscaba analizar el conjunto de las economías latinoamericanas con este enfoque.
- 2) Segundo: algunos autores han señalado, que en el caso de la nueva definición de economía informal de la OIT, a los integrantes que podríamos llamar “clásicos o tradicionales” del SIU se les suman los trabajadores desprotegidos que pueden trabajar en el Sector Formal. Para algunos autores, al hacer esto, se llega a una definición más amplia (estadística, como citamos cuando hablamos del empleo informal) pero que realmente esta sumando informalidad con precariedad en el empleo, fenómenos destacan, que son en realidad muy diferentes; no relacionados entre sí, y que requerirían incluso, de diseño de políticas públicas muy diferentes para enfrentarlos.
- 3) Tercero: al aceptarse y “permitirse”, dentro del enfoque y definición de economía informal, que en una empresa formal pueden coexistir trabajadores formales con informales (trabajadores precarios o sin registro) se acepta de forma implícita que una parte de la producción de esa empresa corresponde al trabajo de los formales y otra parte al de los informales. Para los casos de investigaciones que pretendan estimar con cierta precisión, no sólo la extensión de la informalidad como fenómeno ocupacional, sino su contribución al producto y, en base a ello, por ejemplo, la productividad media. La pregunta obligada es ¿cómo o con que regla se determinaría, dentro de estas empresas formales, ¿cuál es la contribución de los trabajadores formales y cuál la de los informales? Presentaría las mismas dificultades tratar de establecer la productividad media de unos y otros. Es válido al respecto que algunos señalen que por lo menos este problema no se presenta si se utiliza el enfoque de sector informal, aunque se “idealice” el que no pueda haber empresas formales con trabajadores informales.

Como podemos discernir y a manera de conclusión, son la dimensión y las características del fenómeno en cada país en particular, lo que nos dará la pauta y las justificaciones para tratar de aproximarnos y realizar el análisis pertinente que nos permita explicar, de la mejor forma posible; en razón de las particularidades del enfoque y las fuentes disponibles, la evolución y los matices que la transformación de los indicadores de ocupación y desocupación han tenido en el caso mexicano.

Como desarrollaremos en el capítulo siguiente, la base más sólida para hacer este análisis lo constituyen las encuestas del INEGI. En ellas aparece por separado, tanto el sector informal, como los trabajadores por cuenta propia y las microunidades de negocios. Si bien no es posible abordar con solvencia el conjunto del moderno enfoque que implica la economía informal; si es posible, por otro lado, analizar la evolución de las categorías anteriores en el contexto de las recomendaciones de la OIT y la OCDE, ya que la ENOE del INEGI permite, tanto colocar el acento en las particularidades de las unidades económicas, como separar

las características distintivas de lo más cercano a lo formal en la ocupación que se produce, a partir de dar seguimiento al acceso a la salud, las prestaciones, el tipo de contrato, la subocupación, el sector informal, etc. Análisis conjunto que realizaremos en el capítulo siguiente, antes debemos ubicar lo que gira alrededor del concepto de precarización.

I.10 Reflexiones en torno a la idea de precarización del trabajo

El debate de la existencia de una precarización del mercado laboral, está relacionado con los transformaciones observadas, sobre todo a partir de los ochentas, en muchos de los indicadores que dan seguimiento a la población ocupada en distintos países. Al respecto, existen claros indicios de empeoramientos en las condiciones de trabajo, así como en la calidad de muchos de los nuevos empleos que son creados. Estos efectos son achacados, en general, a las reformas emprendidas hacia finales de los ochentas y principios de los noventas en México y el mundo (NME), que han sido acompañadas, en muchos casos, por procesos de flexibilización laboral que se pensaban como una de las soluciones para los elevados niveles de desempleo observados en muchos países. Sin embargo, como hemos insistido desde el inicio de este capítulo, el paradigma de ineficiencia en que operaban los mercados de trabajo, está acompañado de una clara y profunda heterogeneidad, que incluso se ha acentuado en los últimos años.

En este contexto, asistimos a la presencia de bajos salarios como mecanismo de competencia y atracción de inversiones entre distintas regiones del mundo, la tendencia, legal o no, al abaratamiento del despido, la ausencia de indemnizaciones, la falta de coberturas sociales, la carencia de contrato, la contratación temporal, etc.

Por otro lado, si bien no son sinónimos, el proceso de precarización observado se relaciona también, con el aumento del sector informal inicialmente y con el concepto más amplio de economía informal, ya que dada la insuficiencia de empleos formales bien o mal remunerados, otras actividades se han vuelto una válvula de escape para la generación de ingresos en ocupaciones con todo tipo de carencias, incluso se ha hecho presente el empeoramiento de las condiciones de trabajo de muchos trabajos “formales”.⁵⁵

El término “precarización” se hizo conocido en la década de los 80’s y para la mayoría de los críticos aparece como una de las consecuencias de la flexibilidad laboral en la vida cotidiana de los mercados de trabajo.⁵⁶ Aunque debe decirse que en muchos, se ha consolidado sin que se haya implementado aún, una reforma de tipo liberal en la tendencia conocida, tal es el caso mexicano, donde se discute, apenas la pertinencia de una reforma de este tipo, y ya se observan muchos de los síntomas de descomposición ligados a ella. Al respecto, el debate para el caso mexicano que aterrizaremos en las conclusiones, estará en virtud de si los indicadores que nos señalan la presencia de una amplia y profunda precarización del mercado de trabajo mejorarán o empeorarán de aprobarse la reforma planteada, y si la

⁵⁵ **Adrián Sotelo V. (2004).** Desindustrialización y crisis del neoliberalismo: maquiladoras y telecomunicaciones. Ed. Plaza y Valdés, pág. 121.

⁵⁶ La flexibilidad laboral es uno de los pilares del liberalismo económico, este ha sido la base del NME, promueve y apoya los procesos de liberalización y desregulación, como los mecanismos de ajuste adecuados entre la oferta y la demanda del mercado laboral.

estructura de ocupación, desocupación, subocupación e ingresos sufrirá modificaciones, y en que sentido. Se debe señalar que, debido a la misma heterogeneidad del mercado de trabajo, existen discusiones respecto a las características de la precarización y las posibles mediciones del fenómeno.⁵⁷

Como podemos inferir, la correcta comprensión de la actual situación del mercado de trabajo en México y otros países, particularmente en lo que respecta a la precarización laboral y sus alcances, resultaría incompleta sino la ubicamos dentro del contexto de las políticas del NME y sus efectos. Por lo que resulta imprescindible hacer una referencia al cambio en el papel del Estado, así como ubicar los agujeros en las legislaciones laborales actuales, producidos durante la década de los ochentas y noventas.

Como sabemos, después de la crisis de los ochentas en México y como modelo de salida para la dramática situación de vulnerabilidad en que se encontraba el Estado y el País en esos momentos, el país emprendió un viraje de 360°, mediante la implementación de un amplio conjunto de reformas que en esencia cambiaban las fuentes de financiamiento, los jugadores y el papel desempeñado por el Estado en la economía. En efecto, en estas reformas conocidas como neoliberales, destacaba el cambio de rol que el Estado había desempeñado hasta entonces, en dicho contexto, el Estado debía retirarse del cumplimiento de un conjunto de funciones desarrolladas hasta ese momento: entre ellas, la de ser un activo promotor de la actividad económica mediante el uso activo de mecanismos de política fiscal, financiera y monetaria.

En el caso del mercado de trabajo, pasó de actuar como un duro regulador de la desigual relación de fuerzas entre el capital y el trabajo, desempeñando inicialmente un papel activo en la creación, obligatoriedad y complementación de la seguridad social, y las prestaciones de los trabajadores, a jugar un papel cada vez más pasivo y tolerante, conforme nuevas formas que violaban los logros alcanzados por una fuerza trabajadora organizada, se fueron presentando en cada vez más sectores de la economía mexicana. La idea era dejar, en general, como la propaganda oficial postulaba, que fueran los mercados quienes encontrarán el uso más eficiente de los recursos escasos, entre ellos, el trabajo

⁵⁷ Se debe al ensayo de Gerry Rodgers (1989), "Precarious work in Western Europe", dimensionar las características del trabajo estándar versus el trabajo precario (atípico); así como las múltiples dimensiones de la precariedad laboral a saber: 1) El grado de certidumbre respecto a la continuidad del trabajo; 2) Control sobre las condiciones del trabajo; 3) La protección; y 4) Un ingreso estable. Para Rodgers, no todo empleo inestable es precario, son las combinaciones de los 4 factores anteriores las que determinan e identifican los empleos precarios; de ahí que las fronteras del concepto sean arbitrarias. Retomando la idea de Rodgers, la OIT en 1993 plantea la división entre empleados regulares y no regulares, los primeros tienen contratos estables y la organización empleadora es responsable del pago de las cargas fiscales y de las contribuciones de la seguridad social y/o aquellas cuya relación contractual se rige por la ley general del trabajo. En aquél momento (1993), se definió a las personas con empleos precarios como: trabajadores ocasionales a corto plazo, estacionales, así como los trabajadores cuyos contratos permiten a la empresa o persona, quien los contrata, terminar el contrato sin previo aviso, con un margen de aviso muy corto o a voluntad. Así que hasta antes de 2002, según la acepción de la OIT, el trabajo precario era el trabajo no permanente. Finalmente, en 2002 la OIT propuso hablar de trabajo informal para referirse a trabajos sin acceso a la protección social; esta es la categoría que recoge la ENOE, en el caso mexicano, a partir del 2005.

En la actualidad, dentro de la reforma recién aprobada para México predomina este enfoque. Así, la política orientada a flexibilizar el mercado de trabajo parte del supuesto de que la legislación laboral tiene un carácter altamente protector, que pone fuertes restricciones a los despidos, a la contratación y en general al aumento de la ocupación y el ingreso de los trabajadores, e impide el ajuste del empleo a los ciclos económicos. Por eso, quienes la promulgan, establecen que la reforma planteada, al favorecer las contrataciones de tiempo parcial, ya sea por hora, por temporada y sin obligatoriedad, etc., logrará un mayor crecimiento de la productividad, con lo que podrán aumentar los ingresos para algunos de los ocupados en el mercado laboral, por ejemplo los jóvenes, los estudiantes, los buscadores de un primer el empleo, etc.

Para este enfoque, son las estrictas restricciones para la entrada y salida del mercado, las que inhiben la creación de mayores puestos de trabajo y el aumento de la ocupación; por ejemplo, para ellos, si un trabajador ya no está en línea con lo que el empleador o patrón requiere, no debería haber obstáculos, ni ser costoso para el empresario deshacer la relación, ya que así convienen a sus intereses.

Así, en línea con el resto de reformas del NME, deben ser las leyes del mercado las encargadas de regular el nivel de empleo, los salarios y las condiciones de trabajo, por lo que las reformas desde el Estado deben buscar quitar la mayor cantidad de trabas posibles el libre ajuste de la oferta y la demanda. Es obvio que el enfoque parte de una construcción errónea de la realidad, al suponer que las trabas pertenecen a un mercado homogéneo de libres concurrentes; como hemos visto, la heterogeneidad del mercado en México, América Latina y muchos otros países del mundo, hacen que este enfoque reciba una enorme cantidad de críticas.

En el caso mexicano, parece asistirse al tránsito de una legislación laboral de carácter protector, a otra donde se legitima y refuerza la posición del capital con respecto al trabajo en aras de la competitividad y la atracción de fuentes de inversión nacional y extranjera. Si existe una transformación del mercado de trabajo en México, es claro que esta esta mercado por los rasgos iniciales de sectores duales, claramente distinguibles en sólo cierto tipo de ocupaciones, donde coexistían un sector formalizado y otro informal de magnitud reducida, hacia una situación donde la diversidad y discontinuidad de las formas de empleo han ido remplazando el paradigma del empleo homogéneo y estable, sobre todo en las nuevas ocupaciones. Parece que los trazos del NME comenzaron a modificar este mercado hace más de 20 años; al respecto, los trabajadores desprotegidos e inestables se encontraban, sobre todo, en las empresas de menor tamaño, escaso capital y tecnología atrasada; sin embargo, sobre todo en los últimos 12 años en México, se visualizan trabajadores con diversos niveles de protección e inestabilidad en todas las ramas y tamaños de empresas. Además, como veremos en el siguiente capítulo, avanza más rápido las ocupaciones en lo que llamamos sector informal dentro de las estadísticas del INEGI, que lo que llamamos empleo decente según la propio OIT, ONU y OCDE.⁵⁸

⁵⁸ Puede revisarse, **Esquinca Marco y Javier Melgoza**. “La afiliación sindical y premio salarial en México” en La situación del Trabajo en México, 2006. De la Garza y Salas (coords.). Plaza y Valdés Editores. Para un caso más general puede revisarse, **NOVICK, Marta (2000)**. “Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina. Buenos Aires. CLACSO.

Resulta claro que la precariedad está asociada con cierto grado de inseguridad en el empleo y con la incertidumbre acerca de los ingresos presentes y futuros. Ambas situaciones pueden reflejarse en una incapacidad de las sociedades de integrar a todos sus miembros dentro del sistema económico y en los beneficios sociales básicos, lo que algunos investigadores han dado por llamar exclusión social.⁵⁹

Por otro lado, acuerdo con un enfoque cercano al de la CEPAL, (Trejos 2001) plantea: “el surgimiento de formas “atípicas” de empleo, asociadas a una baja calidad del empleo, permite hablar de precariedad”.⁶⁰ Como explicamos al inicio de este trabajo, este empleo atípico se define por oposición al empleo estándar o “decente”, que es caracterizado por ser reconocido, protegido, seguro y formal. El empleo precario es, entonces, aquel que presenta niveles inferiores de seguridad social, de derechos laborales y de remuneraciones en relación con los empleos tradicionales (OIT, 2002).

Otros autores, como (**Castel 1997**), analizan el caso de algunos países de América Latina y llegan a la conclusión de que el proceso de deterioro del trabajo asalariado no solo ha afectado a una “periferia precaria”, sino que también ha promovido la “desestabilización de los estables”.⁶¹ Esto está en línea, con el efecto de contagio que ya habíamos señalado con anterioridad.

Finalmente, como ubicaremos en el capítulo siguiente, el resultado de las transformaciones en el mercado de trabajo en México se expresa través de una diversidad de situaciones ocupacionales, consideradas precarias, estas involucran a sectores de población cada vez más amplios: subocupados, ocupados con escasa calificación, con bajos salarios, sin beneficios sociales, jóvenes y mujeres con inserción laboral inestable, servicio doméstico, beneficiarios de programas de empleo, etc. Así, el actual mercado laboral mexicano, se constituyen de un amplio, complejo y heterogéneo universo de formas ocupacionales precarias, que han crecido a la par de las reformas del NME.

Es relevante señalar que, el proceso de precarización se manifiesta a través de aspectos económicos como los bajos ingresos, la disminución del poder adquisitivo, la subocupación, la reducción salarial, etc., pero también y como señalamos anteriormente, debido al debilitamiento del Estado y en concordancia con las reformas del NME. Así, también operan aspectos jurídicos como el tipo de contrato y la forma de contratación, donde operan “legalmente” formas precarias de inserción laboral como el outsourcing (subcontratación), o que involucran el no cumplimiento de las leyes, por ejemplo, cuando las empresas declaran pagar salarios menores para disminuir el monto de las aportaciones de la seguridad social.

⁵⁹ Debido a la dificultad que para algunos investigadores reviste definir la pobreza y la complicación asociada a la metodología de sus mediciones, se ha dado en los últimos años por ubicar los elementos que podrían causar exclusión social, contrario a los que provocarían inclusión social. Es obvio, bajo este concepto, que el empeoramiento de las condiciones de trabajo de gran parte de la población ocupada contribuyen al aumento del número de personas excluidas. En el caso mexicano, la mayor exclusión se presenta en las áreas rurales.

⁶⁰ Trejos, (2001). Op.cit.

⁶¹ Castel, Robert (1997). Las Metamorfosis de la cuestión Social. Buenos Aires. Editorial Paidós.

En México, estos aspectos se complementan y confluyen en un proceso dinámico de transformación del mercado laboral. Por otro lado, más allá del impacto de estas situaciones de inestabilidad, desprotección social e inseguridad laboral, que han posicionado desfavorablemente a los trabajadores, existe un ciclo creciente de intermitencia entre situaciones de *ocupación–desocupación–subocupación*, para una gran cantidad de trabajadores, sobre todo para los más jóvenes. Lo que parece estar en línea con los hallazgos de esta investigación y con los reportes de los indicadores laborales de la OIT desde el 2002, que ya hemos destacado.

Finalmente y en virtud de los indicadores que nos proporciona la ENOE, podemos dar seguimiento a este fenómeno de precarización del conjunto de ocupados del país; a partir de la estructura de ingresos de los ocupados, el tipo de contrato, el acceso y las prestaciones que brindan las instituciones de salud, la subocupación, la evolución del sector informal y el llamado trabajo doméstico remunerado, que por naturaleza no tiene protección; además se hace una referencia a la medición de informalidad que recientemente aceptó y publicó el INEGI.

Una vez aclarado esto, podemos iniciar formalmente el análisis de la ocupación y desocupación en México, para detectar las transformaciones observadas desde finales de los ochentas.

II. EVOLUCIÓN DE LOS CONCEPTOS EN LA LITERATURA ECONÓMICA Y DE LAS FUENTES EN LAS ENCUESTAS DEL INEGI

II.1 Introducción.

En el capítulo anterior, se hizo una extensa descripción de la evolución histórica del estudio y categorización del sector informal versus formal.

A través de una revisión a los lineamientos centrales de los modelos en la visión no ortodoxa, se revisaron los conceptos, cambios y aportaciones generales de distintas investigaciones, explicando la evolución de los enfoques de la PREALC en los 70's y 80's; hasta el debate, consenso y desarrollo posterior en los 90's que dieron una nueva dimensión al sector no estructurado.

A partir del 2003, se da una nueva transición en el acercamiento, entendimiento y explicación del fenómeno que implica pasar del enfoque del SIU hacia un enfoque más amplio, el de la economía informal (OIT); sin embargo este enfoque no ha estado exento de críticas y es muy común por las fuentes existentes y los criterios de homogenización que plantea la OCDE, que el registro del fenómeno y las fuentes todavía hagan referencias al sector informal.

Debido a que parte importante de las transformaciones observadas en los últimos 20 años se vinculan con el crecimiento y consolidación de lo que se llama trabajo informal, hicimos una amplia revisión de la evolución de los planteamientos teóricos alrededor del concepto. Desde entonces, han aparecido y se han consolidado, nuevas y complejas formas de empleo y desempleo; y se ha transitado hacia un indicador más amplio y diverso al aceptar el uso de los conceptos de ocupación y desocupación, que representan parte de las modificaciones encontradas en la evolución de las encuestas del INEGI.

La idea central de esta investigación consiste en hacer un minucioso análisis (cualitativo y cuantitativo) que nos permita entender la evolución y transformaciones del mercado de trabajo mexicano en su conjunto, en el contexto de las modificaciones estructurales que ha implicado la implementación del (NME).

Nos interesa averiguar cuáles han sido las consecuencias, sobre el mercado de trabajo en general, de las reformas implementadas desde finales de los ochentas, así como los escenarios y perspectivas que las transformaciones plantean.

Buscamos entender cuáles son las razones del monto y tipo de empleos generados por la economía mexicana durante este período y cuál es la relación de este comportamiento con los incentivos del viraje que nos ha llevado de una economía cerrada, protegida y direccionada por el Estado, a una economía abierta, liberalizada y direccionada por los mercados.

II.2 El concepto de desempleo (OIT) y los tipos de desempleo en la literatura económica

Empecemos ubicando como se define y caracteriza el desempleo, y los tipos de desempleo que existen en la literatura económica. Posteriormente revisaremos el razonamiento, dentro de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), el uso más amplio de los conceptos de ocupación y desocupación y su diferencia con el de empleo.

En su acepción más común, **Salas y Zepeda (2006)**⁶², destacan que el desempleo o desocupación denota la condición de ausencia de trabajo y en ese contexto se puede hablar de cesantía, inactividad, desocupación o simplemente falta de trabajo.

En la ciencia económica, el estudio del fenómeno vislumbra claramente dos tipos de desempleo, el **voluntario** y el **involuntario**. Destacamos esto, porque en el contexto de la teoría económica ortodoxa, la existencia permanente de elevados niveles de desempleo no era posible; y cuando esto existía, era la voluntad principal del sujeto no trabajar a los salarios que formaba el mercado dada su preparación y especialidad. El Desempleo involuntario o abierto ocurre cuando el número de puestos de trabajo disponibles (demandados por empresarios) resulta ser menor que el número de personas que están en búsqueda de un puesto de trabajo (ofrecidos por trabajadores). El concepto cobró relevancia, cuando millones de personas de forma no voluntaria se quedaron sin empleo y deseaban tenerlo; es decir, dejaron de trabajar en franca oposición a sus intenciones de seguir trabajando.⁶³

El concepto de desempleo abierto. Como consecuencia de la presencia persistente de desempleo como acto no voluntario desde la gran depresión, el debate se ha centrado en las condiciones necesarias para considerar a una persona como desempleado involuntario o en situación de desempleo abierto.

Aunque el concepto ha transitado por distintas acepciones, la definición que actualmente se usa deviene de las conferencias internacionales de estadígrafos del trabajo (CIET) de 1982 y 1987, según éstas:

Los desempleados abiertos son aquellas personas con una edad mayor a un referente de edad especificado⁶⁴, quienes durante el período de referencia están:

- 1) **Sin trabajo.** No importa si son asalariados o trabajadores por cuenta propia, lo importante es que no trabajen siquiera 1 hora durante el período de referencia en actividades para el mercado. Se excluye el caso de la producción para autoconsumo que se da en la agricultura.

⁶² **Salas Carlos y Zepeda Enrique (2006).** "Ocupación e Ingresos en México", en De la Garza, Enrique y Carlos Salas (coords.). La situación del trabajo en México, 2006. Ed. Plaza y Valdés.

⁶³ La noción de que muchos estaban desempleados de forma involuntaria fue propuesta en (1936) por John Maynard Keynes en su célebre teoría general.

⁶⁴ En México, esta edad paso de 12 a 14 años recientemente. Al respecto, la Ley Federal del Trabajo, cuya reforma más reciente fue publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 17 de enero de 2006, establece en sus artículos 22 y 23 que, la edad mínima a la que pueden trabajar las personas son los 14 años.

- 2) **Disponibles para trabajar de inmediato.** Es decir, que puedan regresar de inmediato al empleo del cual fueron despedidos u a otro del que esperan ser llamados.
- 3) **Buscando trabajo activamente de manera concreta.** Es decir, que realicen esfuerzos específicos para hallar un empleo.

Tipos de desempleo y sus relaciones

Desempleo Friccional. Este es el desempleo que surge de la rotación normal de los puestos de trabajo en cada economía. Es decir, aquél desempleo que se da de forma temporal debido a que no se cambia de forma instantánea de un trabajo a otro. La gente entra y sale de la fuerza laboral porque cotidianamente, por lo que se crean y destruyen fuentes de trabajo constantemente, ya que es un fenómeno permanente en cualquier economía dinámica, este tipo de desempleo no preocupa tanto siempre y cuando este dentro de ciertos límites.

Desempleo Estructural. Este es el desempleo que surge por la competencia internacional, los cambios de tecnología e incluso los cambios de paradigma que tienen efectos sobre la estructura de empleo existente al modificar relativamente las habilidades necesarias para desempeñar distintos empleos o al cambiar la ubicación de estos dentro de un mismo país o en el mundo. Normalmente este tipo de desempleo tiene una mayor duración que el de tipo friccional, ya que implica readiestramiento y capacitación, incluso movilidad y reubicación. Vale la pena visualizar que, la forma de enfrentar el desempleo estructural es distinta según la edad del trabajador. Existe además, heterogeneidad de acuerdo al tipo de industria y empresa en que se labora. La velocidad de adaptación y asimilación de nuevas formas de tecnología para los trabajadores, así como de las formas de organización y gestión laboral empresarial, se ha modificado radicalmente en los últimos 25 años.

Cuando la cantidad de desempleo estructural pasa de una situación modesta a una más grande, puede convertirse en un problema de largo plazo difícil de enfrentar. Parece que este tipo de desempleo es una característica común de la situación a la que asisten muchos países del mundo en el contexto de la global, entre ellos México.

Desempleo Cíclico. Este desempleo es el que fluctúa por la existencia del ciclo económico. Aumenta durante las recesiones y disminuye durante las expansiones. Revisaremos también estas fluctuaciones en el caso mexicano respecto al comportamiento del PIB real y su tasa de crecimiento.⁶⁵

La Tasa Natural de Desempleo (TND). Pocos conceptos generan tanta polémica y han sido objeto de tanto debate como los relativos a la situación del mercado de trabajo en México y el mundo. Una de las ideas que causa este escozor, presente en una corriente de la economía, es la que se refiere al pleno empleo.

⁶⁵ De acuerdo con información de la OIT (2010), se ha comprobado que el empleo en A.L. efectivamente, tiene ese comportamiento en el ciclo económico: cuando la economía cae en recesión, el empleo se contrae más rápido que el PIB; y cuando la economía entra en un período de recuperación, el empleo tarda más que el PIB en alcanzar los niveles que se tenían antes de la crisis.

Naturalmente siempre hay gente en búsqueda de trabajo o esperando a que algún patrón o empresa los llame, así que es razonable pensar que siempre existe algo de desempleo no importa de qué economía se hable. Al respecto y sin pensar en un *quantum* específico, se dice que existe u ocurre el pleno empleo en una economía, cuando no hay desempleo cíclico o, de manera equivalente, cuando todo el desempleo que existe es por fricción o estructural.

$$\text{Desempleo friccional} + \text{Desempleo estructural} = \text{Pleno empleo}$$

Ahora bien, al margen de diferencia que se da entre el pleno empleo y la tasa de desempleo le llamamos desempleo cíclico.

$$\text{Pleno empleo} - \text{Tasa de desempleo} = \text{Desempleo cíclico}$$

Finalmente, a la tasa de desempleo cuando hay pleno empleo se le conoce como tasa natural de desempleo (TND).⁶⁶

La teoría ortodoxa considera a la presencia, pero sobre todo a la persistencia del desempleo, una especie de acto voluntario de los trabajadores, excepto por el desempleo friccional.

La relevancia del concepto para el diseño de políticas públicas y la intervención específica del gobierno, está relacionado con que implica un nivel “natural” de desempleo que aparentemente no puede ser reducido, por ejemplo: mediante un aumento de la Demanda Agregada (DA) en cualquiera de sus formas.

Se piensa que una vez alcanzado este punto, los intentos por reducir el Desempleo -ya sea mediante incrementos en el Gasto Público (GP) o a través de otras medidas institucionales- producirán presión sobre la estructura de precios. La TND puede sufrir oscilaciones de acuerdo al comportamiento a corto plazo de la oferta y la demanda de trabajo, pero plantean que es mayor, en general, en la medida en que el mercado presenta más imperfecciones. En este contexto, afectarán considerablemente los subsidios para el desempleo y otros programas de seguridad social, la fijación de salarios mínimos y las ventajas que obtengan los trabajadores sindicalizados cuando ellos representan un sector importante en la población ocupada total. Cabe señalar al respecto que, en México los trabajadores sindicalizados tan sólo representan cerca del 10% del total de los ocupados totales, que alcanzaron los 48.4 millones para el segundo trimestre del 2012. Hasta la fecha, aspectos como este siguen siendo parte del debate.

En el contexto de las reformas sugeridas por la teoría tradicional, estas buscan mitigar algunos de los efectos negativos observados en los mercados laborales. Al respecto, parece que la problemática parte de la forma en que suponen se comportaría el mercado de trabajo si fuera de tipo más o menos homogéneo, en el caso de la compleja heterogeneidad del

⁶⁶ La tasa de desempleo con la que las decisiones de precios y salarios son “coherentes” se denomina tasa natural de desempleo (TND). Esta tasa de desempleo en la ortodoxia, debe ser tal que, el salario real (W/P) que implica la fijación de los salarios, sea igual al que implica la fijación de los precios. Así: $W/P = (1/1 + \mu) = F(u, z) = \mu n$. Donde μn es la tasa natural de desempleo, μ es la tasa de desempleo y z son las otras variables que pueden afectar el desempleo y los salarios (el seguro de desempleo, modificaciones de la legislación laboral, facilidad de entrada y salida del mercado, legislación del salario mínimo, etc.). La relación entre μ y W/P es negativa y la relación entre W/P y z es positiva. *Macroeconomía*, O. Blanchard. Cap. Mercado de trabajo. Ed. Prentice Hall.

mercado mexicano la problemática inicia entonces, con la medición correcta del fenómeno y las transformaciones observadas en el mercado de trabajo en las últimas 2 décadas, sobre todo a partir de la aparición, crecimiento y consolidación de las estructuras llamadas informales. Históricamente existe un debate alrededor de la magnitud que supone la TND y su rápida o lenta fluctuación.⁶⁷

II.3 Antecedentes de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)

La Dirección General de Estadística dio inicio a las encuestas en hogares en 1972 con una encuesta de propósitos múltiples llamada Encuesta Nacional en Hogares (ENH); poco después se separa el módulo desempleo, dando origen a la Encuesta Continua de Mano de Obra (ECMO 1973-1974), que posteriormente se convirtió en la Encuesta Continua Sobre Ocupación (ECSO 1974-1984).

Es hasta 1983-1984, cuando surge, bajo la perspectiva de contribuir al conocimiento y análisis del mercado laboral, una encuesta precisa sobre el empleo, la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU). Esta se levantó durante un par de años en forma paralela con la ECSO y como resultado de la evaluación de estos dos proyectos estadísticos, se diseñó un nuevo cuestionario que inició en 1985. Este rompió con la estructura clásica de la ECSO, profundizó en temas como las condiciones de trabajo, el sector de propiedad, el tipo de establecimientos donde se labora, la presión que ejercen los ocupados que buscan un segundo trabajo, etc.

Evolución de la ENEU-ENE

La ENEU tuvo una vigencia de 20 años, durante estos, en varias ocasiones se ajustaron los instrumentos de captación y las ciudades de cobertura (1987, 1989 y 1994). En 1994, se actualizaron además, los cuestionarios y los procesos de tratamiento de la información, así como los clasificadores y manuales utilizados, también se redujeron los tiempos para dar a conocer los principales indicadores. En México, a diferencia de muchos países y en particular de los miembros de la (OCDE), las encuestas de empleo en hogares comenzaron teniendo representatividad por ciudad, pasando después a ser encuestas con cobertura nacional.

Paralelamente y debido a la necesidad de contar con elementos que permitieran conocer la situación de la ocupación en el área rural, en 1988 dio inicio el proyecto que sería conocido más adelante como la Encuesta Nacional de Empleo (ENE). Esta encuesta se levantó de 1988 a 2004, comenzó difundiendo información bianual entre 1991 y 1995, anualmente entre 1996 y el 2000, y trimestralmente del 2000-II hasta 2004-IV. Cabe señalar que la consolidación tardía de lo nacional respecto a lo urbano, tuvo implicaciones en el sistema adoptado para la difusión de los resultados.⁶⁸

⁶⁷ Las divergencias de entre 2-6% encontradas, según estudios para distintos países, parecen considerables.

⁶⁸ En 1988 el INEGI, en convenio con la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), realizó por primera vez la encuesta nacional de empleo (ENE) cubriendo todo el territorio nacional. Los resultados se presentaron a nivel nacional en 1988, 1991, 1993 y de 1995 al 2004 anualmente. Asimismo, para las entidades federativas en 1996, 1998 y anualmente de 2000 a 2004. Los datos trimestrales de la encuesta fueron del segundo trimestre del

II.3.1 ENOE: surgimiento, características distintivas y objetivos

A partir de enero del 2005, la ENE fue sustituida por la Encuesta nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).⁶⁹ Una de las razones centrales para este cambio y sus modificaciones, tiene que ver con adecuar las mediciones del empleo y desempleo con los estándares de la OCDE, así como con las recomendaciones de la OIT. La ENOE busca responder a las necesidades actuales en México en torno a los cambios operados en el mercado de trabajo. No sólo se busca una renovación y actualización temática en la información generada, sino también en la calidad de los procesos que la respaldan.

Objetivos generales de la ENOE

- Garantizar que el país cuente con información estadística básica con representación nacional sobre las características ocupacionales de la población.
- Proporcionar información estadística sociodemográfica que permita complementar y profundizar el análisis de las características ocupacionales de la población mexicana.
- Ampliar la oferta de indicadores de carácter estratégico para el conocimiento cabal de la realidad nacional y la toma de decisiones orientadas a la formulación de políticas laborales.

Objetivos particulares de la ENOE

Desde el punto de vista de los contenidos:

- Tener una descripción precisa de la población desde el punto de vista de la condición de actividad, qué segmentos se inscriben dentro de la fuerza laboral y cuáles no y a qué perfiles sociodemográficos corresponden los de una u otra condición.
- Identificar a la población que intenta incorporarse al mercado laboral y aún no lo consigue (población desocupada).
- Conocer las características de la población que se mantiene al margen del mercado de trabajo (población no económicamente activa), identificar su potencial y motivos por los que se mantiene al margen.
- Proporcionar distintos elementos sobre la naturaleza y calidad de la ocupación, así como una panorámica de las modalidades de inserción laboral, sean éstas formales o informales, permitiendo distinguir entre ambas.
- Identificar las características de las unidades económicas en las que trabaja la población ocupada (sector de propiedad y de actividad económica, disposición de local, etcétera).
- Captar eventos de inicio y pérdida de trabajos, y el contexto en el que tuvieron lugar.
- Obtener más información sobre cómo las personas toman decisiones con respecto a la situación laboral.

2000 al segundo trimestre de 2004, para cuatro tamaños de localidad, para las 32 entidades federativas y para una ciudad en cada una de ellas. Ya no se realiza, pero sus resultados se pueden consultar a través de la colección InfoLaboral del INEGI.

⁶⁹ A partir de la ENE y la ENEU, surgió la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE); este modelo de encuesta y los cuestionarios que la conforman da continuidad, de alguna manera, a sus antecesoras; pero con una filosofía que responde a las necesidades actuales del país en relación con su fuerza laboral. Para profundizar respecto a los cambios y los criterios de unificación véase, ENOE (2005); y conociendo base de datos de la ENE con criterios de la ENOE, INEGI, (2009).

Desde el punto de vista de los procesos:

- Renovar los esquemas de clasificación para reforzar la comparabilidad con censos y otras encuestas.
- Incorporar sistemas automatizados en los tramos operativos y de procesamiento de la información, para reducir con ello los factores que dan lugar a errores ajenos al muestreo probabilístico sobre el que opera la encuesta.

II.3.2 El marco conceptual de las recomendaciones internacionales adoptadas por la ENOE

Las encuestas de empleo en hogares en México, desde su origen, tenían como referente conceptual básico a la OIT y salvo pequeñas adecuaciones que se hicieron hace 20 años, continuaban, hasta inicios del nuevo milenio, operando bajo este esquema⁷⁰. Si bien para el INEGI el marco conceptual de OIT sigue siendo eje rector para varios de los temas considerados en la ENOE; para garantizar la comparabilidad con nuevas recomendaciones y elevar los estándares de calidad de la información, el instituto retoma los marcos conceptuales de otros organismos internacionales, estos son:

- La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).
- El Grupo de París (que realiza estudios sobre dinámica laboral, horas y remuneraciones laborales).
- El grupo Delhi (analiza y propone alternativas para la identificación y medición del sector y el empleo informal).
- La oficina de Estadística de las Naciones Unidas (ONU) para el tema sociodemográfico.
- El grupo de trabajo intersecretarial de revisión de los Sistemas de Contabilidad Nacional (ISWGNA).
- El Acuerdo Laboral de América del Norte (ACLAN).

Por su parte, la misma OIT reconoce que el marco conceptual de la OCDE es de los más robustos y rigurosos. La convergencia de la ENOE hacia la OCDE no implica cambiar el marco a uno alternativo, sino complementar el existente, para generar información más precisa dentro de un mismo marco de referencia. A partir de los planteamientos de estos organismos existe, a nivel internacional, una serie de conceptos que han sido adoptados, o bien adecuados a las circunstancias nacionales, tanto en las encuestas en hogares y los censos de población.

⁷⁰ El anacronismo conceptual impedía que los resultados estadísticos del Instituto, para el tema de características económicas, tuvieran diferencias con recomendaciones emitidas por algunos organismos internacionales, y que al mismo tiempo no fueran lo suficientemente ricos para dar cuenta de la realidad socioeconómica del país y de los cambios acontecidos desde la incorporación a los procesos de globalización (Cómo se hace la ENOE, INEGI, 2007).

II.3.3 Relación entre los conceptos de ocupación y actividad económica

Una característica remarcable de la ENOE, es que se basa en el marco normativo de los sistemas de contabilidad nacional para determinar quiénes realizan una actividad económica y quiénes no. Con esto:

- i. Si la forma de vida de un individuo se vincula con la generación de valor agregado e implica con ello contribuir a la oferta nacional de bienes y servicios (públicos o privados, legales o ilegales), se considera que sí realiza una actividad económica y por ende es un ocupado.
- ii. Si la forma de vida de un individuo se enfoca sólo a capitalizar una redistribución de ingresos o de bienes por la vía de la mera transferencia a través de distintos mecanismos (limpiar parabrisas, pedir limosna), se considera que no realiza una actividad económica.

Esto quiere decir que no serán contabilizados en el PEA sino en la PNEA, lo que con claridad crea un sesgo entre lo que se percibe y lo que se contabiliza, ya que todas las personas dedicadas a actividades similares no aparecerán como desocupados y por lo tanto, no se reflejarán en la tasa de desocupación.

- iii. Por definición, si un servicio no es solicitado, significa que no es objeto de demanda por parte de la sociedad, y al no participar de una auténtica transacción, el prestador queda fuera del ámbito de la ocupación, pese a que él considere que lo que hace es un trabajo.

Aquí quedarían atrapados los limpiaparabrisas, los payasitos de crucero, los tragafuego, los mimos, los malabaristas, los merolicos, los franeleros, los que limpian con una estopa o pañuelo los coches en los semáforos, el danzante ambulante, el organillero, los músicos y cantantes callejeros o ambulantes, los cantantes o actores ambulantes o en transportes como el metro, etc. De acuerdo al INEGI, **“técnicamente la persona participa de una transferencia unilateral en su beneficio mediada por un acto simbólico o un protocolo de comunicación con el donante, rasgo que es lo único que distingue al acto de un robo o un asalto”**. En la ENEU-ENE no existía esta distinción, así que se dejaba en manos del declarante su clasificación como ocupado o no ocupado.

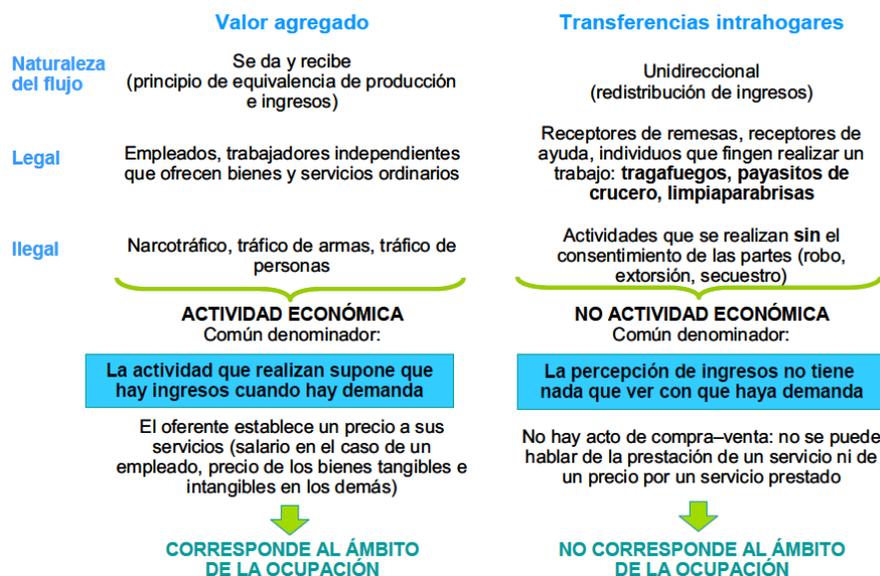
En contraste con los individuos que sólo perciben transferencias, los ocupados podrán no tener éxito en la obtención de ingresos, pero siempre están actuando bajo la premisa de que existe alguien que demanda lo que ofrecen, ya sean sus productos/servicios (trabajador independiente) o servicios laborales directos (trabajadores subordinados). Esa es la regla bajo la que operan y son sometidos a ese veredicto: si hay demanda, habrá ingresos; si no la hay, no habrá compensación.

En la ENOE estarán ocupados entonces, independientemente de su carácter informal, los vendedores ambulantes de frutas, de dulces, de café, el preparador ambulante de alimentos, el vendedor ambulante de alegrías y dulces típicos, el vendedor ambulante de donas, de sándwiches, de paquetes de desayuno, de aguas, de chicharrones y cualquier otra fritanga, de antojitos mexicanos, de pan, de tortillas, de pepitas, de tamales, de camotes, de raspados, de congeladas, de tarjetas para celular, de periódicos, de globos, de escobas, de

escaleras, de flores, de artículos de peltre, de sombreros, de muebles de madera, de cualquier mercadería china de contrabando que haya llegado a México no importa cómo, pero que se venda de forma ambulante mientras cruzamos el semáforo; el que arregla sillas de mimbre, el que vende mesitas de madera, el que vende fruta picada, jugos, tortas, el que vende igual cigarros, chicles, chocolates, mazapanes, paletas, muéganos, etc. Además, el mismo INEGI acepta que si la forma de vida del individuo se vincula con la generación de valor agregado y contribuye a la oferta de bienes y servicios, públicos o privados (legales o ilegales), se considera que está realizando una actividad económica y por ende es un ocupado. Así que la ENOE registra como ocupados a los vendedores ambulantes en tianguis o incluso en la calle que ofertan películas clonadas, discos clonados, ropa de marca falsificada, perfumes rellenos, así como todo tipo de contrabando, incluso de mercancía que pudiera ser robada o ilegal, etc.

En esencia, no importando la característica formal o informal de los vendedores, y el origen legal o no de sus mercancías, cualquiera que cobre un precio por sus productos o servicios y que no sólo espere una transferencia aparecerá como ocupado. Por su parte, los receptores de transferencias, igualmente, podrán o no lograr obtener ingresos, pero lo esencial aquí, es que operan completamente por fuera de la regla de la demanda de sus servicios. El siguiente cuadro ilustra esta distinción conceptual.

Los ingresos de los hogares en el marco de la contabilidad nacional



II.4. Empleo y desempleo *versus* ocupación y desocupación en la ENOE

Debido al crecimiento observado en la realización de muchas actividades por parte de la población con la finalidad de hacerse de ingresos, más cercanas a la estructura informal que a los trabajos formales, en la ENOE, a diferencia de las encuestas antecesoras, ENE-ENEU, se remarca la distinción entre los conceptos de empleo y ocupación,

II.4.1 El concepto de empleo

Es un término aplicable fundamentalmente al trabajo subordinado, es decir a la relación laboral que se da entre una instancia superior a la cual se rinde cuentas (un jefe, consejo o patrón), lo cual permite ocupar una plaza o puesto de trabajo. Las personas que lo desempeñan pueden recibir o no una remuneración, en función de la cual se pueden clasificar como trabajadores remunerados o no remunerados, pero existe una relación de subordinación ya sea oral u escrita, pero finalmente entendida, entre el empleado y el contratante.

II.4.2 El concepto de ocupación

Es un término más general que da cabida no sólo a quienes trabajan como subordinados, sino también a quienes cuentan con un negocio propio o realizan actividades por su cuenta. Como revisamos en el capítulo inicial, estos trabajadores independientes se habían convertido en el meollo de la discusión entre lo formal y lo informal.

El INEGI insiste en que, el nuevo marco conceptual de la ENOE tiene y permite una ventaja, intenta precisar no sólo cuáles actividades se consideran económicas y cuáles no, sino que además construye diferentes indicadores intentando profundizar en temas de diversa índole, entre ellos: el sector informal, la propia informalización de las relaciones laborales y la subocupación.

II.4.3 El Sector informal en la ENOE

Este concepto, desde el punto de vista técnico, alude a las unidades económicas que realizan sus actividades a partir de los recursos de los hogares, pero ***sin constituirse como empresas***. El criterio operativo para identificar a las unidades económicas lo da la ausencia de prácticas contables convencionales, porque ello determina que no hay una distinción entre el patrimonio del hogar y el del negocio, ni tampoco hay una distinción entre los flujos de gasto del negocio y los del hogar.

Para el INEGI, la evasión fiscal a la que quedan asociadas estas actividades es, en buena medida, la consecuencia de **no tener prácticas contables consolidadas susceptibles de ser interpretadas y monitoreadas por terceras partes**. Esto las distingue de otras actividades, cuyo grado de complejidad mayor, requiere el asentar sus operaciones contables de manera sistematizada, aunque luego puedan evadir al fisco en forma parcial o total.

Cabe resaltar que el concepto de sector informal en la ENOE, no es sinónimo o idéntico al conjunto de la economía subterránea (economía no observada), ni tampoco sinónimo del concepto ampliado de “economía informal” que ubicamos al final del capítulo anterior. Más bien, constituye un componente de ella, ya que sólo da cuenta de una parte de la producción de bienes y servicios no declarados por unidades económicas residentes en el país. Así, hablar de ocupación en el sector informal implica referirse a quienes están ligados a unidades económicas de ciertas características. Se trata de una categoría por sí misma, en cuyo interior las personas pueden estar plenamente ocupadas o subocupadas.

II.4.4 Informalización de las relaciones laborales

Más allá del sector informal, también se busca identificar aquella parte de la población ocupada que, aun cuando presta sus servicios laborales a unidades económicas formales u otras, no incluidas en el sector informal (los hogares que contratan servicio doméstico), su accionar tiene lugar bajo modalidades que dificultan el ejercicio de sus derechos o en las cuales la relación laboral misma no es reconocida. La ausencia de un contrato de trabajo escrito o el no acceso a las instituciones de salud por la vía laboral, son criterios indicativos de este tipo de situación en la fuerza de trabajo que funciona fuera del sector informal propiamente dicho.

II.4.5 Indicador de subocupación

Este indicador permite identificar a la población que requiere o necesita trabajar más tiempo del que ya está trabajando; es decir, explora el terreno de **la subocupación como una categoría distinta pero complementaria de la desocupación**. Existen trabajadores que laboran jornadas reducidas de trabajo en contra de su voluntad, si bien no están desempleados, realmente tampoco están plenamente ocupados. Lo que se destaca es que el valor del producto que generan podría ser mayor si tuviesen jornadas más largas, y esto otra vez no es un acto voluntario. En México, de la población económicamente activa (PEA) ocupada en el mes de referencia, existe un subuniverso de casos que declaró tener necesidad y disponibilidad para trabajar más horas, por eso a este subconjunto se le denomina subocupados. Formalmente, la subocupación es una transformación vigente de la estructura del mercado de trabajo contemporáneo. Así, mientras que la población en situación de desocupación se refiere a quienes desean trabajar, pero no han logrado su objetivo, la población en situación de subocupación alude a quienes ya cuentan con un trabajo, pero el cual les resulta insuficiente con respecto al tiempo de trabajo –o la intensidad del mismo– que están dispuestos a ofertar.

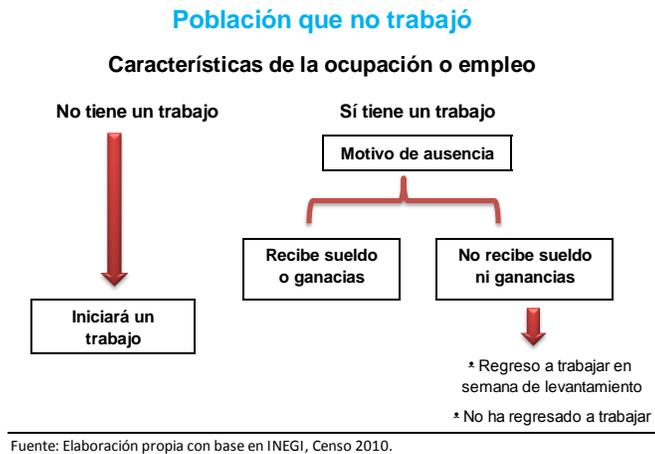
Clasificación de la población ocupada según su fuente de trabajo



Fuente: Elaboración propia con base en la ENOE, 2010.

II.5 Cambios conceptuales y metodológicos de la ENOE versus ENE-ENEU

La ENOE mantiene el marco conceptual de la OIT, pero retoma algunos lineamientos de la OCDE, sobre todo los relacionados con los denominados iniciadores y los ausentes temporales. Estos subuniversos caen en “una zona gris” entre la ocupación y la desocupación en las encuestas continuas, las cuales al utilizar referencias de tiempo precisas, se topan con casos que no cumplen con las condiciones de ocupación dentro de la referencia temporal usada.



II.5.1 Iniciadores. Los iniciadores se definen como aquellos individuos que no trabajaron durante el periodo de referencia, pero declararon estar por incorporarse en breve a un trabajo. En el diseño de la ENEU-ENE se clasificaban como virtualmente ocupados; en la ENOE se clasifican dentro de la población desocupada, bajo la consideración de que no se ha concretado su incorporación al mercado laboral y que un evento posible no pesa más que el hecho de no estar trabajando.

Algunos países clasifican a estos trabajadores como desocupados, lo cual es la recomendación de la OIT, aunque no cumplan con una de las tres condiciones del desempleo abierto, la que se refiere a buscar activamente empleo durante el período de referencia. Otros países, sin embargo, los clasifican como ocupados.

El volumen que representan los iniciadores es comúnmente pequeño y su inclusión o exclusión del desempleo abierto puede afectar la tasa de desocupación (desempleo abierto) en un rango de 0.2 a 0.3 por ciento.⁷¹

II.5.2 Ausentes temporales. Son individuos que declararon tener un trabajo, pero no haberlo desempeñado durante el periodo de referencia. En este contexto y para garantizar si se trata o no de ocupados, la ENOE incorpora un candado a través del concepto de *vínculo laboral*.

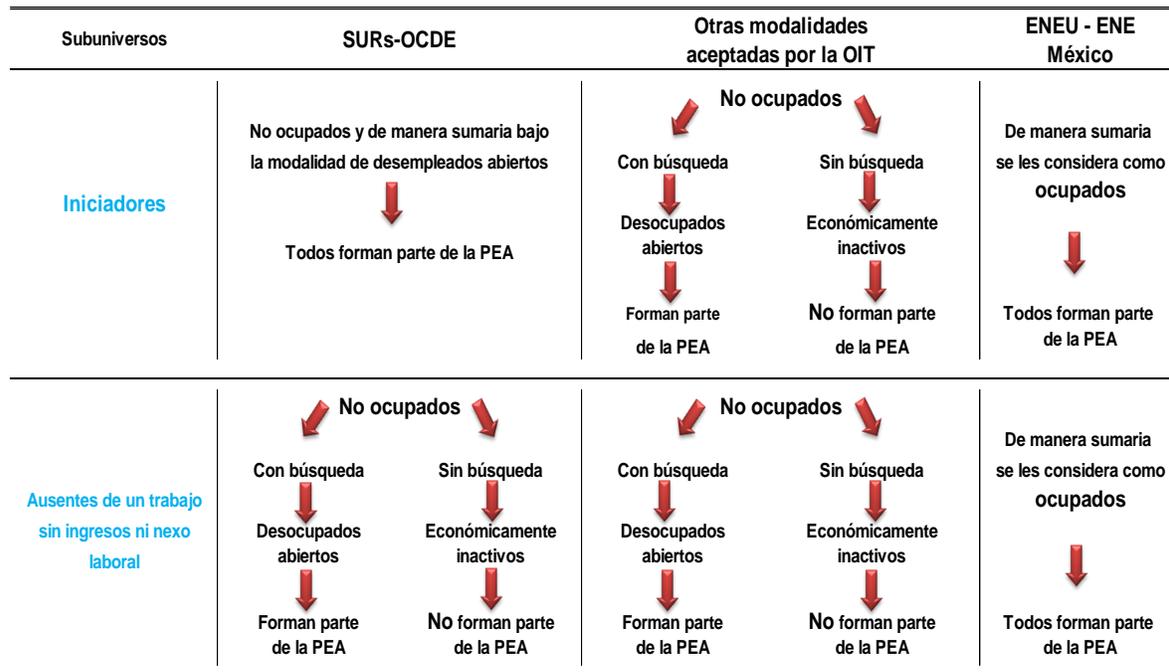
⁷¹ Fuente: Salas C. y E. Zepeda (2006), p.130.

En términos generales, el **vínculo laboral** está dado por la continuidad en la percepción de ingresos durante el periodo de ausencia. En el caso de los trabajadores subordinados y la unidad económica, el vínculo puede permanecer además en virtud de una garantía de retorno al trabajo.

En el caso de los trabajadores autónomos o independientes, el vínculo laboral se garantiza sólo si su unidad económica continúa operando a pesar de su ausencia.

Así, tanto en estos casos de trabajadores dependientes como en el de los autónomos, aunque no se haya cumplido el criterio de haber trabajado, visto esto como un evento en un periodo preciso, el hecho relevante es que existe el trabajo de la persona, independientemente de ese evento. Sin embargo, si no hay percepción de ingresos durante la ausencia o la persona no mantiene vigente un convenio que le garantiza el retorno a su trabajo o que el trabajo sólo existe al momento en que lo desempeña, la persona deja de ser considerada en la ENOE (a diferencia de la ENE-ENEU) como un ocupado virtual.

La delimitación clara de estos subuniversos es sumamente importante dadas sus implicaciones en la construcción de la tasa de desocupación. En el recuadro inferior, se ilustran, las diferencias en el manejo de estos subuniversos entre los criterios ENOE y ENE-ENEU, bajo los marcos de la OCDE y la OIT, respectivamente.



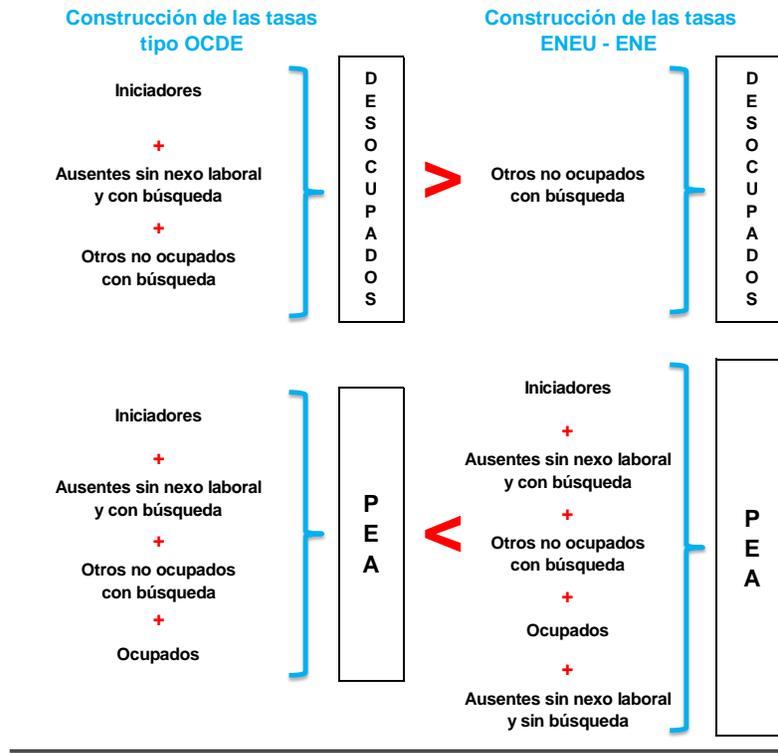
Fuente: Elaboración propia, con base en Censo 2010, INEGI.

II.5.3 La nueva conformación de las tasas de desempleo, desocupación en la ENOE

Una de los debates principales alrededor de los indicadores de desempleo que generan las instancias oficiales, está relacionado con la percepción de que tradicionalmente subestiman el fenómeno que las personas perciben en la realidad. En este sentido y respecto a las mediciones de la OCDE, resulta evidente que los criterios de la OIT creaban una merma en

el numerador de la relación que medía el desempleo, al no tomar en cuenta a los iniciadores; además, el valor del denominador de la tasa era mayor. Ubicaremos las implicaciones para México más adelante, cuando se exponga la evolución del indicador en distintos períodos, entre los “nuevos” criterios y los anteriores.

Desde este momento puede destacarse que, en la construcción de las tasas que miden el fenómeno bajo el enfoque de la OCDE, ocurre lo contrario: hay más elementos que se cargan al numerador (se agregan los iniciadores) y menos al denominador (se quitan los ausentes sin nexo laboral que no buscan trabajo). Así que, por construcción, las tasas de desempleo tipo OCDE, son necesariamente mayores a la que se obtenían antes. La figura siguiente lo ilustra claramente.



Fuente: Elaboración propia con base en Cómo se hace la ENOE, 2007 y Censo 2010, INEGI.

II.5.4 Población en edad de trabajar

Actualmente en México la población en edad de trabajar es el número total de personas mayores de 14 años.⁷² La población en edad de trabajar constituye el universo de estudio del Cuestionario de Ocupación y Empleo (COE). Este cuestionario distingue a la población en dos grandes categorías: económicamente activa (PEA) o dentro de la fuerza laboral y población no económicamente activa (PNEA) o fuera de la fuerza laboral. Para delimitar si

⁷² En 1998, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) emitió una declaración sobre los principios y derechos fundamentales del trabajo infantil. De aquí se desprenden la adopción del Convenio 138 sobre la edad mínima de admisión al empleo y el Convenio 182, que responde a la necesidad de erradicar las peores formas de trabajo infantil. Al respecto, el artículo 123 de la Constitución Mexicana, apartado "A", fracción III, establece que a los mayores de catorce años, les es permitido laborar. En este contexto, el Convenio 138 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), no fue suscrito por México, ya que señala en su artículo 2, párrafo 3, que la edad mínima fijada, no deberá ser inferior a la que cesa la obligación escolar, o en su caso, a los quince años, lo que resultaba incompatibles con la legislación nacional.

una persona se encuentra dentro o fuera de la fuerza laboral, es decir si es PEA o PNEA, se debe analizar si participa o no en un ámbito de transacción de oferta y demanda, y si es así, cómo se da esta participación.

II.5.5 Población económicamente activa (PEA)⁷³

También es conocida como **fuerza laboral** y la constituye la suma de los empleados más los desempleados abiertos, rubros que se siguen como ocupados y desocupados en los registros de la ENOE. Se considerarán ocupados todos aquellos que tengan un trabajo de tiempo completo o parcial, formal o informal; y desocupados si cumplen las características del desempleo abierto vistas anteriormente.

Así, la PEA o fuerza laboral incluye a los desocupados (personas que no cuentan con un trabajo, pero que a través de sus acciones de búsqueda, están presionando en el mercado laboral) más los ocupados. Estos últimos tienen que estar realizando una actividad económica, es decir, estar involucrados en procesos que finalmente culminan en transacciones que ocurren bajo el consentimiento de las dos partes (oferentes y demandantes), en donde toda acción tiene una contrapartida: se da y se recibe.

Las personas generan bienes y servicios cuando opera justamente bajo esas reglas. Esto es importante, como señalamos antes, para no incluir dentro de las actividades económicas y por ende dentro de la ocupación, a personas cuya supervivencia depende de transferencias unilaterales, ya sea públicas o privadas o que están involucrados en la mendicidad, ya sea abierta o disfrazada o incluso a aquellas que se dedican al despojo, ya sea por vías violentas (robo o extorsión) o por engaño (fraude).

II.5.6 Población ocupada

Tanto los servicios laborales de los trabajadores independientes o autónomos, como de los trabajadores asalariados (trabajadores subordinados remunerados), están mediados por la demanda de bienes o mercancías que ofrecen (en términos técnicos se le denomina demanda de trabajo derivada). En el caso de los trabajadores asalariados (trabajadores subordinados remunerados) su servicio laboral es demandado de manera directa.

Ambos casos se sitúan en un espacio configurado por demandantes y oferentes de servicios laborales. Los trabajadores, asalariados e independientes definen la magnitud de la oferta, la

⁷³ Vale la pena insistir en que usaremos los datos de las encuestas como fuente principal para el análisis de la ocupación y desocupación en México, ya que parten de una estructura homogénea y en muchas ocasiones homologable. Sin embargo, nos apoyaremos en los datos de los censos para el análisis de la estructura de la población. Al respecto, puede añadirse que, si bien las estimaciones que se generan a partir de las encuestas muestran consistencia entre sí, pueden existir discrepancias contra los censos, el INEGI señala: *“las diferencias absolutas que se registran se explican por el crecimiento de la población, conviene señalar que las diferencias en la magnitud de la PEA entre encuestas y censos no invalidan ninguna de ellas, ya que obedecen a objetivos distintos de análisis y en ese sentido puede optarse por la más adecuada para cada estudio en particular... no obstante, para una definición amplia de la PEA, las cifras de encuestas de empleo resultan más apropiadas”* (ENE, INEGI, 2000, p.13).

cual se puede medir en términos de las personas (fuerza laboral) o de horas (las que de hecho están dedicando al trabajo, más aquellas que la población está dispuesta a proporcionar).

II.5.7 Población desocupada

Esta población se inserta en el espacio de la oferta laboral a pesar de que todavía no está participando en la generación de bienes o servicios. Se clasifica dentro de la población económicamente activa (PEA) debido, justamente, a que se encuentra realizando acciones concretas de búsqueda para participar en el ámbito de transacciones, ofreciendo para ello horas de trabajo.

II.5.8 La distinción entre desocupados y no ocupados.

Para ser desocupado no basta entonces, con encontrarse sin trabajo, sino que además, debe haber adoptado acciones concretas de búsqueda para encontrar uno. Esta precisión es clave porque con frecuencia se confunde la expresión “individuos sin trabajo” con la de “individuos desocupados”. En el primer caso se trata de personas que no buscan o han desistido de buscar un trabajo, es decir, se trata de personas que no ofrecen sus servicios laborales; mientras que en el segundo, se trata de personas que sí han emprendido alguna acción concreta para conseguir uno. Al respecto cabe recordar las 3 condiciones para ser considerado desempleado abierto (OIT).

Por otro lado, es importante no confundir a todos los buscadores de trabajo con los desocupados: ***un desocupado ciertamente es un buscador de trabajo, pero no todo buscador es un desocupado, ya que también puede haber personas que aun y cuando, de hecho, son ocupados ejercen una búsqueda, ya sea para dejar el trabajo que tienen o, incluso, para tener dos. Es así que la presión general sobre el mercado de trabajo no proviene sólo de los desocupados sino también de una fracción de los ocupados.***

Así para el INEGI y por las razones anteriormente mencionadas, es importante subrayar que la información sobre la desocupación no pretende ser una magnitud que exprese cuántas personas necesitan trabajar en un lugar y momento determinados, o la medida de cuán grande es el déficit de oportunidades laborales. ***Para la ENOE y el INEGI, la desocupación es la magnitud de la población no ocupada que se comporta como buscadora de trabajo ante un déficit de oportunidades.***

II.5.9 Población no económicamente activa (PNEA)

La población clasificada en esta categoría se refiere a aquella porción de la población no ocupada cuya subsistencia se basa en la transferencia de ingresos monetarios o no monetarios realizada por un familiar o terceras partes, y que además no intenta modificar esa condición de no ocupación involucrándose en el mercado laboral (aspecto que los distingue de los desocupados). Cabe resaltar que se considera que la población clasificada en la categoría de no económicamente activa desempeña un papel relevante tomando en cuenta que realizan actividades que, si bien son ajenas al ámbito de la transacción de mercado, no por ello dejan de ser cruciales para el funcionamiento de los hogares y de la

sociedad en general: justo porque hay alguien que se encarga de los quehaceres del hogar o de cuidar o atender a los hijos, enfermos o ancianos, alguien más de los integrantes del hogar puede salir a trabajar o a buscar trabajo. El calificativo de actividades no económicas no tiene que ver con su relevancia, sino con el hecho de que se desarrollan fuera de una lógica de transacciones, y por ende, fuera de una métrica económica. Las actividades no económicas pueden aportar resultados en el presente inmediato (quehaceres del hogar, servicios gratuitos y voluntarios a la comunidad) o a futuro (estudiar y capacitarse). La PNEA se divide en disponible y en no disponible para trabajar.

II.5.10 Población no disponible para trabajar

Población no disponible es aquella que no está interesada en incorporarse al mercado laboral, la que tiene que enfrentar otra responsabilidad urgente o intransferible que le impide separarse del hogar y también aquella para la que la mera posibilidad de trabajar se encuentra fuera de su alcance, por encontrarse incapacitada en cuanto a condiciones físicas o mentales para hacerlo.

II.5.11 Población disponible para trabajar

Quienes se dedican de manera exclusiva a estas actividades se ubican dentro de la PNEA y son sujetos de una clasificación específica en función de su disponibilidad laboral. Se consideran disponibles las personas que no trabajan ni buscan trabajo porque piensan que no tienen ninguna oportunidad al respecto; esto, por supuesto, no equivale a una negativa para trabajar, aunque su comportamiento no deja de ser pasivo (no realizan acciones con la intención de insertarse en el mercado de trabajo).

La ENOE, tratando de mejorar las mediciones del mercado de trabajo y adecuándolas a las recomendaciones internacionales, da seguimiento a 3 sub-fenómenos presentes en el mercado mexicano que, buscan complementar los datos recogidos para el desempleo o desocupación. Estos indicadores hacen referencia, a la posibilidad de que, una parte del fenómeno del desempleo permanezca oculto en iniciadores, subocupados y desalentados. Anteriormente expusimos el primero y segundo conceptos. Ahora explicaremos la relevancia del tercero.

II.5.12 Desalentados

Existe la posibilidad de desempleo oculto al interior de la PNEA, debido al peso que tienen los trabajadores con disponibilidad para trabajar pero que están desalentados.⁷⁴

Son personas que no han estado trabajando en la semana de referencia y que si se les ofrecieran un trabajo de forma inmediata trabajarían, pero declararon que no buscaron trabajo en el período de referencia porque se cansaron de buscar, no saben dónde consultar

⁷⁴ Al respecto, destacan las numerosas citas hechas por distintos investigadores para países de AL de una investigación brasileña, el trabajo citado es el de Maurice Comte (1995), "Tres Milhoes de desempregados", en Besson, Jean Louis (Organizador), A Ilusao das estadísticas, UNESP, Sao Paulo, pp. 95-111.

y/o creen o suponen, por experiencia propia o ajena, que simplemente no tienen posibilidades de encontrarlo.

La ENOE separa en dos categorías a estos “desalentados”: 1) Los que de “plano” han desistido de buscar empleo y 2) Los que no buscan por considerar que no tienen posibilidades de hallar empleo. Más del 95% de los desalentados son del segundo tipo. El cuadro inferior resume estas diferencias.

POBLACIÓN DISPONIBLE	POBLACIÓN NO DISPONIBLE
<p>Personas que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No se encuentran trabajando. • No están ejerciendo, al momento de la encuesta, una presión activa sobre el mercado laboral (búsqueda de trabajo). • A pesar de lo anterior, <u>tienen interés</u> por trabajar. • No declaran impedimento físico o social para hacerlo. 	<p>Personas que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No se encuentran trabajando. • No están ejerciendo, al momento de la encuesta, una presión activa sobre el mercado laboral (búsqueda de trabajo). • <u>No tienen interés por trabajar</u> ya que están dedicados a otras tareas o compromisos. • El desarrollo de una actividad económica no forma parte de su estrategia de supervivencia. • Están incapacitados permanente para trabajar.
<p>Fuente: Elaboración propia con base en datos del Censo 2010, INEGI.</p>	

II.5.13 El periodo de referencia en la ENOE y el criterio de hora trabajada

Los periodos de referencia fundamentales en la encuesta son los utilizados para determinar la condición de actividad de las personas, esto es, para identificar quienes ocupado y quién no lo es, distinguiendo a su vez, dentro de estos últimos, quién es un desocupado (*lo que antes se denominaba como un desempleado abierto*) y quién es, simplemente, una persona no económicamente activa.

Para decidir si una persona es o no ocupada, se indaga la presencia de eventos circunscritos a un primer marco temporal de referencia: la semana anterior a la entrevista. Ahora bien, para decidir si una persona identificada como no ocupada entra en la categoría de desocupada, se toma como referencia la fecha de la última vez que buscó trabajo en relación con el domingo de la semana anterior al momento de la entrevista; si este periodo comprende hasta un mes se considera que la persona es desocupada, si el periodo es mayor a un mes, como no económicamente activa.

Criterio de la hora trabajada durante el periodo de referencia

Los elementos anteriores permiten entender por qué es tan importante detectar si hubo actividad en el periodo de referencia y cuál es la naturaleza de la misma, más allá de si se tuvo o no éxito al realizarla. La detección de una actividad es el fundamento detrás de la noción de hora trabajada y la razón por la cual tanto OIT como OCDE coinciden en que es el primer referente para determinar si alguien está o no ocupado. Ello es así, en la medida en que la hora trabajada hable de acciones realizadas dentro del ámbito de las transacciones, no en el de las transferencias. Por lo demás, hay otras razones de fondo por las cuales es el

primer criterio rector para identificar a alguien como ocupado, aunque no el único, como ya se vio en el caso de los ausentes temporales

Utilidad de adoptar el criterio de la hora de acuerdo a la ENOE

El criterio de la hora no es sólo un referente operativo que nace de la OIT⁷⁵ y que retoma la OCDE⁷⁶, por sí mismo tiene una importante razón de ser.

- Evita la autclasificación de los informantes, es decir, de quienes contestan una encuesta y la incertidumbre que ello generaría al respecto; por ende, faculta el control de la entrevista desde su punto de vista de arranque. Para el INEGI, el criterio de la hora es preciso y claramente comunicable, basta con contrastarlo con un criterio hipotético, como “haber trabajado al menos un día en la semana de referencia”.
- En el último enunciado, la incertidumbre crece, porque en la noción de “haber trabajado un día” caben diferentes concepciones: para algunos bastará media jornada, o acaso un puñado de horas, pero para otros nada de eso cuenta; el proceso de entrevista queda entonces a merced de las distintas concepciones que cada informante puede escoger en un contínuum, y mientras mayor sea la referencia temporal más extendido será ese recorrido de variabilidad, dando pie a lo que se denomina una fuente de error no muestral.
- Tiene un fundamento analítico rara vez traído a colación en las discusiones en torno a él, tales como los que conciernen a la medición de la productividad nacional. En efecto, la medida de unidad de los insumos laborales no es el individuo, sino la hora trabajada; esto es una verdadera medición de productividad laboral, que confronta el volumen del producto contra los servicios laborales que proporciona la fuerza de trabajo, midiéndose dichos servicios en horas.

Respecto a esto último, cabe considerar que una encuesta de empleo es de los pocos instrumentos que permite dar una idea de la masa total de horas suministradas por la fuerza laboral en la generación de bienes y servicios, no importando bajo que modalidad lo hicieron. Esto es lo que, a su vez, permite a los sistemas de contabilidad nacional establecer lo que se denomina “**unidades de empleo equivalente**”, mismas que resultan de dividir la masa de horas trabajadas entre la duración de una jornada laboral completa o estándar, y así estimar el número de jornadas invertidas por actividad económica.⁷⁷

El avance de este criterio y sobre todo su consolidación, también permitirán centrar las discusiones sobre la factibilidad, por ejemplo, de un seguro de desempleo y garantiza, entre otras cosas, que no se generen inconsistencias en los criterios de elegibilidad, de modo que un seguro de este tipo no termine subsidiando a quienes invierten, aunque sea de manera

⁷⁵ Decimotercera Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo, Ginebra, 1982, párrafos 145 y 152.

⁷⁶ Standardised Unemployment Rates, París, 1985.

⁷⁷ En el fondo, los sistemas de contabilidad nacional no contabilizan personas, sino esas unidades de empleo equivalente, de ahí la importancia de que existan fuentes orientadas a captar la *plenitud* de esa masa (horas) de servicios laborales suministrados (Cómo se hace la ENOE, INEGI, 2007).

irregular, tiempo de trabajo en actividades de tipo informal,⁷⁸ de ahí la importancia de carácter mutuamente excluyente, es decir, que no sea de grado, entre la condición de ocupación y la de desocupación a la que alude la OIT. Ello permite que queden sentadas las bases para mantener bajo control las discrepancias, resultado de la comparación que se hagan entre los datos de desempleo suministrados por las encuestas y los servicios públicos de empleo, por ejemplo los registros del IMSS o del ISSSTE en el caso de nuestro país.⁷⁹

II.6 Tasas relacionadas con la medición de la ocupación, desocupación y subocupación en la ENOE

El INEGI ha ido incluyendo nuevos conceptos tratando de proporcionar mejores herramientas para analizar el complejo fenómeno de la ocupación y desocupación (en encuestas anteriores empleo y desempleo) para México. Como la información sobre la cuál basaremos nuestras inferencias parte de la base existente del INEGI, cabe ubicar la dimensión de los conceptos que usa actualmente la ENOE.

II.6.1 La Tasa de Participación mide el porcentaje de la población mayor de 14 años o en edad de trabajar que es económicamente activa. Es decir, es una tasa que se calcula respecto a la población en edad de trabajar.

II.6.2 La Tasa de Desocupación. Es una tasa que se calcula respecto a la población económicamente activa, representa al total de la población desocupada como porcentaje de la PEA. En la literatura económica se cita como tasa de desempleo abierto o desempleo involuntario y sigue siendo la tasa más citada cuando se habla de desempleo abierto en el país. El INEGI y la ENOE se refieren a ella como tasa de desocupación, por la actual división entre ocupados y desocupados que hacen y que se explicó anteriormente.

Aunque más adelante desarrollaremos el tema ampliamente, podemos decir que, si se alude principalmente a este indicador para describir la realidad de la estructura de ocupación y desocupación en México, como insisten algunas autoridades, no se estará en condiciones de entender la complejidad alrededor del fenómeno del desempleo “involuntario” en México, ni se podrá ubicar la transformación que ha sufrido los puestos de trabajo en los últimos 24 años; donde resalta el engrosamiento de la informalidad y la precarización observadas en un amplio rango de los puestos de trabajo. A pesar de esta innegable realidad, la tasa de desocupación sigue siendo el indicador más usado para hablar de la situación general,

⁷⁸ Habría que ubicar las dificultades inherentes y posibilidades reales de implementar un seguro de desempleo generalizado, ya que a pesar de las recomendaciones y criterios internacionales (OIT, OCDE); en un mercado tan heterogéneo como el mexicano, claramente caracterizado por la precariedad del ingreso y su poder adquisitivo, a pesar de que la elegibilidad de las personas sea la correcta, el seguro difícilmente disminuiría las intenciones de buscar más ingresos y ante la imposibilidad para una gran mayoría de hacerlo en el mercado formal, habría un retorno a complementar el ingreso con actividades informales, como lo refleja el crecimiento de las microunidades de negocios de este tipo.

⁷⁹ Esta contrastación nunca será perfecta. Al respecto, aún en los países desarrollados las encuestas en hogares captan siempre más casos que los registros administrativos, pero lo importante aquí es, que al menos, ambas fuentes estén hablando de elegibles, de otro modo nunca podrá ser medida la cobertura de los servicios públicos de empleo, objetivo primario de dicha contrastación.

incluso de la salud del mercado de trabajo en México y es la medida usada para hacer comparativos internacionales.

El propio INEGI sabe de la limitación del indicador, así que debido a la complejidad del mercado de trabajo en México y con el fin de proporcionar elementos que apoyen el análisis de las características del mercado laboral de nuestro país, genera mensualmente un conjunto de indicadores “complementarios” sobre la calidad de inserción en el mercado laboral. Para ellos toma en cuenta distintos aspectos que van más allá de las mediciones tradicionales y que recogen la heterogeneidad de circunstancias que se presentan específicamente en nuestro país. Se insiste en que el resultado de estas tasas complementarias no es sumable a lo que se desprende de otras, ya que un mismo grupo o segmento poblacional puede estar presente en más de una de ellas y además porque no todos los porcentajes que se mencionan están referidos al mismo denominador.

Lo que estas tasas complementarias permiten, con más de un ángulo o perspectiva, es visualizar mejor que no basta con estar ocupado, si aún no se salvan una serie de problemas subyacentes, sean de baja productividad, perfil inadecuado del trabajo para la formación, subocupación, informalización de la actividad o de las relaciones laborales, etc.

Tasas complementarias:

II.6.3 La Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación considera a la población desocupada y la ocupada que trabajó menos de 15 horas a la semana, no importando si estos ocupados con menos de 15 horas que se añaden se hayan comportado o no como buscadores de empleo. Ésta se ubicó en 11.55% respecto de la PEA en febrero del 2012, nivel mayor al de 11.16% observado en el mismo mes un año antes.

II.6.4 La Tasa de Presión General incluye además de los desocupados, a los ocupados que buscan empleo, por lo que da una medida global de la competencia por plazas de trabajo conformada no sólo por los que quieren trabajar sino por los que teniendo un empleo quieren cambiarlo o también los que buscan otro más para tener un segundo trabajo. Por ejemplo, dicha tasa aumentó de 9.24% de la PEA en el segundo mes de 2011 a 9.48% en igual mes de 2012.

II.6.5 La Tasa de Trabajo Asalariado representa a la población que percibe de la unidad económica para la que trabaja un sueldo, salario o jornal, por las actividades realizadas.

II.6.6 La Tasa de Subocupación representa a la población económicamente activa (PEA) que está ocupada en el mes de referencia pero que declaró tener necesidad y disponibilidad para trabajar más horas, razón por la cual a este subconjunto se le denomina subocupados. Para febrero del 2012, aquella que declaró tener necesidad y disponibilidad para trabajar más horas representó 8.5% de la población ocupada.

II.6.7 La Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación. Éste es un indicador de condiciones inadecuadas de empleo desde el punto de vista del tiempo de trabajo, los ingresos o una combinación insatisfactoria de ambos y resulta particularmente sensible en las áreas rurales del país. Incluye a las personas que se encuentran trabajando menos de 35 horas a la semana por razones ajenas a sus decisiones, más las que trabajan más de 35

horas semanales con ingresos mensuales inferiores al salario mínimo y las que laboran más de 48 horas semanales ganando hasta dos salarios mínimos. El indicador se calcula como porcentaje de la población ocupada. La tasa se incrementó de 11.72% a 12.04% entre febrero de 2011 y el mismo mes de 2012.

II.6.8 La Tasa de Ocupación en el Sector Informal.

Se refiere a todas las personas que trabajan para unidades económicas no agropecuarias, *operadas sin registros contables y que funcionan a partir de los recursos del hogar o de la persona que encabeza la actividad sin que se constituya como empresa independiente de ese hogar o de la persona que la dirige*; de modo que la actividad en cuestión no tiene una situación identificable y es común que tiende a concretarse en una muy pequeña escala de operación (aunque no siempre es así).

II.7 Fuentes disponibles a usar y su metodología: aspectos a considerar.

La dificultad central que encontramos para hacer un análisis conjunto de las modificaciones en el mercado de trabajo entre 1988-2012, período en el cual podemos considerar como implementadas las reformas centrales del NME en México, tiene que ver con que no se cuenta con un registro metodológico único, ni con una encuesta-base que conserve los mismos criterios para todo el período; ya que, como citamos, algunos indicadores del INEGI cambiaron de la ENEU-ENE a la ENOE en 2005. Al respecto, hicimos uso de las siguientes fuentes:

- 1) Para la primera parte del período existe la base de la ENE desde 1988-2004. Sin embargo, usaremos sus datos sobre todo para las observaciones de la encuesta entre 1988 y 1995. Estas tienen una estructura metodológica similar y fueron evolucionando a lo largo de esos años. Se levantaron para los segundos trimestres de 1988, 1991 y 1993, para el mismo segundo trimestre pero anualmente entre 1995-2000 y para cada trimestre entre 2000/02-2004/04.
- 2) El INEGI proporciona una base de indicadores trimestrales “consolidados” basados ya no en la ENE, sino en la ENOE, lo hace para el período de 2000-2010 con base en el conteo de población 2005. La ventaja de esta fuente, es que aplica criterios de la ENOE a los registros de la ENE que existían entre 2000/02 y 2004/04, con lo que obtiene una serie compuesta con criterios estructuralmente homologados para un mismo período. Lo que se puede observar en esta base de datos, es la enorme amplitud y heterogeneidad de las mediciones que recoge. Sin embargo, como en muchas otras encuestas y censos que se recogen en un momento dado en el tiempo a lo largo de varios años, los datos para 2006-2010 son en parte proyecciones del comportamiento partiendo del conteo del 2005. Debe resaltarse que esta base extendida (2005-2010), proyectaba para el cuarto trimestre del 2010 (2010/04), una población total de **108.7 millones de** habitantes, que resultó por debajo del dato oficial estimado en el censo llevado a cabo en el 2010, **112,8**

millones de habitantes, una diferencia del 3.81%.⁸⁰ Si bien la varianza anterior parece “razonable” ya que dichas proyecciones se hicieron con base en el conteo de población 2005 y fue hasta el censo del 2010 que sus datos han sido contrastados, es de esperar que los datos correlacionados y extendidos, a partir de este indicador, y para toda la base de datos, presenten varianzas similares. Al respecto, no queda más que esperar la posible unificación de los datos que permita un registro homologado y ajuste las proyecciones anteriores dados los resultados censales del 2010.⁸¹

- 3) Existe una base de datos para los segundos trimestre de cada año entre 1995-2010, donde por primera vez se aplican criterios ENOE a datos anteriores al 2000, por lo que se reestima la PEA usando la población de 14 años y más, y no la de 12 años y más que era el criterio existente en todas las fuentes anteriores a ese año. El resto de criterios ENOE se aplican en la mayoría de las categorías, aunque no es posible hacerlo con la misma atinencia en todas, ya sea por razones metodológicas, por la estructura particular de cada encuesta o por el cambio en la estructura de los datos a lo largo del período. Usaremos esta serie con criterios unificados (homologados), como fuente central de nuestro trabajo, ya que nos permite una contrastación con menos sesgos, por lo que trabajaremos con observaciones trimestrales. Hasta la fecha, no existe una sola serie unificada u homologada que abarque las dos décadas completas (1990-2010).⁸²
- 4) Finalmente, a partir del 2010 existen una base de datos, tanto mensual como trimestral, cuya construcción ya toma en cuenta la estimación del censo 2010, por lo que no se reproduce es sesgo de las proyecciones basadas en el conteo del 2005. Esta base que el INEGI recoge puede consultarse en el banco de información económica (BIE) o mediante los conocidos indicadores estratégicos de ocupación y empleo, que se publican trimestralmente en la ENOE. En estricto rigor, esta base sólo existe para los meses y trimestres a partir de 2010. Es decir, no se han unificado los datos anteriores a 2010 con los resultados de población obtenidos en dicho censo. Por lo que las fuentes de 1995-2010 para los segundos trimestres de cada año y 2000-2010 trimestrales, aunque están unificadas por criterios ENOE, siguen usando la base y proyecciones del conteo del 2005.

⁸⁰ Datos obtenidos de los indicadores estratégicos de ocupación y empleo de la ENOE-INEGI, disponibles a partir del primer trimestre del 2010, donde ya no se toma como base poblacional la proyección del conteo del 2005, sino los resultados del censo 2010.

⁸¹ Esto traerá aparejado cambios y ajustes en las bases de datos de las encuestas basadas en el conteo 2005 y todas sus proyecciones. Al respecto, todas las bases de datos consultadas para el período 2000-2010 reproducen este sesgo, ya que construyeron sus proyecciones basados el conteo de población 2005.

⁸² El **Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)** presenta las *Series unificadas con criterios de la ENOE a nivel nacional, por entidad federativa y zonas urbanas*, producto con el cual se dio inicio a una nueva etapa en la generación de información sobre fuerza laboral en México, que implicó la sustitución tanto de la *Encuesta Nacional de Empleo (ENE)* como de la *Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU)*. Este producto contiene nuevas series de información sobre el tema, que no resultaban directamente comparables con las disponibles hasta diciembre de 2004, motivo por el cual el **INEGI** se dio a la tarea de preparar *Series unificadas de la tasa de desocupación* (coberturas nacional y urbana). Estas series tienen como objetivo eslabonar la información generada a partir de 2005, con la producida en años previos, con base en el esquema conceptual de la *ENOE*, para ofrecer así mediciones bajo los mismos criterios.

Particularmente para el año 2010, existen datos, tanto de las proyecciones del conteo del 2005 con el sesgo que subestimaba la población real, como de los nuevos indicadores obtenidos con base en el censo del 2010, que resultan mejores estimaciones. En consecuencia, siempre a partir del 2010 haremos uso de los datos de los “nuevos indicadores”.

II.7.1 Diferencias remarcables entre las encuestas versus censos del INEGI.

Como hemos expuesto, la dificultad central para construir una fuente o estructura homogénea, tiene que ver con que algunos conceptos, categorías y clasificaciones se modificaron al interior del período de estudio en las encuestas del INEGI⁸³. Al tiempo que ocurría esto en México, el esquema de la OIT avanzaba del enfoque de SIU al de Economía Informal. Al respecto, vale la pena poner en su justa dimensión cada concepto, así como los cambios ocurridos entre los enfoques y al interior de las encuestas del INEGI usadas en nuestro país.

Entre 1990 y 2000, el aspecto central respecto al cual giraba el mercado de trabajo en México era el empleo y desempleo abierto. La tasa de desempleo era la referencia obligada, ya sea vista en la encuesta nacional de empleo (ENE) o en la encuesta nacional de empleo urbano (ENEU) que sufría cambios en el número de ciudades muestreadas. En ellas resaltaba ya la idea de distinguir entre lo urbano y no urbano, como señalamos en la amplia exposición entre SFU y SIU en el capítulo inicial.

En la nueva encuesta del INEGI (ENOE), aplicada desde el 2005, los conceptos de población ocupada y desocupada parecen ser preferidos a los de empleo y desempleo abierto. Más allá de la discusión semántica y de atingencia de los conceptos y definiciones, nos interesa distinguir, dar seguimiento y tener indicadores que puedan medir adecuadamente el fenómeno del empleo y desempleo presente en la realidad, independientemente de que ahora se insista o recomiende usar los términos de ocupación y desocupación. También es relevante para esta investigación, ubicar que categorías y conceptos han aparecido alrededor de la estructura de la nueva encuesta (ENOE) y como han evolucionado. Como veremos, estos nuevos indicadores, particularmente las tasas complementarias, buscan ayudar a explicar las transformaciones reales que está sufriendo el mercado de trabajo en México, con la idea de poder entender mejor la razón de su actual estructura y tendencias al respecto.

Al revisar la información y metodología de las fuentes para este trabajo, se encontró que se presentan diferencias conceptuales y operativas entre las Encuestas Nacionales de Empleo y el XII y XIII Censos Nacionales de Población y Vivienda 2000 y 2010. El INEGI destaca que, fundamentalmente las diferencias obedecen a que en los censos no es posible profundizar en algunos temas, como la actividad económica, que requiere mayores

⁸³Sin embargo, como habíamos citado, el propio INEGI busca la forma de que sus indicadores, en distintas encuestas, sean estructuralmente comparables; véase al respecto: conociendo la base de datos de la ENE con criterios de la ENOE, INEGI, (2009). Disponible en www.inegi.gob.mx

haberlo desempeñado durante el periodo de referencia. Para garantizar si se trata o no de ocupados, la ENOE incorpora un candado a través del concepto de vínculo laboral.

En términos generales, el vínculo laboral está dado por la continuidad en la percepción de ingresos durante el periodo de ausencia. En el caso de los trabajadores subordinados y la unidad económica, el vínculo puede permanecer en virtud de una garantía de retorno al trabajo.

Por su parte, en el caso de los trabajadores autónomos o independientes, el vínculo laboral se garantiza sólo si su unidad económica continúa operando a pesar de su ausencia. Así, tanto en los casos de trabajadores dependientes o subordinados como en el de los autónomos, aunque no se haya cumplido el criterio de haber trabajado, visto como un evento en un período preciso, el hecho relevante es que existe el trabajo de la persona, más allá de ese evento. Sin embargo, si no hay percepción de ingresos durante la ausencia o la persona no mantiene vigente un convenio que le garantiza el retorno a su trabajo o que el trabajo sólo existe al momento en que ésta lo desempeña, la persona deja de ser considerada en la ENOE (a diferencia de la ENE-ENEU) como un ocupado virtual.

Una vez ubicadas las diferencias básicas de la construcción, objetivos y alcances entre encuestas y censos, pueden existir ventajas del cruce de datos y de la revisión de distintas fuentes. Por ejemplo, para comparaciones regionales, estatales, municipales, por tamaño de localidad o para áreas menores de muchos años atrás, la información censal ofrece prácticamente la única opción, haciendo posible con ello la jerarquización y estratificación de las unidades geográficas y el análisis regional de la PEA con un gran nivel de desglose. Por otro lado, el diseño y estructura de las encuestas ofrece ventajas respecto al fenómeno particular que se busca capturar en mediciones para seguir su evolución particular que los censos no pueden hacer. Así, aprovechando las cualidades de la información de distintas fuentes, es posible hacer análisis integrados más detallados.

III. ANÁLISIS DE LA OCUPACIÓN Y DESOCUPACIÓN EN MÉXICO DENTRO DEL CONTEXTO DEL NME Y A PARTIR DE LA ENOE (INEGI)

III.1 El contexto global

El siglo XX ha registrado los cambios más rápidos en la dinámica de la población global; en 1900 vivían en el mundo mil 500 millones de personas; en las postrimerías del siglo, ya se rebasaban los 6 mil millones. En octubre de 2010 la ONU registró 7 mil millones de habitantes y declaró que los cambios futuros de la población estarían determinados por el crecimiento de esta en un contexto de disminución de la fecundidad, incremento en la esperanza de vida, aumento del envejecimiento de la población, migración y urbanización.⁸⁵

Un fenómeno claramente presente desde los 70's del siglo pasado, es la caída de la fecundidad y las tasas de natalidad en todo el mundo; la esperanza de vida continuará incrementándose hasta alcanzar un promedio de 75 años en el quinquenio 2045-2050. Debido a la caída en la tasa de natalidad y el aumento en la esperanza de vida, la población en general será en promedio más vieja. La ONU estima que para 2050 se triplicará el porcentaje de personas mayores de 60 años en el mundo.

Por otro lado, se observa que la intensidad de los movimientos migratorios ha aumentado con el proceso de globalización y las reformas orientadas hacia el mercado implementadas desde los 80's, y si bien estos movimientos se originan principalmente en los países menos desarrollados, no se puede menospreciar el aporte de las naciones más desarrolladas al fenómeno. Además, la composición por sexo, procedencia, edad, educación, etc., de estos flujos ha cambiado. No obstante, no hay que perder de vista que los movimientos migratorios al interior de los países son el principal componente del fenómeno, no la migración al exterior, pero estos no se contabilizan en las estadísticas internacionales.

Por otro lado, si bien el nivel y aumento de la urbanización varía considerablemente según la región del mundo y el país analizado, casi todo el crecimiento demográfico futuro tendrá lugar en las ciudades y capitales.⁸⁶ Se espera que la población rural global empiece a disminuir en la próxima década y que para 2050 haya decrecido en 500 millones de personas.

Al respecto, el crecimiento de la población mundial y su redistribución tendrán un impacto en los ecosistemas naturales, en la disposición y agotamiento de los recursos escasos, así como en la interacción de la gente con el medio ambiente urbano en particular. El crecimiento de la población en áreas urbanas sucederá principalmente en las regiones menos desarrolladas o de economía emergente, de modo que la urbanización será un

⁸⁵ Estado de la población mundial, Naciones Unidas (ONU), División de Población, 2011. Ver documento estudio en http://www.cinu.mx/minisio/Estado_de_la_Poblaci%C3%B3n_Mundial_clone/SP-SWOP2011.pdf

⁸⁶ ONU, VII World Urbanization Prospects: The 2009 Revision. En el documento se advierte sobre la heterogeneidad de las definiciones que se dan en al concepto de urbanización entre distintos países. Lo que nos recuerda el debate del primer capítulo alrededor del concepto y mediciones del SIU y la Economía Informal, dentro de la OIT.

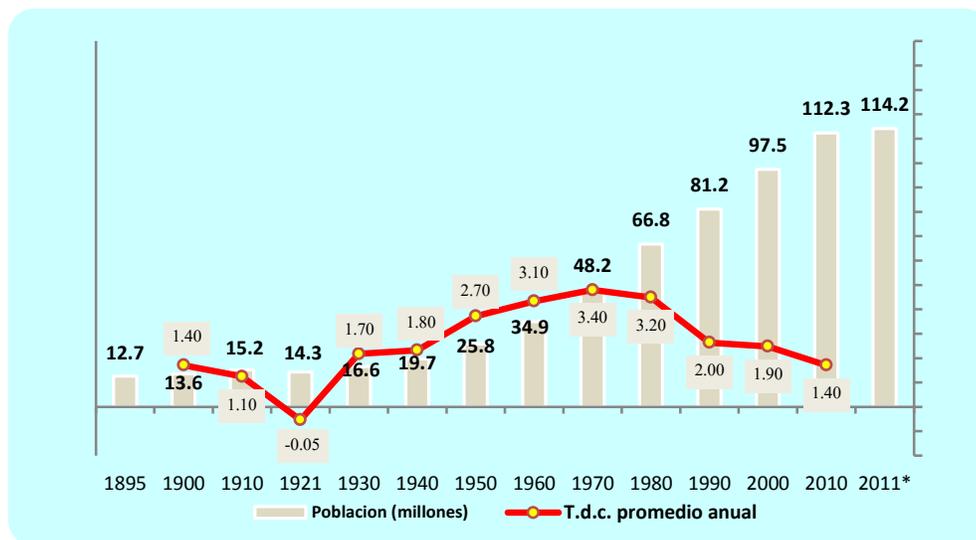
fenómeno que se acelerará en las próximas décadas en México y América Latina en función del nivel inicial en cada país.

III.2 Análisis del perfil demográfico en México del siglo XX al XXI, evolución reciente y perspectivas

Según los censos de población del año 2000 y 2010, el crecimiento de la población en México ha seguido un patrón similar al del resto del mundo. En la gráfica 1 se aprecia como pasamos de 16.5 millones de habitantes en 1930, a 25.7 millones en 1950, a 48.2 millones en 1970, a 81.2 millones en 1990 y a 112.3 millones en la primera década del nuevo milenio. De acuerdo a los resultados definitivos del Censo General de población 2010, durante los últimos 60 años, la población en México ha crecido 4.4 veces, y el mayor incremento para una década se dio entre 1970 y 1980, con un registro de 18.6 millones de habitantes.

En 1950 México ocupaba el décimo séptimo lugar entre los países más poblados del mundo; en 2010 ocupó el décimo primero,⁸⁷ y se estima que mantendrá esa posición hasta 2050.⁸⁸ La tasa de crecimiento demográfico ha pasado de 3.4% anual en 1970 a 1.4% en 2010. Se calcula que, de mantener este último ritmo, la población se duplicará en un periodo de 90 años.⁸⁹

Gráfica 1. Población total y tasa promedio de crecimiento poblacional en México



Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda 2010, INEGI.
 *Corresponde al cuarto trimestre de la ENOE, INEGI.
 La tasa de crecimiento (Tdc) corresponde al modelo exponencial.

En la gráfica 1 podemos apreciar la evolución de estos indicadores; como señalamos, el censo del 2010 arrojó un conteo de 112.3 millones y para el IV trimestre del 2011 se estimaban 114,2 millones. En el período que va de 1990-2011, la población paso de 81.2

⁸⁷ Precedido por los siguientes países, en orden descendente: China, India, Estados Unidos, Indonesia, Brasil, Federación Rusa, Pakistán, Bangladesh, Japón y Nigeria

⁸⁸ Naciones Unidas, Área de Población, "World Population to 2000", Nueva York, 2004

⁸⁹ B. García y M. Ordórica (coord.) en: Los grandes problemas de México, vol. 1 Población, El Colegio de México, México, 2010.

millones a 114.2 millones, un aumento de 33 millones de habitantes, lo que equivale a 40% en 21 años.

En el mismo contexto, la tasa de crecimiento poblacional alcanzó niveles realmente altos en la década de los 50's, 60's y 70's, años en que se experimentaba el boom del crecimiento de posguerra y el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) todavía no se agotaba.⁹⁰

Durante los años sesenta, la dinámica poblacional conlleva un patrón de transición demográfica, ya que mientras la fecundidad se mantiene, la mortalidad disminuye sustancialmente, lo que trae un crecimiento acelerado de la población y cambios consecuentes en la estructura de edades. En el cuadro 1, es particularmente notable la proporción de menores de 15 años en las décadas de los 60's y 70's. Un indicador estrechamente relacionado con la tasa de crecimiento poblacional y con la dinámica demográfica, es la tasa de fecundidad, hace referencia al número esperado de hijos que tendrá una mujer durante su vida reproductiva

Cuadro 1. Evolución de la estructura de la población por grupos de edad en México

	Población Millones hab.	Menor de 15 años % del total	Menor de 35 años % del total	Menor de 40 años % del total	De 15 a 64 años % del total (Edad productiva)	Mayor de 60 años % del total	Mayor de 65 años % del total	Mediana	Media
1950	25.8	41.2	73.7	79.7	55.4	5.5	3.4	19.0	23.6
1960	34.9	44.4	76.1	81.7	52.0	5.8	3.6	17.8	22.9
1970	48.2	46.3	77.6	82.8	50.0	5.7	3.7	16.8	22.3
1980	66.8	43.2	76.5	81.6	53.1	5.4	3.7	N.D.	N.D.
1990	81.2	38.6	75.0	80.6	57.2	6.1	4.2	19.0	24.5
2000	97.5	34.1	66.9	73.3	60.9	7.0	5.0	22.8	27.4
2010	112.3	29.3	62.8	70.2	64.4	9.0	6.3	26.0	30.9
2030e	130.2	20.9	49.2	56.6	67.6	16.7	11.5	N.D.	N.D.

Fuente: Elaboración propia con base en el Censo de Población y Vivienda, varios años, INEGI.

Conapo/e. Proyecciones de población 2005-2050.

La fecundidad se mantuvo muy elevada en los años sesenta, alcanzando la espectacular tasa de casi seis hijos por mujer, posteriormente empezó a reducirse. Así, el indicador marcaba 5.7 hijos, en 1976, 4.4 para 1981, 3.8 para 1987, 3.0 para 1990, 2.7 para 1998 y 2.3 para el censo del 2010.⁹¹ A finales de los setenta e inicios de los ochenta, con la reducción de las tasas de fecundidad, se empieza a romper el círculo del crecimiento demográfico acelerado. La disminución de la tasa de crecimiento de la población en México, inició con un

⁹⁰ Para ver un análisis más profundo de las aportaciones y limitaciones del modelo, puede consultarse Sosa Barjas, Sergio, E. (2005). La sustitución de importaciones en el crecimiento económico de México. Edit. Tlaxcallan.

⁹¹ El Instituto Nacional de las Mujeres (INM) declaró a finales del 2009 que la tasa global de fecundidad se redujo en más de 80% en 3 décadas, <http://www.milenio.com/cdb/doc/.../656481a84786e736e71b1fbc238a6ffa>. Algunos especialistas empiezan a advertir sobre los efectos negativos que una tasa menor a 2 hijos podría tener de persistir estas tendencias, véase al respecto Ángel Verdugo, "Tasa de fecundidad baja traerá sería problemática". Véase <http://www.milenio.com/cdb/doc/noticias2011/6239652161e33bf419e3ec4604438ce6>.

adecuado programa de control de natalidad,⁹² pero la tendencia parece haber sido reforzada por varios eventos posteriores, entre ellos, la presencia y el efecto del colapso económico de 1982;⁹³ al respecto, parece que la formación de expectativas negativas en el contexto de un lento crecimiento económico que se prolonga ya 3 décadas, así como las modificaciones sociales correlacionadas al nivel de vida según el tamaño de familia, la penetración de la mujer al ámbito laboral, la modificación de roles al interior de las familias, el avance, mucho o poco en cuestiones de equidad de género, la modificación en la educación y vida sexual, así como el uso de preservativos, etc., han ejercido, en general, un papel determinante en la dinámica de la tasa de crecimiento de la población y de la tasa de fecundidad desde entonces.⁹⁴

La ONU estima para México que, entre 2010 y 2015, la tasa de fecundidad se mantendrá en 2.4, y que podría bajar a 1.9. Por otro lado, mientras en 1970, la tasa de natalidad⁹⁵ era de 44 nacimientos por cada mil habitantes,⁹⁶ para 2010 la estimación fue de 17.8,⁹⁷ una reducción significativa de más de 40% en los últimos 40 años.

Como podemos darnos cuenta, las reducciones son muy claras a partir de los 80's, en esa década la población ya sólo creció a una tasa promedio anual cercana al 2%, cuando en las 3 décadas anteriores el indicador nunca bajo del 3%.

De 1990 al 2000, la tasa de crecimiento de la población bajo a 1.9% y en la primera década del nuevo milenio descendió hasta 1.4%. Se puede agregar que del conteo de población 2005 (103.8 millones), al registro del censo 2010 (112.3 millones), la población se incrementó en 8.5 millones, lo que representa un crecimiento promedio anual del 1.7%; y para el último año (2010-2011), la población creció tan sólo a una tasa del 1.3%.⁹⁸

⁹² La caída de la fecundidad tuvo su origen a partir del cambio cultural promovido en el sexenio de Luis Echeverría, bajo el eslogan de “la familia pequeña vive mejor”. El programa Nacional de Planificación Familiar tuvo su primera etapa de 1977 a 1982, y su cobertura logró un importante descenso de la tasa natural de crecimiento de la población de 3.2% en 1976 a 2.4% en 1982. *La revolución demográfica en México, 1970-1980*. Ed Jorge Martínez Manautou, p.59.

⁹³ El año de 1982, puede señalarse como el parteaguas de la estrategia de crecimiento y desarrollo con amplia participación del Estado, debido a que el estallido de la deuda externa y las señales de agotamiento que presentaba el modelo de ISI desde la década pasada, hicieron aparecer como necesarias e impostergables, una serie de reformas estructurales que, en otros objetivos, buscarían cambiar el papel del Estado y las fuentes de financiamiento del crecimiento hasta ese entonces.

⁹⁴ Al respecto puede revisarse: Francisco de Alba y Joseph E. Potter, “Population and development in Mexico: A summary of Recent Experience.” Discussion Paper 85-1, Marzo de 1985. Center of Population Studies, Harvard University.

⁹⁵ Se refiere al número de nacimientos en un periodo de tiempo determinado, dividido entre la población total en ese mismo periodo. Se expresa como número de nacimientos por cada mil habitantes.

⁹⁶ Francisco Alba (comp.), *La población de México*. World Population Year, El Colegio de México, CICRED Series, 1974.

⁹⁷ CONAPO, *Indicadores demográficos básicos y proyecciones, 1990-2030*.

⁹⁸ Del total de residentes en México en 2010, se contabilizaron 54 855 231 hombres (48.8%) y 57 481 307 mujeres (51.2%), lo que significa que hay 95 hombres por cada 100 mujeres, índice similar al del año 2000, pero menor al de 1990, donde se estimó una relación de 96 hombres por cada 100 mujeres. La relación entre hombres y mujeres es diferente por grupos de edad. Nacen más de 103 hombres por cada 100 mujeres, pero en los primeros años la mortalidad de los niños es más intensa que la de las niñas. Entre los 15 y 19 años el número de hombres y mujeres jóvenes es similar; sin embargo, a partir de los 20 años se incrementa el número de

La reducción de la fecundidad, además de desacelerar el crecimiento demográfico del país, transformó poco a poco la estructura de la población por edades como puede apreciarse en el cuadro 1. A partir de los 80's ha existido una reducción relativa de la población infantil, y un aumento notable de la población entre las edades de 15 y 64 años (edad productiva). Es decir, ha crecido el grupo en el que se concentra la mano de obra y en el que se reproduce la familia; en términos generales, la reducción de la base de las pirámides poblacionales se corresponde con el aumento en las edades adultas, véase cuadro 1 y gráfica 2.

Esta transformación es muy importante, porque muestra que el país transita por una etapa donde el volumen de la población, en edades laborales, alcanza su mayor peso relativo con relación a la población en edades dependientes.⁹⁹ En el cuadro 2 se aprecia como la razón de dependencia ha disminuido, de 74 personas en edad productiva en 1990, a 55 por cada 100 en 2010. Por eso se insiste en el potencial del bono demográfico que tiene nuestro país.¹⁰⁰

Al analizar por separado la dependencia infantil y la de la vejez, se observa que la dependencia infantil sigue disminuyendo, pero el crecimiento de la población de adultos mayores ha hecho que la razón de dependencia de este grupo se incremente, pasando de 7 personas por cada 100 personas entre 15 y 64 años en 1990, a 10 por cada 100 personas en 2010.¹⁰¹

Cuadro 2. Razón de dependencia infantil, de la vejez y total en México

	1990	2000	2010	
Dependencia Infantil	67	56	45	Seguirá disminuyendo
Dependencia Vejez	7	8	10	Seguirá creciendo
Dependencia Total	74	65	55	

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010, INEGI.

mujeres debido principalmente a la mayor migración internacional masculina y a una mortalidad un poco más elevada. Es notoria la diferencia entre los sexos después de los 70 años, ya que por cada 100 mujeres en ese grupo de edad hay 84 hombres, situación que se da por la mayor sobrevivencia de las mujeres. Características demográficas, Censo de Población y Vivienda, 2010, INEGI.

⁹⁹ La razón de dependencia es un cociente entre la población de 0 a 14 años, más la de 65 años y más, y la población en edad de trabajar por 100.

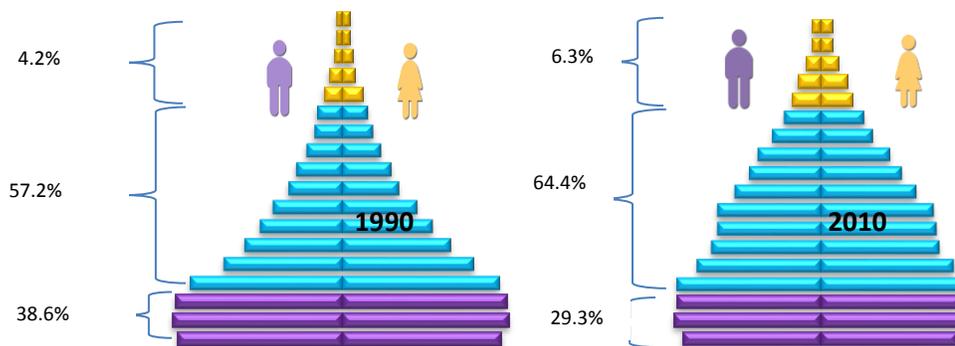
¹⁰⁰ Un período en que la proporción de personas en edades potencialmente productivas crece de manera sostenida en relación con la de personas en edades potencialmente inactivas y las relaciones de dependencia descienden y alcanzan mínimos históricos, para después aumentar como resultado del incremento de la proporción de personas mayores. Este período, conocido como bono demográfico u oportunidad demográfica, produce una situación particularmente favorable para el crecimiento y desarrollo; aumenta las posibilidades de ahorro e inversión del conjunto de la economía, conformen se emplean los recursos y personas en actividades productivas. Finalmente, para el 2030 se estima que las personas mayores de 60 años sean 16.7% del total, lo que implica una pirámide poblacional mucho más ensanchada al centro, e indica a su vez un cambio en el patrón de envejecimiento de la población.

¹⁰¹ Por entidad federativa la media de dependencia es de (45 niñez, 10 vejez). Destacan con los valores más altos: Guerrero (56 niñez, 12 vejez); Chiapas (58, 8); Oaxaca (52,13) y Zacatecas (50,12); por su parte, los valores más bajos son: DF (32,12), Querétaro (43,5); BCS (42,7) y Nuevo León (41,9).

Asimismo, la dinámica de la tasa de crecimiento ha influido en la llamada pirámide poblacional y en la oferta disponible de trabajo. En el cuadro 1, para el censo del 2010 la población menor de 35 años representaba el 62.8% del total, la menor de 40 años el 70.2% del total, y sólo el 9% de la población tenía 60 años o más.

Por su parte, en la gráfica 2 se destaca la modificación de la estructura poblacional entre 1990 y 2010. Durante esos 20 años y en relación con el bono demográfico, el porcentaje de habitantes en edad productiva (15 a 64 años) pasó de 57.2% a 64.4%; el porcentaje de población de 14 años o menos se redujo de 38.6% a 29.3% y la población mayor de 65 años aumentó de 4.2% a 6.3%. Estos datos relativos nos confirman que experimentamos un boom de población en edades productivas; sin embargo, existen señales de un envejecimiento de la población y un adelgazamiento de la base de las futuras pirámides poblacionales.

Gráfica 2. Pirámide poblacional de México



Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda 2010, INEGI.

Además, el cambio de la estructura poblacional y la oferta de trabajo relacionados con el bono demográfico, no parecen haberse convertido en factores que detonen, considerablemente, el crecimiento del producto o riqueza por habitante. Por el contrario, parece ser que el exceso de fuerza de trabajo, acompañado de una débil demanda de trabajadores por parte del conjunto de sectores formales de la economía, ha provocado en el mercado un mecanismo de contención para los empleos y salarios, cuya salida se ha reflejado en la informalización de las ocupaciones de muchas personas y en la migración, tanto interna como externa.¹⁰²

En el contexto censal, la migración se mide comparando el dato del lugar de nacimiento con el de residencia. Hablando de la **migración externa**, la población nacida en México residente en los Estados Unidos se calculaba en 0.73 millones para 1970, 2.2 millones para 1980, 4.4 millones para 1990, 8.1 millones para el año 2000 y 11.9 millones para el 2010.¹⁰³

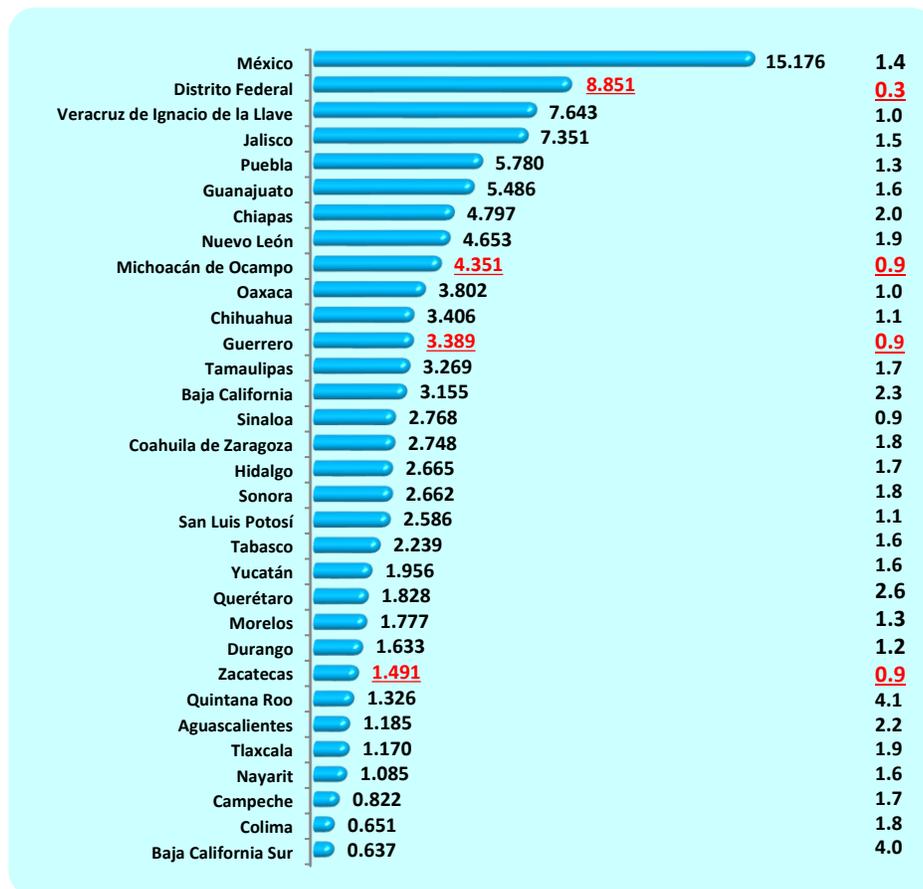
¹⁰² En el apartado sobre las características de las localidades en el Censo 2010, el 20.1% de éstas declararon que la falta de empleo o emigración era el problema principal de la localidad, 1 de cada 5 habitantes lo considera el problema principal. Las expectativas económicas negativas por el mediocre crecimiento del PIB nacional y del PIB per cápita, y las complejas transformaciones del mercado laboral que imposibilitan mejores trabajos, prestaciones y salarios, han estado acompañadas por la disminución de la tasa de crecimiento y la emigración desde los 80's.

¹⁰³ BBVA Research con cifras del CONAPO y estimaciones del Bureau of Census, Current Population Survey (CPS), marzo, 2008, 2009 y 2010.

Es sobre todo a mediados de los ochentas cuando empieza a aumentar el número de migrantes “ilegales” a Estados Unidos; más allá de esto, un estudio del *Census Bureau en el 2000*,¹⁰⁴ registró que cerca de 29 millones de ciudadanos de USA se identificaron ya sea como mexicanos, mexicanos-estadounidenses o de ascendencia mexicana, siendo la quinta ascendencia más citada de todos los estadounidenses.

En la gráfica 3 aparece la distribución de la población por entidad federativa, así como la tasa promedio de crecimiento poblacional de la última década. Destaca en primera instancia la enorme concentración poblacional: uno de cada 5 Mexicanos vive en el Distrito federal o en el Estado de México; si extendemos la cobertura a las 5 entidades con más habitantes, abarcamos el 40% de la población, y si tomamos las 10 entidades más pobladas, cubrimos el 60% del total del país. Los estados con mayor crecimiento absoluto en la última década son: Estado de México (2.1 millones), Jalisco (1.0 millones), Chiapas (0.876 millones), Guanajuato (0.823 millones) y Nuevo León (0.819 millones).

Gráfica 3. Población por entidad y tasa de crecimiento promedio anual, 2000-2010



Millones de habitantes y TDC promedio anual respectivamente.

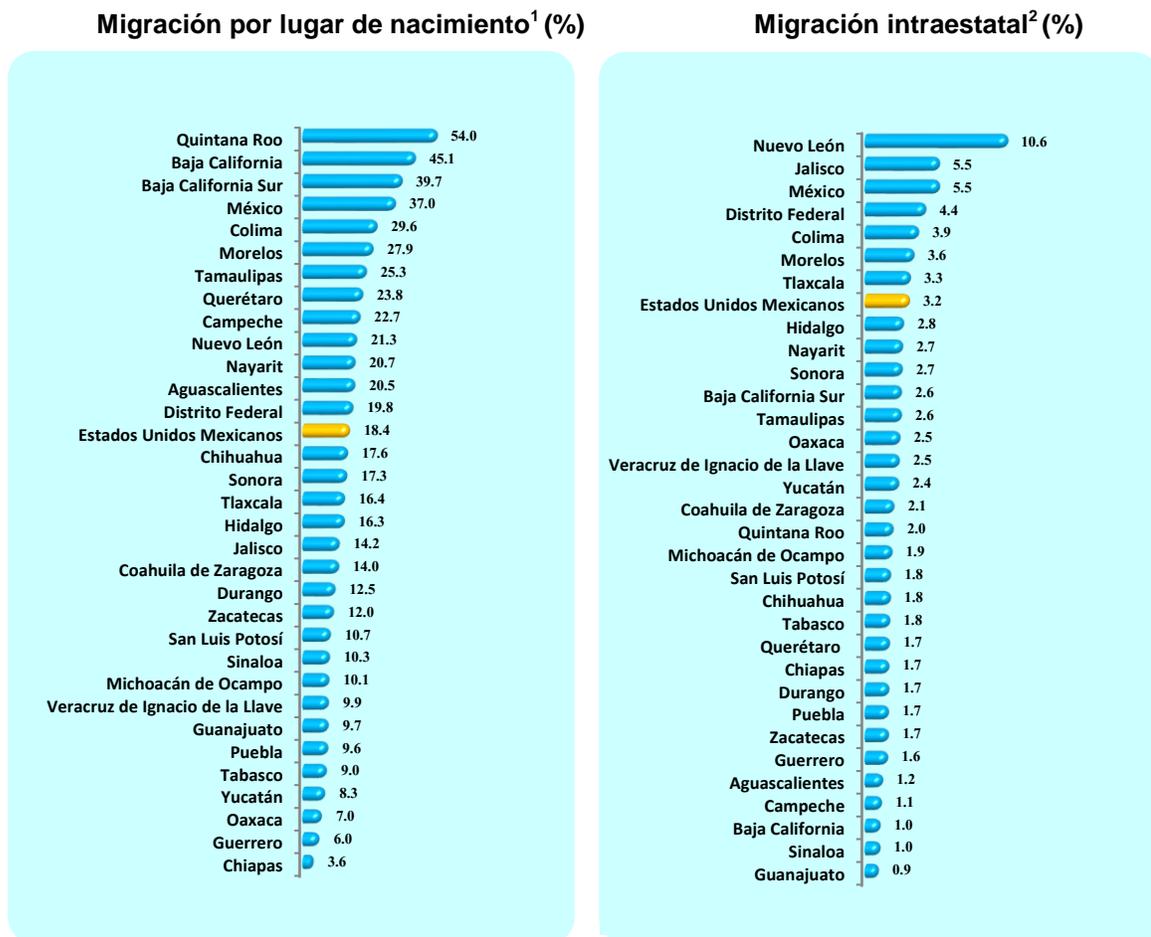
Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010, resultados definitivos, INEGI.

¹⁰⁴ Census Bureau, Census 2000 questionnaire, “The Hispanic Population in the US”, Guzmán Betsy. <http://www.census.gov/prod/2001pubs/c2kbr01-3.pdf>

En sentido relativo sobresalen las altas tasas de crecimiento poblacional de Quintana Roo (4.1%), Baja California Sur (4.0%) y Querétaro (2.6%). Aparecen en rojo y subrayadas, las tasas de las entidades que en la última década han tenido el menor crecimiento poblacional, destacan: el Distrito Federal, Michoacán, Guerrero y Zacatecas; que se han convertido en expulsores netos de habitantes. Más allá de que el Distrito federal sea un polo natural de atracción por el tamaño de su economía, en la gráfica 4 se aprecia como en la última década un número creciente de personas ha preferido dejarlo.

Finalmente, tanto la migración interna como externa han modificado la estructura y localización de la población. Al respecto, nos parece relevante conocer los movimientos entre entidades y al interior de sus municipios; con la finalidad de detectar cuáles son los polos de atracción contemporáneos de la población e identificar redistribuciones espaciales en ciertas zonas.¹⁰⁵ En este sentido, el censo del 2010 registró que a nivel nacional, el 18.32% de las habitantes (20.4 millones), se encontraba en situación de migración interestatal; además, el 0.86% había nacido en otros países (968 mil personas).

Gráfico 4. México: migración interna y saldo migratorio interno neto al 2010



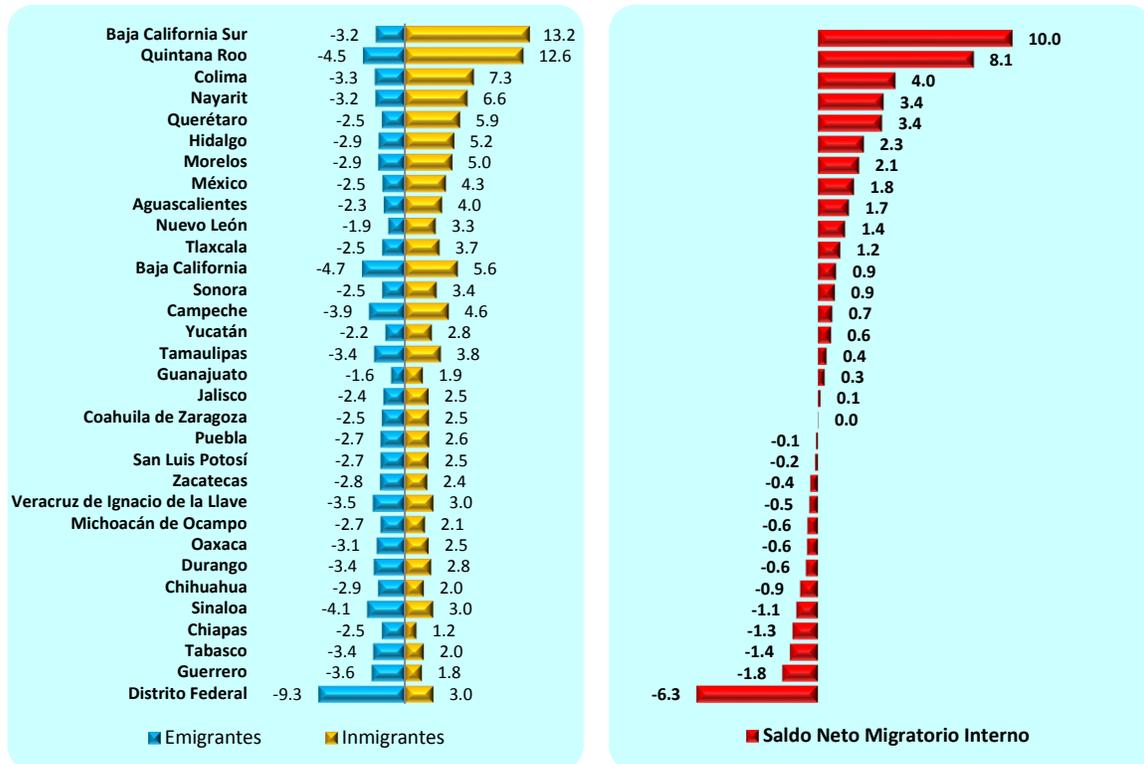
Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010, resultados definitivos, INEGI.

¹⁰⁵ Los censos preguntan la entidad de residencia cinco años antes de la fecha del levantamiento, lo que permite detectar incluso, a las personas que vivían en Estados Unidos u otros países en el periodo señalado y que regresaron a México.

En el gráfico 4 y su continuación, aparecen las entidades expulsoras y receptoras de la migración interna, destacan como entidades claramente receptoras: Quintana Roo, Baja California Sur, Colima, Nayarit y Querétaro; y como entidades con saldo migratorio neto negativo, principalmente el Distrito Federal, Al interior de las entidades, 3.34% de la población era de migrantes intermunicipales; 3.47%, migrantes interestatales; y 0.98%, inmigrantes provenientes de Estados Unidos, país hacia donde se dirige el 95% de los migrantes (emigrantes) mexicanos.

Gráfico 4 cont. México: migración interna y saldo migratorio interno neto al 2010

Migración interna: saldo neto migratorio por entidad federativa ³



Fuente: Censo de Población y Vivienda, 2010. INEGI

- 1/ Porcentaje de la población nacida en otra entidad o país. Los Estados con mayor población absoluta nacida fuera de la entidad son: Estado de México (5.6 millones), DF (1.8 millones), Baja California Norte (1.4 millones), Jalisco (1.0 millones) y Nuevo León (1.0 millones).
- 2/ Porcentaje del total de personas de 5 años y más en la República mexicana, que cambiaron su municipio de residencia dentro de la misma entidad. Migración por municipio de residencia en Junio del 2005.
Recordar que los censos preguntan la entidad de residencia cinco años antes de la fecha del levantamiento, lo que permite detectar Incluso, a las personas que vivían en Estados Unidos u otros países en el periodo señalado y que regresaron a México.
- 3/ Migración por entidad de residencia en Junio 2005 (migración interna), porcentaje.

Es importante destacar que hasta los años 70's la migración interna fue principalmente rural-urbana. Sin embargo, dentro del contexto de la globalización, las grandes ciudades han dejado de ser el único destino de la migración rural y el fenómeno ha adoptado nuevas pautas, como la migración entre distintas zonas urbanas e inclusive, aunque en menor proporción, de zonas urbanas a rurales.

En este contexto ha ocurrido algo muy particular, las grandes ciudades, particularmente la Ciudad de México, ya no son el destino principal de la migración; sino que se han identificado flujos importantes hacia ciudades de menor tamaño, siendo la excepción a esta

tendencia las grandes ciudades fronterizas, que han mantenido un saldo positivo migratorio desde los años sesenta.¹⁰⁶

Finalmente, cabe la pena destacar que la composición de las migraciones (internas y externas) también ha variado significativamente en términos de la edad, el sexo, el nivel de instrucción y el lugar de origen. **Partida V., 2010** señala: “la migración se hace a edades cada vez menores y los flujos de migrantes internos que hasta la mitad de los sesenta estaban compuestos predominantemente por mujeres, ahora están constituidos casi por igual por hombres y mujeres”.

¹⁰⁶ Para profundizar puede revisarse, Virgilio Partida B., “Migración interna”, en Los grandes problemas de México, Vol. I. El Colegio de México, 2010.

III.3 México: un país más urbano

Igual que el resto del mundo, nuestro país presenta un patrón acelerado de “urbanización, resultado de las migraciones, principalmente, de las zonas rurales hacia las urbanas y semiurbanas (urbano medio y bajo).¹⁰⁷ No obstante, al mismo tiempo que se intensifica el proceso de urbanización, se aprecia la dispersión del resto de la población en un gran número de localidades rurales (menores de 2,500 habitantes), lo que nos lleva a que el 23.2% de la población, habite en casi 189 mil pequeñas localidades distribuidas a lo largo del territorio nacional, número que contrasta contra las sólo 131 localidades de 100,000 habitantes o más que existen en todo el país, pero que concentran casi la mitad de la población.

La migración desde zonas rurales y entre entidades, junto con el crecimiento poblacional natural, constituyen la condición de la urbanización, que es el proceso de concentración de la población y de las actividades humanas en determinados espacios. México se ha urbanizado en forma ininterrumpida desde principios del siglo XX, aunque los cambios más relevantes ocurrieron a partir de los años cincuenta. En México se distinguen dos etapas: la primera, entre 1900 y 1940, de lenta urbanización; y la segunda, entre 1940 y 1960, de crecimiento acelerado de la urbanización. En esta segunda etapa, dicho proceso demográfico se asocia a los procesos de industrialización y de sustitución de importaciones, así como al éxodo rural debido al cambio de las relaciones de producción en el campo, la nueva etapa de concentración de la tierra, la innovación en los cultivos, etcétera, lo que llevó a una concentración creciente de actividades productivas en las grandes ciudades y, por ende, a un crecimiento poblacional.

El cuadro 3 nos muestra la evolución del componente urbano en los últimos 50 años. Todavía en los 60’s del siglo pasado el porcentaje de población que habitaba en zonas menos urbanas, respecto a las urbanas, era claramente mayoritario, 80%-20%. Además, propiamente la mitad de la población total habitaba en zonas rurales (menos de 2500 habitantes).

Esta composición se ha modificado desde entonces; para los 80’s la diferencia se había cerrado, 60% de la población habitaba en zonas menos urbanizadas y 40% en las más urbanizadas (más de 100 mil habitantes); uno de cada 3 mexicanos todavía habitaba en zonas rurales. De los 80’s a la fecha la relación se ha cerrado aún más, para el 2012 habitaban más personas en áreas menores a 100 mil habitantes; sin embargo, la proporción era ya muy parecida, 52% contra 48%, todavía 1 de cada 5 mexicanos habita en zonas rurales.

¹⁰⁷ La clasificación del INEGI para las áreas urbanas es: áreas más urbanizadas (Localidades de 100 mil habitantes o capitales de Estado); áreas menos urbanizadas (Localidades de 100 mil habitantes o menos). A su vez, éstas áreas menos urbanizadas se subdividen en urbano medio (Localidades de 15,000 a 99,999 habitantes), urbano bajo (Localidades de 2500 a 14,999 habitantes) y rural (localidades menores de 2500 habitantes).

Cuadro 3. Estructura de la población según áreas urbanizadas y no urbanizadas

	Población Total ¹	Tasa de crecimiento poblacional por década		En Áreas más urbanizadas ²	% de la Pob. Total	Áreas menos urbanizadas ³							
		M.lineal	INEGI*			Total	% de la Pob. Total	Urbano medio ⁴		Urbano bajo ⁵		Rural ⁶	
								% de la Pob. Total	% de la Pob. Total	% de la Pob. Total	% de la Pob. Total	% de la Pob. Total	% de la Pob. Total
1960	34,923,129	3.5%	3.1%	6,512,232	18.6%	28,410,897	81.4%	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	17,218,011	N.D.
1970	48,225,238	3.8%	3.4%	11,242,243	23.3%	36,982,995	76.7%	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	19,916,682	N.D.
1980	66,846,833	3.9%	3.2%	27,139,814	40.6%	39,707,019	59.4%	7,272,934	10.9%	9,692,790	14.5%	22,741,292	34.0%
1990	81,249,645	2.2%	2.0%	36,069,806	44.4%	45,179,839	55.6%	11,284,311	13.9%	10,605,604	13.1%	23,289,924	28.7%
1995	91,186,620			42,287,319	46.4%	48,899,301	53.6%	12,346,110	13.5%	12,398,416	13.6%	24,154,775	26.5%
2000	98,295,235	2.0%	1.9%	46,689,312	47.5%	51,605,923	52.5%	13,415,963	13.6%	13,276,421	13.5%	24,913,539	25.3%
2005	103,830,835			50,836,643	49.0%	52,994,192	51.0%	14,392,347	13.9%	14,163,817	13.6%	24,438,028	23.5%
2010	112,136,210	1.6%	1.4%	53,626,398	47.8%	58,509,812	52.2%	16,585,884	14.8%	15,922,930	14.2%	26,000,998	23.2%
2011	113,558,599			54,290,617	47.8%	59,267,982	52.2%	16,808,280	14.8%	16,129,637	14.2%	26,330,065	23.2%
2012	114,950,586			54,940,326	47.8%	60,010,260	52.2%	17,026,520	14.8%	16,332,136	14.2%	26,651,604	23.2%

Fuente: Indicadores sociodemográficos de México, 1930-2000, apartado sobre población basado en los censos VIII, IX y XII, INEGI 2010. Los datos desde 1995 y hasta 2005 corresponden a los segundos trimestres de cada año, (ENOE), serie unificada con proyecciones del conteo de población(2005). Los datos para 2010-2012, corresponden a los segundos trimestres ENOE, pero basados en los resultados del censo (2010).

1/ Como se explica en el apartado de fuentes a utilizar, el propio INEGI acepta que existen disparidades entre Censos y Encuestas, debido a que el proceso de levantamiento de datos, la periodicidad e incluso la fecha de levantamiento pueden no ser las mismas. Esto no quiere decir que los datos sean incorrectos, sino que provienen de metodologías distintas. Sin embargo, donde esta discrepancia es menos importante, precisamente en los indicadores de población total, ya que los datos absolutos de las encuestas en hogares se ajustan siempre a proyecciones demográficas, no sólo con la finalidad de tener un referente poblacional en periodos intercensales, sino también para eliminar las fluctuaciones en los datos estimados que son inherentes a los esquemas de muestreo probabilístico propios de estas encuestas, lo que facilita las comparaciones en el tiempo. Las proyecciones se actualizan cada vez que se tienen nuevos datos de población; en este contexto, el Censo de Población y Vivienda 2010, al proporcionar información nueva sobre la magnitud y la distribución de la población en el país, obliga a que el Consejo Nacional de Población reelabore las proyecciones demográficas oficiales, proceso que está en marcha. Ante esta situación, y con el propósito de que los usuarios de la información de la ENOE dispongan de resultados en cifras absolutas, el INEGI elaboró una estimación poblacional interna que ajusta los resultados de la encuesta a los del censo. Por lo anterior, los datos de la ENOE que ahora se presentan a nivel nacional, por entidad federativa y para cuatro tamaños de localidad tienen carácter preliminar y serán sustituidos una vez que se disponga de las nuevas proyecciones oficiales de la población del país.

* Tdc: Tasa de crecimiento poblacional, promedio anual proporcionada por el INEGI para varias décadas, aparece así en el censo 2010. Por la longitud y características de la serie no se usa un modelo lineal, sino otra aproximación para periodos intercensales. Ver Nota.

Nota: La tasa media de crecimiento anual (TMCA) se calculó con la siguiente fórmula: $[(P/P_0)^{1/t} - 1] \times 100$, donde P representa a la población al final del periodo de estudio; P₀, la población al inicio del periodo; y "t", la magnitud de dicho periodo. Se puede también consultar: México de un vistazo, 2010, INEGI.

2/ Localidades de 100 mil habitantes y más.

3/ Localidades menores a 100 mil habitantes.

4/ Localidades de 15 000 a 99 999 habitantes.

5/ Localidades de 2 500 a 14 999 habitantes.

6/ Localidades menores de 2 500 habitantes.

El grado de urbanización crece si tomamos en cuenta a las áreas más urbanizadas más el componente urbano medio y urbano de las áreas menos urbanizadas; es decir, dejando fuera el componente rural. Tendríamos entonces que el 76.8% de la población mexicana reside en localidades de 2,500 o más habitantes. Es decir, 3 de cada 4 mexicanos reside en zonas urbanas y sólo un 23.2% en localidades rurales con menos de 2500 habitantes.¹⁰⁸

En valores absolutos, de los 114.9 millones de mexicanos para el segundo trimestre del 2012, 88.2 millones habitaban en localidades de tipo urbano: urbano alto 54.9 millones, urbano medio 17 millones y urbano bajo 16.3 millones, y sólo 26.6 millones habitaban en localidades de tipo rural.

Al respecto, vale la pena destacar que en las localidades menores de 2,500 habitantes, la fecundidad y la mortalidad son relativamente más elevadas y la esperanza de vida es también menor como puede verse en el cuadro 3A.¹⁰⁹ Como señalamos, la población experimenta un proceso de envejecimiento que es más acelerado en unas regiones que en otras. Las diversas aproximaciones al estudio del envejecimiento de la población coinciden en que en los países desarrollados los procesos se han dado de manera acompasada, de tal manera que han podido ajustarse al propio avance socioeconómico y de infraestructura.¹¹⁰ Parece que en los países en desarrollo, como es el caso de México, los cambios poblacionales se han dado con mayor velocidad y en un contexto de bajo crecimiento económico, lo que ha creado dificultades para ajustar el sistema a las necesidades de los

¹⁰⁸ Entre el Censo del 2010 y el Censo del 2000 se observa asimismo, que las poblaciones urbanas pequeñas y medianas crecen más que las grandes ciudades. Características sociodemográficas, Censo de Población y Vivienda 2010, INEGI.

¹⁰⁹ La fecundidad en municipios con menores niveles de vida (IDH), es más del doble de que la se o Estos son datos duros que deben ser tomados en cuenta a la hora del diseño de políticas públicas. Censo 2010, INEGI.

¹¹⁰ Informe sobre población de las Naciones Unidas, 2011.

habitantes (empleo, salarios, seguridad social, retiro, pensiones y adecuaciones del sistema de salud, etc.).

Cuadro 3A. Promedio de hijos nacidos vivos según escolaridad y tasa de fecundidad

Promedio de hijos nacidos vivos de las mujeres de 15 a 49 años, según escolaridad	1990	2000	2010	Tasa global de fecundidad (TGF) según área urbana	1990	2000	2010
	Total Nacional	2.4	2.0		1.7	Total Nacional	3.0
Educación Media y Superior			1.1	100,000 y más habitantes		2.4	2.1
Secundaria			1.6	15,000 - 99,999 habitantes		2.8	2.4
Primaria completa			2.5	2,500 - 15,000 habitantes		3.1	2.6
Primaria incompleta			3.3	Menos de 2500 habitantes		3.8	2.9
Sin escolaridad			3.5				
				Distribución porcentual de la población por tamaño de localidad de residencia	1990	2000	2010
				100,000 y más habitantes	44.4	47.3	47.8
				15,000 - 99,999 habitantes	13.1	13.6	14.7
				2,500 - 15,000 habitantes	13.9	13.7	14.3
				Menos de 2500 habitantes	28.6	25.4	23.2

Fuente: Censos de población y vivienda, 1990, 2000 y 2010, INEGI.

Si bien el proceso de urbanización no se ha detenido; los cambios económicos, políticos, demográficos y sociales, asociados a la implementación del NME, coexisten con nuevas tendencias observadas; ya que a pesar de la continua urbanización, se redujo el crecimiento de las grandes ciudades y, como hemos dicho, las urbes intermedias empezaron a recibir flujos migratorios. Inclusive, en algunos casos se registra una reducción en la población de las grandes concentraciones, cuyos habitantes se desplazan hacia centros más pequeños. Este fenómeno ha estado acompañado de la disminución de la fecundidad en general y del cambio de la migración rural, que empieza a dirigirse a ciudades de tamaño intermedio, como puede verse en la distribución de población por tamaño de localidad en el cuadro 3A.

La tendencia de reducción poblacional de las grandes metrópolis, el Distrito Federal, por ejemplo, abre un panorama que podría resultar novedoso para la investigación demográfica.¹¹¹ Resaltan variables como la desconcentración hacia áreas no metropolitanas, la dinámica del crecimiento de ciudades intermedias, la disminución del éxodo rural, etc. En este sentido, es importante reflexionar en qué medida el proceso de globalización y la implementación del NME han afectado procesos como la redistribución espacial; el impacto en los mercados de trabajo; los condicionantes de los nuevos patrones de migración interna y las formas de inserción de los migrantes en la actividad económica del lugar de destino. Sigue siendo frecuente que la migración interna no logre remontar la pobreza de la que tratan de escapar miles de personas en sus localidades de origen, ya que muchas veces, terminan en ocupaciones con salarios precarios, sin acceso a seguridad social y ningún tipo de prestaciones al interior de las áreas urbanas donde se desplazan.

Una de las complicaciones respecto a las relaciones entre la evolución de la población y el mercado de trabajo en México, está relacionado con el comportamiento del flujo migratorio, cuando este se daba directamente de las zonas rurales a las grandes ciudades, era más factible proyectar a futuro sus determinantes, comportamiento y magnitud.

¹¹¹Partida V., (2010).

Con los nuevos patrones de la migración, en gran medida interregional, parece que se dificultan las proyecciones a corto plazo sobre la orientación e intensidad de la migración interna en México; así como el diseño de políticas públicas que coadyuven o reorienten las desviaciones no deseadas.

Desde un enfoque estrictamente económico, esta movilidad sigue siendo una forma socorrida de buscar escapar de las privaciones de la pobreza y uno de los mecanismos “naturales” para buscar un flujo de ingresos mayores en áreas urbanas o en el exterior. Sin embargo, la migración también se expone a la explotación y la inequidad en muchos sentidos, debido principalmente a la indefensión a la que se ven expuestos muchos de los trabajadores en las distintas ocupaciones que desempeñan, tanto las más “formales” como las plenamente “informales”. Finalmente, no hay que perder de vista que el crecimiento de la población, la disminución de la tasa de crecimiento, el aumento del flujo migrante interno y externo en el contexto global y la creciente urbanización con sus nuevas pautas, tienen implicaciones económicas, políticas, sociales y ambientales. Por ello, tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, el avance demográfico y su tendencia deben ser estudiados en un contexto mucho más amplio, y por supuesto, asociados a los retos que plantean las modificaciones estructurales conectadas al mercado de trabajo, la sustentabilidad, el agotamiento de los recursos y el cambio climático observados en las últimas décadas.

III.4 Las modificaciones en la ocupación y desocupación en México en el contexto del NME

México emprendió un viraje en la estrategia de crecimiento y desarrollo a partir de 1982. Desde entonces, la mayor participación de los agentes privados en la economía, el “adelgazamiento” y cambio de rol del papel del Estado en la política económica, la privatización de empresas públicas, la apertura de la economía, la disminución de la protección comercial, la flexibilización de la paridad cambiaria, de la tasa de interés, la apertura del mercado de capitales, la privatización bancaria, la promoción de exportaciones, la desregulación y particularmente el equilibrio fiscal y monetario asociados al control de la inflación; se convirtieron todos ellos, desde la perspectiva oficial y en la visión de sus mentores, en los mecanismos correctores del atasco económico originado por las estrategias de sustitución de importaciones y de monoexportación petrolera que colapsaron en 1982.

El viraje sugerido hablaba de realizar reformas estructurales en tres direcciones, una Reforma Económica que permitiera pasar de una economía cerrada y protegida a otra abierta y competitiva privilegiando la “eficiencia” de los mercados y la empresa privada. Una reforma del Estado que hiciera las modificaciones legales para garantizar la continuidad del proceso, reformando y construyendo un nuevo marco jurídico acorde a la modernidad, con la finalidad de proteger y dar certidumbre a las reformas en general, así como a los intereses de los empresarios nacionales y extranjeros involucrados. Finalmente una reforma financiera que garantizara un nuevo rol de los agentes privados en el mercado (bancos, casas de bolsa, calificadoras, etc.). En general, acceso a nuevas formas e instrumentos de financiamiento tanto nacional como global y la entrada de nuevos jugadores privados en línea con las modificaciones que el mundo experimentaba.

El conjunto de reformas emprendidas como paradigma de solución a la crisis de la deuda y de la reciente trayectoria de bajo o nulo crecimiento de muchos países latinoamericanos, luego bautizadas como “Reformas del Consenso de Washington”¹¹², fueron apoyadas por prestigiados organismos internacionales como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). Como es sabido, el término “neoliberalismo” se asocia con lo que se conoce como Consenso de Washington, una serie de recomendaciones de tipo académico presentadas en Enero de 1990 por John Williamson.¹¹³ Para él, las políticas que se estaban instrumentando en América Latina eran el resultado de un proceso de convergencia intelectual, y no eran más que el resultado de un consenso nacional dentro de los países latinoamericanos que las estaban promoviendo. Es conocido también que una década después, ya pasados los peores momentos de la crisis mexicana de 1994-95 (efecto tequila); de la crisis brasileña y su efecto samba; de la crisis rusa y su efecto vodka; y de la crisis asiática del 97 y su efecto dragón; Williamson rechazó que su publicación hubiera propuesto un programa de política económica, y advirtió acerca de confundir un proceso de convergencia intelectual con una serie de recetas impuestas por organismos internacionales e incluso se lamentó de que las recomendaciones que él había enumerado se usarán como sinónimo de lo que se conoce como fundamentalismo de mercado o neoliberalismo.¹¹⁴

Hacia el final del sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), se presumían las cifras de algunos indicadores, como los frutos del rumbo adoptado por las primeras reformas del NME y como un logro del “consenso” social aterrizado en los llamados pactos de estabilización. Para inicios de 1994, destacaba que la tasa de inflación había pasado de cerca de 160% en 1987 a 7% en ese año, existía un superávit de 0.4% del PIB en las finanzas públicas y la crítica situación de la deuda externa heredada de 1982 había avanzado hacia una renegociación.¹¹⁵

No obstante, a partir del levantamiento zapatista en Enero de 1994 y sobre todo con el asesinato del candidato a la presidencia por parte del PRI, Luis Donaldo Colosio, la economía mexicana fue pasando de la euforia al desdén. No es tan difícil entender la mecánica del colapso, si razonamos que la economía mexicana había acumulado un déficit

¹¹² El término Consenso de Washington proviene de “What Washington Means by Policy Reform”, artículo publicado por Williamson en 1990. Puede verse también, John Williamson, ed., *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Washington, D.C., Institute for International Economics, 1990, publicado en la revista del instituto, *Policy Analysis in International Economics*, enero de 1990, con el título “The Progress of Policy Reform in Latin America”.

¹¹³ La lista de 10 instrumentos que Williamson estableció como necesarios para obtener reducciones de la deuda externa y recuperar el crecimiento económico, eran: 1) Disciplina fiscal; 2) Reordenación del gasto público hacia campos como atención a salud básica, educación primaria e infraestructura, que ofrecieran simultáneamente altos rendimientos económicos y potencial para mejorar la distribución del ingreso; 3) Reforma fiscal, mediante la disminución de tasas marginales y aumento de la base fiscal; 4) Liberalización de las tasas de interés; 5) Tipo de cambio competitivo; 6) Liberalización del comercio; 7) Liberalización de entradas de inversión extranjera directa; 8) Privatización; 9) Desregulación y 10) Certidumbre en los derechos de propiedad. Véase, Salinas de Gortari, Carlos. *La década perdida, 1995-2006. Neoliberalismo y populismo en México*. Ed. Debate, p 45.

¹¹⁴ Al respecto puede verse J. Williamson, “What should the World Bank think about the Washington Consensus”, *The World Bank Research Observer*, Agosto 2000.

¹¹⁵ Renegociación que había iniciado con el llamado Plan Brady.

en cuenta corriente por más de 23,000 MDD de 1987 a 1994 y que este estaba siendo financiado con la entrada de recursos del exterior, sobre todo inversión de cartera. Resulta claro que ante una modificación importante del riesgo-país, la situación podía volverse insostenible, como de hecho ocurrió. Las reservas internacionales pasaron, de cerca de 30,000 MDD a inicios de marzo de 1994, a poco más de 6,600 MDD a mediados de diciembre de 1994. La tasa de interés se disparó del 15% al 35% entre noviembre y diciembre del mismo año. Se sabe que el suceso que más afectó la salida de capitales, aumentando considerablemente el riesgo-país, fue el asesinato de Luis Donald Colosio. Poco más de 10,300 millones de dólares salieron en las 3 semanas y media posteriores al día de su asesinato, ocurrido el 23 de marzo de 1994.

El estrepitoso colapso de la economía mexicana se reflejó en una caída del PIB de -6.9% para 1995 (-6.2% en la actual serie del BIE, INEGI); además, se tuvo que pactar un doloroso y polémico rescate financiero que transitó del FOBAPROA al IPAB, y que se calcula en más de 100,000 MDD de ese entonces.¹¹⁶

Los efectos en otras variables también fueron considerables, el tipo de cambio se disparó de aproximadamente 3.20 pesos por dólar a más de 8.00 pesos por dólar y el gobierno tuvo que negociar vía **fast track**, una línea emergente de crédito por 52,000 MDD con el gobierno de los Estados Unidos, esto para cumplir con las obligaciones de corto plazo de los llamados tesobonos.¹¹⁷

En el mercado de trabajo las secuelas de esta crisis fueron terribles, propiamente se duplicó el desempleo abierto en dos años, pasando de 819,132 desocupados en el registro de la ENE-93 a 1,677,416 en el registro de la ENE-95; por lo que los efectos sobre el mercado laboral del conjunto de cambios asociados a las reformas estructurales emprendida en los 80's, se han cuestionado desde sus inicios. En el primer capítulo de esta tesis, nos referimos a este conjunto de reformas como nuevo modelo económico (NME), la finalidad era distinguirlo del modelo anterior donde sobresalían la protección, la intervención del Estado, la política industrial activa y las economías cerradas.¹¹⁸

Según el país de referencia, las reformas del NME o neoliberales, tienen ya un período de gestación y maduración de 20 a 30 años, por lo que podría decirse que el modelo, en realidad, no tiene nada de novedoso. En la actualidad, destacan como argumentos en su contra, los efectos sobre las variables del mercado de trabajo en México y el mundo, como: el volumen y calidad de empleos generados, el acceso a seguridad y prestaciones sociales,

¹¹⁶ Al respecto puede revisarse Di Costanzo Mario y Jorge Francisco Moncada, "El saqueo a los mexicanos", México, Grijalbo, 2005; y el Informe Final de la Comisión para la Investigación del IPAB, México, Agosto 2006.

¹¹⁷ Instrumentos denominados en pesos pero pagaderos en dólares al día de vencimiento; con esto, la deuda al vencimiento se movería en el mismo porcentaje que el desliz que sufriera la moneda durante el período. Su colocación aumentó considerablemente entre abril y diciembre de 1994, y fueron colocados entre el público inversionista del exterior, en su mayoría, tenedores norteamericanos.

¹¹⁸ Para un análisis completo de las fases de transición en AL de la estrategia del NME (modelo Neoliberal), puede verse el prólogo de Alejandro Foxley en Víctor Bulmer-Thomas (comp.). El nuevo Modelo Económico en AL. Lecturas del trimestre económico No. 84. FCE, 1997. Para un análisis específico del caso mexicano, Aspe Armella, Pedro. El camino mexicano de la transformación económica. FCE, 1994.

así como el nivel de salarios y su poder adquisitivo; temas que constituyen el objeto de estudio de este trabajo.

Por otro lado, sigue presente un viejo debate en los países del orbe suscritos a las políticas del NME. Se pensaba que la desigualdad, la inequidad y la pobreza podrían reducirse de forma considerable, conforme este modelo se implementará y consolidara su crecimiento. Como sabemos, esto no ha sucedido en México y muchos otros países.

Así que el debate gira alrededor de cuantas reformas más en la misma dirección hacen falta para conseguir el crecimiento anhelado y si este será posible a tasas mayores. Es decir, si ha sido la aplicación incompleta o poca profunda de algunas reformas lo que ha minado su capacidad para mejorar los resultados en los frentes de crecimiento, desigualdad y pobreza. En estos casos se discute cuáles son las reformas pendientes y como implementarlas.

Por otra parte, una visión alterna insiste en el agotamiento del modelo y las distorsiones que este ha producido sobre muchos indicadores, entre ellos, los del mercado de trabajo. En este caso, las reformas pendientes deberían mirar en una dirección distinta.

Así, la otra cara del debate argumenta que, quienes han conseguido los mejores resultados en estos y otros frentes, han hecho una mezcla entre elementos ortodoxos y heterodoxos. Esto de acuerdo a la estructura inicial de su economía, la conveniencia de hacer reformas de forma diferenciada y la coyuntura temporal. Incluso han desconocido algunas de las reformas iniciales sugeridas por el NME, o las han postergado para cuando lo juzguen pertinente. En este caso, con más heterodoxia destacan: China, Brasil, India, Corea del sur y Taiwán.¹¹⁹

Por otro lado, giran al respecto también, las “modernas” hipótesis sobre el papel de la ideología en la consolidación del cambio estructural presente en México, A.L. y el mundo. Aquí se plantea hacer una revisión de las reformas hacia el mercado desde una perspectiva histórica, a la par que se discute el papel que desempeñaron el Mercado y el Estado; así como los problemas que estos han tenido para alcanzar el desarrollo. Al estudiar las causas del prolongado estancamiento en que esta sumida la economía mexicana, afirman que en el pasado a menudo no se supo reconocer los verdaderos obstáculos al desarrollo económico y actualmente podría estar ocurriendo lo mismo.¹²⁰

Hechas las reflexiones pertinentes al comportamiento de la población y las modificaciones estructurales emprendidas en el contexto del NME, procederemos con el análisis y caracterización de los indicadores de empleo (ocupación) y desempleo involuntario (desocupación involuntaria) en las encuestas del INEGI que servirán como fuentes principales.

¹¹⁹ Al respecto se puede destacar el trabajo de Meredith Woo-Cumings, “La economía política del crecimiento en el Asia Oriental” en Masahiko Aoki, Hyung-Ki Kim y Masahiro Okuno-Fujiwara (comps.). El papel del gobierno en el desarrollo económico del Asia Oriental. Lecturas del Trimestre Económico # 91. FCE, 2000.

¹²⁰ Rolando Cordera y Carlos Javier Cabrera Adame (coords.). El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México. Lecturas del Trimestre Económico, UNAM. FCE, 2008.

III.5 Planteamientos y objetivos que persigue la investigación a partir del análisis de la ocupación y desocupación en México

Nos interesa caracterizar las transformaciones del mercado de trabajo en el contexto del NME, a partir de la evolución cualitativa y cuantitativa de los conceptos de empleo y desempleo, en el tránsito hacia el uso generalizado de los conceptos e indicadores de ocupación y desocupación en la ENOE. Abordaremos

Inicialmente hemos abordado la investigación, dando seguimiento y caracterizando el debate respecto al estudio del trabajo dentro del sector formal versus informal. Para ello hemos hecho un recorrido histórico de los conceptos relacionados al mercado de trabajo en los referentes de la OIT y en las encuestas del INEGI, por lo que nos interesa:

- 1) Describir la evolución de la población del país, como componente total de la oferta de trabajo.
- 2) Construir la base de datos compuesta y/o justificar su construcción para el análisis de las variables de empleo y desempleo a través del período (1988-2012).
- 3) Analizar la evolución de las principales categorías dentro del tránsito de ENE-ENOE en el período definido.
- 4) Distinguir y analizar la estructura y evolución de la ocupación versus el empleo decente.
- 5) Distinguir la aparición, crecimiento y evolución de todas las nuevas formas de trabajo que se presentan en la economía informal y
- 6) A partir del estudio y análisis, detectar si existe algún tipo de tendencia hacia la “precarización” de una parte importante del mercado de trabajo en México y dar una idea clara de sus dimensiones a partir de distintos indicadores en los registros de las encuestas del INEGI.

Al respecto del mercado de trabajo, así como del tipo de empleos generados en México, existen 2 registros que se consideran sólidos: los del IMSS y los del INEGI. Sin embargo, los datos generados por el INEGI parecen ser una mejor base para cuantificar y explicar el fenómeno presente en México, ya que separan en categorías la ocupación y desocupación y, son capaces de mostrar en cierta medida, lo que sucede con el desempleo involuntario.

Analizando el comportamiento y la evolución de las cifras de las encuestas del INEGI, podemos generar una explicación atingente del fenómeno que rodea y caracteriza las modificaciones presentes en la estructura del mercado de trabajo en los últimos 24 años en México.

Los indicadores del INEGI a partir de las encuestas existentes, nos permiten observar algunas de las complejidades que tiene en México la ocupación parcial (subocupación) y la evolución de los indicadores de ocupación ligados a las categorías de informalidad.

Además, a partir del 2005 y como resultado de los registros del nuevo cuestionario de la ENOE, podemos dar seguimiento a un primer registro de los “desalentados” que existen en el país (**PNEA→Población Disponible→Desalentados**).¹²¹

Otra razón para utilizar como fuente principal los registros del INEGI, es que estos siguen criterios aceptados internacionalmente. Por lo que constituyen una muestra más amplia, robusta, de mayor desagregación y más confiable; para hacer inferencias de la evolución del fenómeno real y por ende, caracterizar y comprender, de mejor forma, la transformación de la estructura del mercado de trabajo en México. Por eso, más allá de los cuestionamientos y limitantes que pudieran encontrarse a conceptos, definiciones y mediciones del INEGI, sus datos constituyen una fuente sólida para ubicar la evolución y transformación del mercado de trabajo en el contexto de esta tesis.

Por otro lado, la OIT que coteja indicadores para todo el mundo, toma como base las fuentes proporcionadas por las agencias e instituciones autorizadas en cada país. La agencia especializada y construida para tales fines en México es el INEGI, y por eso haremos usos de sus fuentes.

No obstante, cuando sea necesario también haremos uso de los registros proporcionados por el IMSS, ya que pueden resultarnos útiles para contrastar información. Hemos destacado que el ideal, en el contexto global del NME, es que el llamado empleo decente aumente y se consolide. Por empleo decente la OIT entiende: **“un trabajo productivo con una remuneración justa, seguridad en el lugar de trabajo, protección social para las familias y mejores perspectivas para el desarrollo personal y la integración social”**.¹²²

Cuando hablamos de empleo formal con prestaciones, los registros del IMSS pueden considerarse una buena aproximación al concepto del empleo decente en el caso de México. En este contexto, los revisaremos como complemento a los datos aportados por el INEGI.

Una vez aclarado esto, lo primero es ubicar las 2 grandes vertientes de empleo que se generan en México, el formal con prestaciones (empleo decente) y toda la otra estructura de empleo generado por las unidades económicas, donde existen distintos grados de informalización de las relaciones laborales, ya sea por la ausencia de contrato, por el no accesos a los servicios de salud, por la falta de prestaciones sociales, etc. Tener presente esto nos permitirá correlacionar la evolución y la transformación estructural del mercado de trabajo en México, con la evolución de las unidades económicas empleadoras.

Finalmente, citamos que no existe hasta la fecha una sola serie unificada para 1988-2012 o 1990-2012; en dicho contexto, de poco sirve contar con datos de más de 20 años si “estructuralmente” no son comparables.

¹²¹ Esto puede resultar relevante, ya que en sentido académico, se discute la posibilidad de que estos desalentados puedan estar escondiendo la presencia de un desempleo mayor al que registran los indicadores tradicionales.

¹²² OIT (2002). Véase además, el capítulo 1 de esta Tesis para ubicar la evolución del debate sobre el concepto de empleo decente en contraposición del desarrollo y evolución del concepto de informalidad.

Por ende, siempre que las categorías y datos puedan ser comparables para ambos períodos será señalado, y cuando esto no pueda hacerse sin que implique un sesgo de especificación considerable, acotaremos las inferencias respectivas sólo al período de referencia destacándolo del resto, con la idea de no hacer cuestionables las inferencias obtenidas. Teniendo en cuenta estas reflexiones, podemos iniciar el análisis de la evolución de la ocupación y desocupación en México.

En esta investigación se buscan detectar los cambios o transformaciones del mercado de trabajo mexicano en el contexto de la implementación del NME, intentando distinguir los incentivos para el flujo migrante entre sectores; así como los incentivos y obstáculos que tienen los trabajadores para penetrar la esfera de empleo formal (decente), o engrosar las filas de la informalidad en México, cualesquiera formas en que se dimensione y mida el fenómeno (inicialmente sector informal, luego economía informal y más recientemente informalidad ampliada).

La idea central consiste en hacer un minucioso análisis (cualitativo y cuantitativo) que nos permita entender la evolución y transformaciones del mercado de trabajo mexicano en su conjunto, en el contexto de las modificaciones estructurales que ha implicado la implementación del (NME). Nos interesa averiguar cuáles han sido las consecuencias, sobre el mercado de trabajo en general, de las reformas implementadas desde finales de los ochentas, así como los escenarios y perspectivas que las transformaciones plantean.

Buscamos entender cuáles son las razones del monto y tipo de empleos generados por la economía mexicana durante este período y cuál es la relación de este comportamiento con los incentivos del viraje que nos ha llevado de una economía cerrada, protegida y direccionada por el Estado, a una economía abierta, liberalizada y direccionada por los mercados.

Puntualmente nos interesa averiguar:

- 1) En qué tipo de sectores económicos y unidades económicas (empresas) se detectan tendencias consistentes (crecientes o decrecientes) de creación o desaparición de puestos de trabajo.
- 2) Cuáles son las características destacables (cuantitativas y cualitativas) de los tipos de empleo generados en las últimas 2 décadas (cuando las reformas básicas del NME) ya estaban aterrizadas. Para ello, trataremos de medir y caracterizar la evolución de la estructura de empleos decentes vs. informales, según la OIT.
- 3) Cuáles son las implicaciones económicas, políticas y sociales que pueden inferirse de la evolución y transformación del mercado de trabajo en México.
- 4) Los logros del modelo de apertura mexicano (exportación de manufacturas, re-atracción de IED e IEC, conquista de mercados externos, etc.) han podido transmitirse a un amplio espectro del mercado de trabajo nacional, en sentido del tipo y calidad de empleos creados en más de 20 años.

- 5) Cómo ha evolucionado el poder adquisitivo del salario y cuáles son las condiciones de empleo (seguridad social) de los trabajadores mexicanos, así como las tendencias al respecto.
- 6) Finalmente, cuáles son las señales, cuantitativas y cualitativas, para poder afirmar que los efectos generales de la nueva estrategia económica, han sido de mejoramiento o de empeoramiento de las condiciones de trabajo en México y con qué indicadores pueden corroborarse posturas al respecto.

Una vez analizada la estructura del mercado de trabajo en México y a partir de las inferencias obtenidas, se buscaría dar respuesta a cuestionamientos en 3 direcciones para ordenar las conclusiones.

Primero. ¿Cuáles son las recomendaciones que pueden hacerse para corregir o limitar el comportamiento de los resultados no deseados respecto a la cantidad y tipo de ocupaciones y empleos generados? Esto implica el análisis de las transformaciones en la ocupación, el perfil de ocupados y los nichos donde se localizan.

Segundo. ¿Son los tipos de desempleo y subempleo presentes (desocupación y subocupación), y la estructura de prestaciones sociales de una gran cantidad de trabajos, algo que debería buscar revertirse y mediante qué tipo reformas puede conseguirse esto. Lo anterior implica el estudio de la estructura de desocupación y de los desocupados en México.

Tercero. ¿Qué podemos esperar, objetivamente, de la implementación de una reforma laboral, como la planeada desde la perspectiva oficial en México? Esto implica el análisis de la evaluación de las políticas de empleo implementadas (PAMC) en los últimos años, y las propuestas, desde distintos frentes, alrededor de las transformaciones necesarias y las políticas que deberían implementarse buscando mejorar los indicadores del mercado de trabajo.

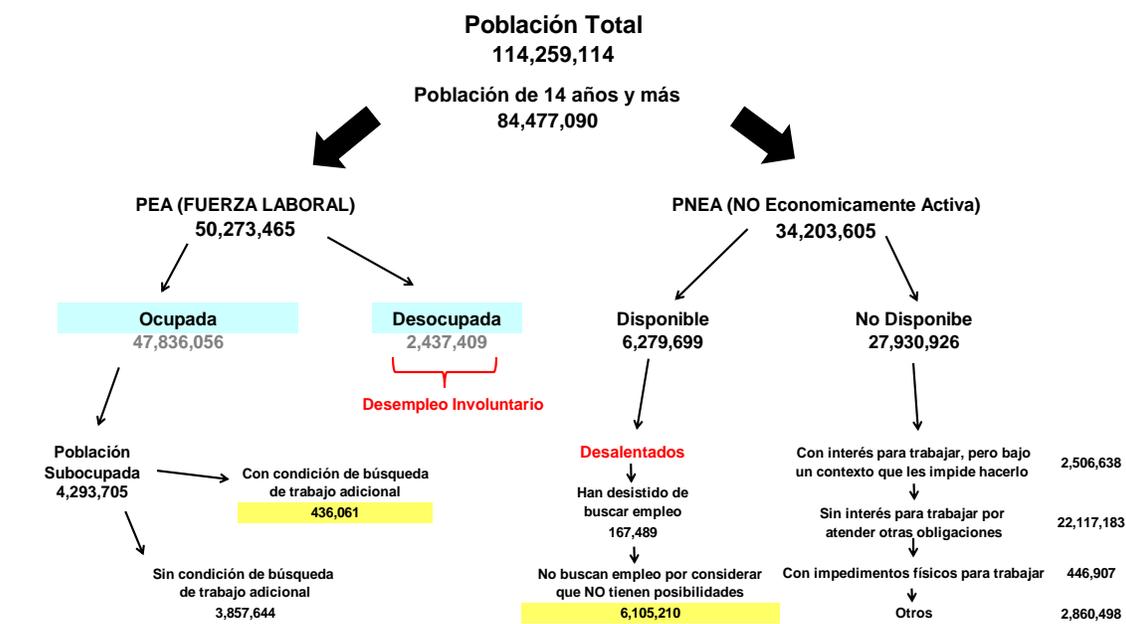
III.6 Análisis de la estructura de la Desocupación en México.

En esta investigación, buscamos entender y explicar que ha ocurrido al interior del mercado de trabajo en México, porqué ha ocurrido y qué políticas pueden diseñarse en el contexto de las transformaciones detectadas, con la finalidad de contrarrestar algunos de los efectos más nocivos. Así, atendiendo a las fuentes y sus modificaciones, este trabajo busca analizar y explicar los cambios estructurales en la ocupación y desocupación que ha experimentado el país en los últimos 24 años, asociados al contexto de las modificaciones del NME; por lo que nos interesa tener indicadores conjuntos y estructuralmente congruentes para el período de análisis.

Al respecto, entre las diferencias relevantes que no debemos olvidar entre el paso de la ENE a la ENOE destacan: la modificación de la edad de la PEA (14 años o más en vez de 12); iniciadores como desempleados; el énfasis en la distinción entre los conceptos de empleo y ocupación; la separación de actividades con demanda de mercado de las que no la tienen; el análisis a partir de las características de las unidades económicas donde se localiza la ocupación; la aparición de los desalentados; la subocupación y el seguimiento del sector informal, así como del trabajo doméstico remunerado dentro del sector de los hogares.

Para darnos una primera idea del panorama actual en México de la ocupación y desocupación, podemos hacer un esquema con algunos de los conceptos y categorías de la ENOE desarrollados previamente. Los datos preliminares más recientes corresponden al IV-2011, estos indican que 58.4% de la población de 14 años y más es económicamente activa (está ocupada o busca estarlo), mientras que 41.6% se dedica al hogar, estudia, está jubilada o pensionada, tiene impedimentos personales o lleva a cabo otras actividades (PNEA).

México: Indicadores de Ocupación y Empleo al IV Trimestre del 2011



Fuente: Elaboración propia, Indicadores Estratégicos de Ocupación y Empleo, ENOE, 2012.

En el cuadro 4 aparecen datos de ambas encuestas, la finalidad es distinguir desde un inicio ambas fuentes, ya que para cubrir el total del período se necesitan usar datos de ambas fuentes, de 1988 a 2004 tenemos datos de la ENE y en el mismo cuadro aparece la serie unificada con criterios ENOE que cuenta con datos de 1995 a 2012.

En la serie unificada, para las observaciones anteriores al año 2000, el INEGI aplica un criterio de homologación para poder unificar los datos de ambas encuestas. La idea es contar con la misma estructura (ENOE) para poder hacer inferencias con los mismos criterios desde períodos anteriores; por desgracia, sólo está disponible a partir de 1995/02.¹²³ Así, excepto cuando se indique lo contrario, trabajaremos principalmente con los datos de la serie unificada de la ENOE y sólo usaremos los datos de la ENE recogidos en las encuestas de 1988, 1991 y 1993, cuando sean comparables y, con la finalidad de extender el análisis para cubrir y entender las modificaciones a lo largo de todo el período.¹²⁴

Del cuadro 4 se desprende que, de 1988/02 a 2012/02, la PEA aumentó 76.4% y la población ocupada 72.2%; si bien estos son porcentajes muy parecidos, la población desocupada lo hizo en 240%. Es decir, la población desocupada creció casi 3.4 veces más rápido que la población ocupada y la PEA durante todo el período. Como sabemos, uno de los principales indicadores a que se da seguimiento para analizar la salud del mercado de trabajo, está relacionado con la desocupación. Al respecto, mientras que la población ocupada no ha alcanzado a duplicarse entre 1988 y 2012, la población desocupada por lo menos se triplicó.

El hecho anterior resulta alarmante por dos razones: primero, del lado de la ocupación, debido a que no estamos separando al conjunto de subocupados del total de la población ocupada y segundo; del lado de la desocupación, porque tampoco estamos introduciendo al análisis el considerable volumen que representan los trabajadores disponibles-desalentados registrados en la PNEA y que algunos identifican como escondite para las cifras reales de desocupación. En el cuadro se pueden contrastar los indicadores recogidos con la metodología de la ENE y los captados con la ENOE. Por lo que puede ubicarse la diferencia entre la PEA entre ambas encuestas, así como los distintos valores de ocupación y desocupación que existen para los mismos años según la fuente. Observamos también que los valores de la tasa de desempleo abierto que seguía la ENE siempre son menores que los que registra la ENOE en su tasa de desocupación. Las razones son sencillas, si el criterio a usar es el de la ENOE, las cifras para la tasa de desocupación (tasa de desempleo abierto en la ENE) son más altas por la inclusión de los iniciadores dentro de los desocupados y el cambio de la composición de la PEA, de 12 años o más, a 14 años o más.

¹²³ La aplicación de los criterios de homologación que unifican los datos de la ENE con los de la ENOE, cambian los valores absolutos de todos los ítems relacionados (población ocupada, desocupada, subocupada, PNEA, disponible, no disponible, etc.); esto permite contrastar datos sin el sesgo que pudieran implicar 2 límites distintos de edad en la PEA y acerca los indicadores a las recomendaciones internacionales que, permitan hacer comparaciones sobre la base de estructuras más homogéneas. Ver, documento, “Cómo se hace la ENOE”, INEGI, p. 23

¹²⁴ Si bien hasta el momento no hay datos disponibles (N.D.) con criterios de la ENOE para las encuestas de 1988, 1991 y 1993; y que debido al tránsito ENEU-ENE-ENOE, no existe para el periodo 1988-2012, una sola serie con la misma estructura para todos los indicadores. El INEGI se ha esforzado en construir y adaptar distintas herramientas de medición conforme el mercado de trabajo se ha vuelto más complejo, con la intención de reducir el sesgo entre lo que se percibe en la realidad y los datos que recogen los indicadores.

Cuadro 4. Indicadores de trabajo, series trimestrales de la ENE y de la ENOE unificada

	PEA ^a		Población Ocupada		Población Desocupada		Tasa de Desocupación ^c	
	ENE	ENOE Serie unificada ^d	ENE	ENOE Serie unificada ^d	ENE	ENOE Serie unificada ^d	ENE Tasa de Desempleo Abierto Tradicional	ENOE Tasa de Desocupación Serie unificada ^d
1988/02	28,851,847	N.D	28,127,929	N.D	723,918	N.D	2.51	N.D
1991/02	31,229,048	N.D	30,534,083	N.D	694,965	N.D	2.23	N.D
1993/02	33,651,812	N.D	32,832,680	N.D	819,132	N.D	2.43	N.D
1995/02	35,558,484	35,057,285	33,881,068	32,652,186	1,677,416	2,405,099	4.72	6.80
1996/02	36,580,746	35,854,254	35,226,036	33,968,601	1,354,710	1,885,653	3.70	5.30
1997/02	38,344,658	37,442,233	37,359,758	35,924,799	984,900	1,517,434	2.57	4.10
1998/02	39,562,404	38,244,313	38,658,762	36,871,693	903,642	1,372,620	2.28	3.60
1999/02	39,648,333	38,234,069	39,953,337	37,279,863	684,996	954,206	1.73	2.50
2000/02	40,161,543	39,043,393	39,502,155	38,044,501	659,388	998,892	1.64	2.56
2000/03		39,086,090		37,970,852		1,115,238		2.85
2000/04		39,325,442		38,410,024		915,418		2.33
2001/01		39,199,182		38,070,545		1,128,637		2.88
2001/02	40,072,856	39,061,884	39,385,505	38,065,752	687,351	996,132	1.72	2.55
2001/03		39,638,179		38,535,226		1,102,953		2.78
2001/04		39,800,112		38,680,553		1,119,559		2.81
2002/01		39,909,054		38,620,753		1,288,301		3.23
2002/02	41,085,736	40,085,234	40,301,994	38,939,664	783,742	1,145,570	1.91	2.86
2002/03		40,252,703		38,993,490		1,259,213		3.13
2002/04		40,094,511		39,013,991		1,080,520		2.70
2003/01		40,465,879		39,220,356		1,245,523		3.08
2003/02	41,515,672	40,417,155	40,633,197	39,221,542	882,475	1,195,613	2.13	3.00
2003/03		41,301,033		39,635,359		1,665,674		4.03
2003/04		41,280,968		39,812,347		1,468,621		3.56
2004/01		41,547,418		39,875,830		1,671,588		4.02
2004/02	43,398,755	42,100,766	42,306,063	40,561,014	1,092,692	1,539,752	2.52	3.70
2004/03		42,230,557		40,439,496		1,791,061		4.24
2004/04		41,970,528		40,401,660		1,568,868		3.74
2005/01		42,215,661		40,575,874		1,639,787		3.88
2005/02		42,274,306		40,791,814		1,482,492		3.51
2005/03		43,070,310		41,435,979		1,634,331		3.80
2005/04		43,232,383		41,880,780		1,351,603		3.13
2006/01		43,249,664		41,721,115		1,528,549		3.53
2006/02		43,575,476		42,197,775		1,377,701		3.20
2006/03		44,388,913		42,604,003		1,784,910		4.02
2006/04		44,447,032		42,846,141		1,600,891		3.60
2007/01		44,148,391		42,400,462		1,747,929		3.96
2007/02		44,411,852		42,906,656		1,505,196		3.40
2007/03		44,667,303		42,916,569		1,750,734		3.92
2007/04		45,621,685		44,005,604		1,616,081		3.54
2008/01		45,100,021		43,320,677		1,779,344		3.95
2008/02		45,460,003		43,866,696		1,593,307		3.50
2008/03		45,535,466		43,625,738		1,909,728		4.19
2008/04		45,178,213		43,255,617		1,922,596		4.26
2009/01		45,204,274		42,915,615		2,288,659		5.06
2009/02		45,709,355		43,344,281		2,365,074		5.20
2009/03		46,842,248		43,917,203		2,925,045		6.30
2009/04		47,041,909		44,535,314		2,506,595		5.33
2010/01		47,503,589		45,000,120		2,503,469		5.27
2010/02		48,609,600		46,075,672		2,533,928		5.20
2010/03		48,674,959		45,962,219		2,712,740		5.57
2010/04		47,900,977		45,361,833		2,539,144		5.30
2011/01		47,911,345		45,430,178		2,481,167		5.18
2011/02		48,919,801		46,355,701		2,564,100		5.24
2011/03		49,577,700		46,815,997		2,761,703		5.57
2011/04		50,273,465		47,836,056		2,437,409		4.85
2012/01		49,590,669		47,147,240		2,443,429		4.93
2012/02		50,905,924		48,437,762		2,468,162		4.84

Elaboración propia.

Fuentes: Encuesta Nacional de Empleo (ENE), INEGI-STPS, varios años; ENOE serie unificada basada en conteo de población 2005 y proyecciones 1995-2010 y, finalmente, del 2010-2012, Indicadores Estratégicos de Ocupación y Empleo, ENOE, basados en el Censo 2010.

a/ De 1988 y hasta 2004, la PEA o fuerza laboral contempla a las personas de 12 años y más, siendo la base la Encuesta Nacional de Empleo (ENE).

b/ La fuente son los resultados trimestrales de la ENOE, con base en el conteo 2005 y sus proyecciones, por lo que la PEA considerada es la de 14 años y más.

c/ Se obtiene de dividir (Desocupados / PEA) * 100 para ambas fuentes. La tasa aparecía en la ENE como tasa de desempleo abierto tradicional, ya que también se calculaba una alternativa.

La serie compuesta toma datos de la ENE (1988-1999) y ENOE (2000/02-2012). Para ambas series, de 2010-2012, la fuentes es ENOE con base en Censo 2010.

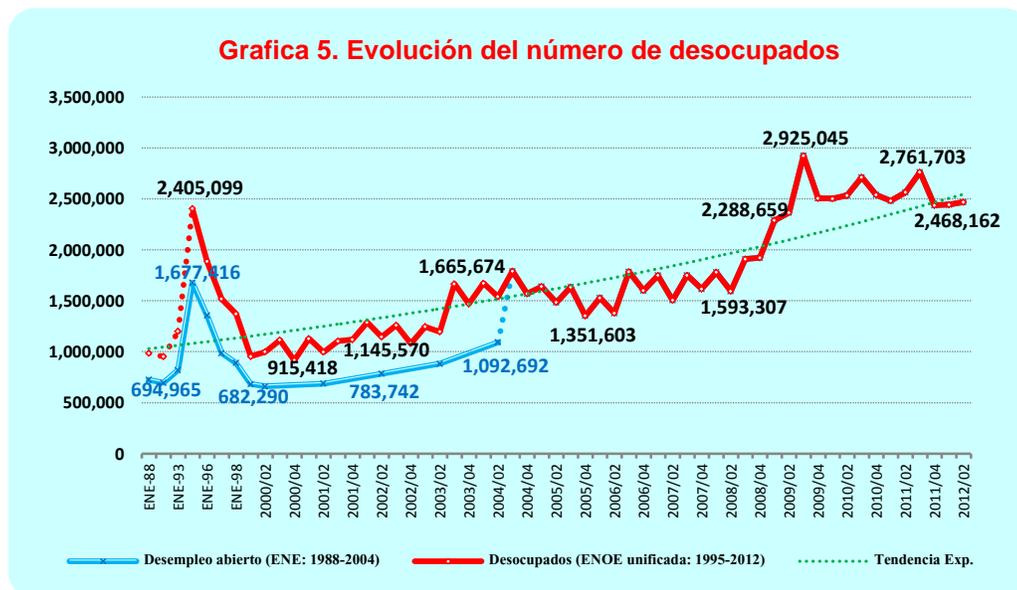
d/ Existe en INEGI una serie que unifica datos de la ENE con criterios de la ENOE. Sin embargo, de 1995 a 1999, sólo existen datos para los segundos trimestres y para cada trimestre de 2000/02 en adelante.

Es mayor el número de desocupados y la tasa de desocupación de la serie unificada ENOE, respecto a la serie recogida en la ENE. La ENE subestima los valores del desempleo entre 1988 y 2004, en parte porque los criterios de la tasa de desocupación de la ENOE toman a los iniciadores como desocupados y usan una PEA de 14 años o más.

Nota: La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) entró en vigor para el 100% de la muestra a partir del 1er trimestre del 2005. Así que, los resultados de trimestres anteriores se obtienen de aplicar criterios ENOE en la construcción del indicador a las bases de datos de su encuesta antecesora (ENE), complementando la brecha remanente con un factor de ajuste según la cobertura y tipo de población (total, mujeres y hombres). Esto es lo que se hizo con los trimestres anteriores para construir la serie unificada basada en el conteo de población 2005.

Podemos apreciar en la gráfica 2, la diferencia del registro de la tasa de desocupación con criterios unificados (ENOE) y la tasa de desempleo abierto tradicional de la ENE, cuando tenemos datos de ambas fuentes. Entre 1995 y 2004, se aprecia que la población desocupada en la serie unificada siempre es mayor a la de la serie de la ENE; mientras que aparecen 1.67 millones de desocupados para el segundo trimestre de 1995 en la ENE, período crítico de la crisis, los criterios ENOE elevan la cifra hasta los 2.4 millones. De igual forma, mientras que la tasa de desempleo abierto en la ENE para dicho período es de 4.7, el registro de la ENOE es de 6.8, el más alto en los últimos 24 años, sólo comparable al 6.3% del tercer trimestre del 2009 en el sexenio de Felipe Calderón. Más allá de la estructura cíclica que afecta la ocupación y desocupación, estas diferencias están claramente asociadas al cambio de metodología aplicado con la ENOE.¹²⁵

En la gráfica 5 podemos apreciar que, los montos de mayor desocupación están asociados, como conocemos en la teoría económica, al propio ciclo económico. Destacan los picos de enorme desempleo sobre la línea de tendencia en la crisis de 1994-95, cuando el PIB nacional registró una caída de -6.2% para 1995.¹²⁶



Fuente: Elaboración propia.

¹²⁵ Los datos con criterios de la ENOE para la serie unificada 1995-2010 (segundos trimestres), están basados en el conteo de población 2005. A partir del 2010, existen datos de la ENOE para cada trimestre basados en el censo de población 2010. En este trabajo, aunque en la serie unificada los criterios están homologados a los modernos conceptos y metodología de la ENOE, no nos aportan datos anteriores a la crisis de 1995, por eso la necesidad de construir indicadores conjuntos o series compuestas, utilizando para 1988, 1991 y 1993 datos de la ENE y de 1995-2012 datos de la ENOE.

¹²⁶ En la serie unificada la población desocupada en 1995 alcanza el valor de 2,405,099. Sin embargo, citamos que no hay datos homologado para antes de 1995, por lo que no podemos decir con ese criterio, cuando aumento porcentualmente entre 93-95 o entre 94-96; lo que si nos permite la estructura de la ENE en la serie compuesta. Ver gráfica 5 y Cuadro 4.

Como efecto de la crisis de 1994-95, la población desocupada pasó de 819,132 (ENE-93) a 1,677,416 personas (ENE-95), propiamente se duplicó en 2 años.¹²⁷ Cabe resaltar que es hasta finales de la década de los 90's, según la ENE, que los registros de desempleo regresan a los de inicio de la década, donde se dispone de valores para antes y después del colapso. Otro pico considerable de desempleo en la gráfica 5, corresponde a la baja de actividad económica observada en 2003-2004. Al respecto, puede mencionarse que, a partir de los sucesos del 11 septiembre del 2001, se registró un cambio en las prioridades de la política exterior de los Estados Unidos, que coincidió con la disminución de la actividad económica del vecino del norte y afectó directamente nuestro volumen de exportaciones y por ende el ritmo de la actividad económica.

Destaca que a partir de ese año (2001), las exportaciones chinas dirigidas al mercado de los Estados Unidos han crecido a una tasa mayor que las mexicanas, creando una brecha que se amplía cada vez más, lo que es muy notorio a partir del 2003; por lo que se puede suponer la presencia de un efecto desplazamiento de los productos mexicanos en algunos bienes e industrias.¹²⁸

El último boom de desocupados en México, sucedió apenas en el 2009, cuando el número de desocupados involuntarios alcanzó 2,925,045 personas, claramente por encima de las líneas de tendencia en la gráfica 5 y por más de medio millón constituye nuestro mayor registro histórico respecto a la cifra de 1995. Así, aunque el registro de la tasa de desocupación que se alcanzó en 2009 es menor a la de 1995 (6.3 versus 6.8), el número de desocupados alcanzado en 2009 si supera el registro de 1995 (2.9 millones contra 2.4 millones).

Recordemos que en el 2009, el PIB nacional registró una caída de -6.1%;¹²⁹ esta se dio en el contexto de una recesión global que inició con el escándalo de las hipotecas sub-prime en USA, arrastró la industria automotriz norteamericana, derrumbo nuestro volumen de exportaciones y puso en jaque al aparato financiero internacional. Parte de las secuelas de esta compleja crisis financiera-global aún están vigentes y podemos decir que los procesos de ajuste en USA (boquete fiscal), y las secuelas sobre Europa según a la estructura de endeudamiento de los (PIGS), están tensando éstas regiones y en menor medida al resto del mundo, por lo que tomará varios años construir verdaderas soluciones estructurales.

Por su parte, en la gráfica 6 puede apreciarse la evolución de la población ocupada y desocupada como porcentaje de la PEA, se destaca que el peso de la desocupación ha ido aumentando de forma lenta pero constante.

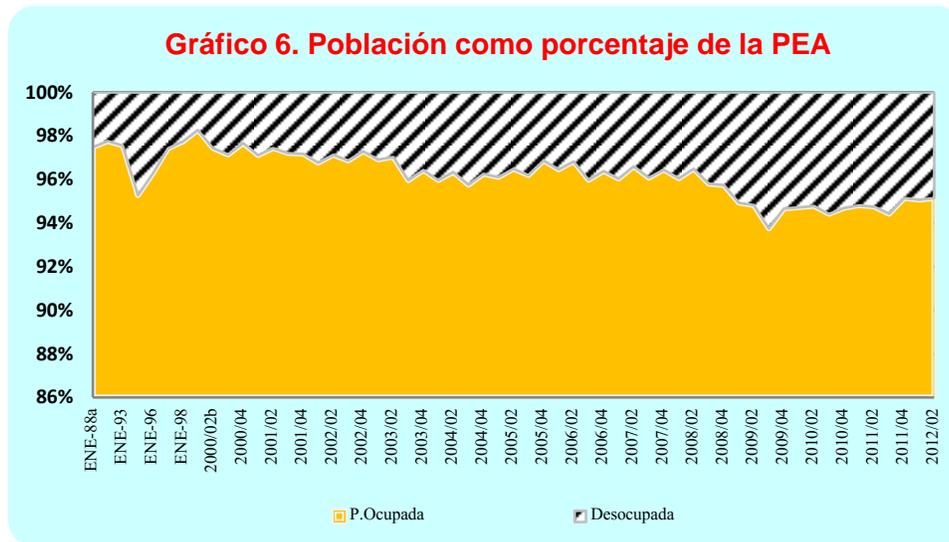
¹²⁷ Recordemos que la fuente central de este trabajo lo constituyen las encuestas del INEGI; al respecto sólo se levantó la ENE en 1988, 1991 y 1993, por lo que no existen datos para 1989, 1990, 1992 y 1994.

¹²⁸ México y China exportaban, respectivamente, al mercado de Estados Unidos en el año 2000, (132 vs. 100), miles de millones de dólares; para el 2001 (130 vs. 112.5); para el 2002 la cifra se empató, (132 vs. 133). A partir de ese año, la diferencia ha crecido a favor de China; para el 2005 (180 vs 260) y para el 2007 (208 vs. 340). Véase, Meza Lora, Salvador: "La dinámica del comercio exterior de México y China", en Rev. Comercio Exterior, Vol. 59, No.8, Agosto 2009.

¹²⁹ Corresponde al registro con la base actual, en su momento, con la base anterior, la caída del PIB aparecía como del 6.5%.

Sin duda, la medida más referenciada del mercado de trabajo en la ENOE es la tasa de desocupación, esta aparecía como tasa de desempleo abierta en los registros de la ENE. Podemos apreciar ambos indicadores en la gráfica 7.

La tasa desempleo abierto aumentó lentamente entre 1988-1993, dio un brinco considerable de 1993 a 1995 por el efecto de la crisis de 1994 y luego disminuyó pronunciadamente hasta el año 2000. Desde entonces, creció lentamente hasta el 2004, último año de su registro.



Fuente: Elaboración propia.

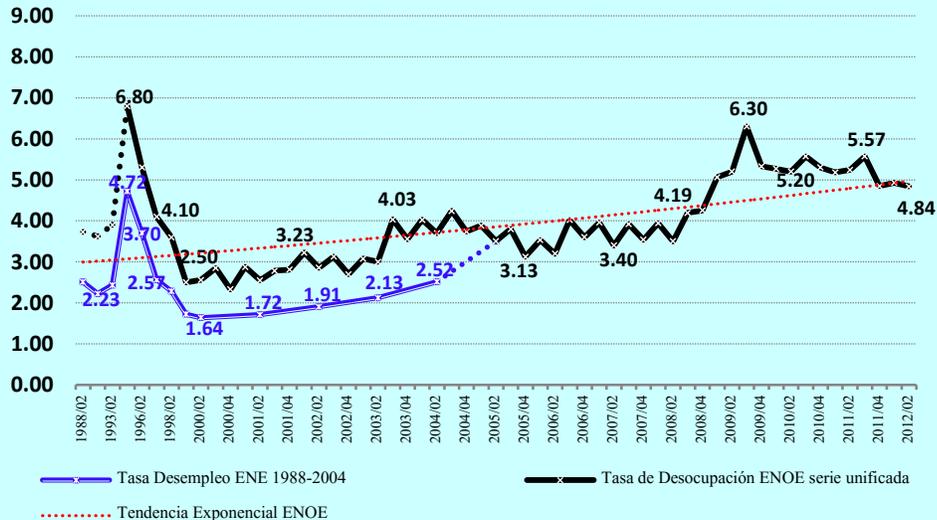
En el 2005 la ENE fue sustituida por la ENOE y se decidió “readecuar” el concepto que seguiría el indicador, de “tasa de desempleo abierto a tasa de desocupación”. La tasa de desocupación que sigue la ENOE siempre tendrá registros mayores debido a los criterios de construcción y a las recomendaciones de la OIT y la OCDE. Si bien desde el 2000 y hasta el 2008 muestra una lenta tendencia positiva, esta se dispara considerablemente en el 2009, cuando alcanza 6.30%, superando el registro de 4.72% de la ENE para 1995 y quedando muy cerca del máximo registro histórico de la tasa unificada, 6.80%; cuando se alcanzó el peor momento de la crisis en 1995.

Así, desde finales de los 80’s, según los criterios ENOE, se distingue que la tasa de desempleo abierto para los resultados trimestrales anteriores al 2004, subestima los valores obtenidos para la tasa de desocupación a lo largo de toda la serie. Todos los datos de la tasa de desempleo abierta de la ENE, que abarcaron de 1988-2004, están por debajo de los actuales registros que se hacen para el fenómeno con la ENOE, por lo que los valores para el fenómeno siempre serán mayores en la ENOE que en las encuestas antecesoras.

En la gráfica 7 se aprecia también, que en el contexto de la implementación y consolidación de las reformas del NME, uno de los efectos colaterales observados en el mercado de trabajo, ha sido la lenta pero creciente tendencia de la tasa de desocupación, medida más usada para caracterizar el fenómeno del desempleo involuntario en México. Más allá de los vaivenes del ciclo económico, esto se observa a lo largo de todo el período, particularmente en los últimos 2 sexenios panistas.

Separando la tasa de desocupación según el área urbana, encontramos que la mayor desocupación se encuentra en las poblaciones de 100 mil habitantes o más (áreas más urbanizadas).

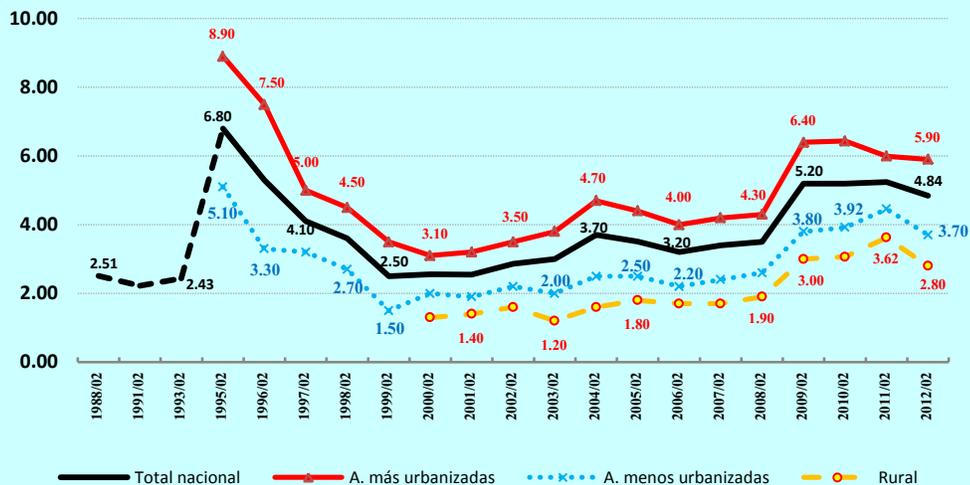
Gráfica 7. Tasa de desocupación versus tasa de desempleo



Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica 7A, las zonas que presentan mayores tasas de desocupación se asocian al componente más urbanizado, al que se da seguimiento de forma separa en la serie ENOE unificada desde 1995.

Gráfico 7A. Tasa de desocupación según área urbana



Fuente: Elaboración propia con base en los indicadores trimestrales de la ENOE, serie unificada 1995-2010 y ENOE 2010-2012. Los datos para 1988, 1991 y 1993, de la tasa de desocupación nacional son datos de la ENE, a partir de 1995, los datos corresponden a la serie unificada con criterios (ENOE), para los segundos trimestres.

La tasa de desocupación de las áreas más urbanizadas, está por encima de la tasa nacional y por encima de tasa de las zonas menos urbanizadas, así: T.D. zonas más urbanas > T.D. de las zonas menos urbanas. Además, al interior de las zonas menos urbanizadas, las tasas presentan la misma relación: T.D. urbano medio > T.D. urbano bajo > T.D. rural.

III.6.1 Características de la población desocupada

Consideraciones conceptuales según la ENOE

No sólo nos interesa ubicar los cambios de la desocupación en el período de estudio, sino también conocer las características cualitativas de los desocupados en México. Si bien en esta investigación insistimos en usar las series con el criterio de unificación de la ENOE, se debe tener en cuenta que el ejercicio de homologación puede tener sus limitantes.¹³⁰ Al respecto, algunos criterios han cambiado respecto a las categorías de los desocupación en el tránsito de encuestas.

Así, la base de la ENEU-ENE clasificaba a los desocupados según motivo para dejar el trabajo en:

- a) Desocupados con experiencia (cese, trabajo temporal terminado, insatisfacción con el trabajo y otros motivos).
- b) Desocupados sin experiencia.

A partir de la aparición de la ENOE (2005), la población desocupada se divide en:

- a) Desocupados con experiencia (perdió o terminó su empleo, renunció o dejó su empleo, dejó o cerró un negocio propio, otros motivos).
- b) Desocupados sin experiencia.

Las categorías de cese y trabajo temporal terminado que seguían las encuesta antecesoras, se integran ahora dentro de un solo rubro en la ENOE denominado: perdió o terminó su empleo anterior. En la misma ENOE, los trabajadores que se encuentran desocupados debido a que renunciaron o dejaron el empleo, están en cierto grado insatisfechos con el trabajo que tenían; por lo que se sigue dando seguimiento al rubro de insatisfacción en el trabajo de las encuestas anteriores.

Finalmente, en cuanto a los desocupados, el hecho que distingue a la ENOE de sus encuestas antecesoras, es que inicia un seguimiento a los trabajadores ocupados que dejan o cierran negocios propios para separarlos del resto de ocupaciones. Esto será un elemento de utilidad para ubicar otras transformaciones del mercado de trabajo en el contexto contemporáneo; ya que como se expuso desde el capítulo introductorio, entender la

¹³⁰ Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), consulta interactiva de indicadores estratégicos (InfoLaboral): <http://www.inegi.org.mx/Sistemas/infoenoe/Default.aspx?s=est&c=26227>&. Ahí mismo se pueden encontrar referencias acerca de la forma como se llevó a cabo el ejercicio de homologación y sus alcances. Es recomendable leer el documento Infolaboral (Homologación de la serie de indicadores estratégicos ENEU-ENE), véase: http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/metodologias/encuestas/hogares/sm_laboral.pdf

evolución del mercado de trabajo en el contexto del NME, *implica analizar el peso y la evolución de las microunidades de negocios y de los trabajadores por cuenta propia.*

Para iniciar el análisis de las características de los desocupados en la ENOE, en los cuadros 5 y 5A podemos dar seguimiento a distintos aspectos relacionados con su instrucción y las razones de su desocupación.

Cuadro 5. Población desocupada según motivo para dejar trabajo y nivel de instrucción
(Datos absolutos ENOE unificada, segundo trimestre*)

	Población desocupada	Con experiencia	Perdió o terminó su empleo anterior	Renunció o dejó su empleo anterior	Dejó o cerró un negocio propio	Otro	Sin experiencia	Nivel de instrucción	Primaria incompleta	Primaria completa	Secundaria completa	Medio superior y superior	No especificado
1995	2,405,099	2,149,382	1,270,918	763,647	82,291	32,526	255,717	2,405,099	525,937	626,995	810,292	441,875	0
1996	1,885,653	1,635,758	883,173	673,562	69,060	9,963	249,895	1,885,653	277,605	472,659	680,447	454,942	0
1997	1,517,434	1,384,640	752,931	575,775	22,922	33,012	132,794	1,517,434	238,492	365,825	540,563	371,205	1,349
1998	1,372,620	1,235,193	684,521	507,685	22,489	20,498	137,427	1,372,620	224,712	335,900	447,419	364,338	251
1999	954,206	858,696	437,495	366,798	40,526	13,877	95,510	954,206	128,238	215,662	305,789	304,517	0
2000	998,892	900,692	484,047	388,455	17,645	10,545	98,200	998,892	133,375	226,120	339,050	300,347	0
2001	996,132	890,246	491,710	360,121	20,716	17,699	105,886	996,132	128,056	227,638	314,944	325,090	404
2002	1,145,570	1,037,350	583,947	424,810	18,746	9,847	108,220	1,145,570	134,794	260,285	370,264	380,227	0
2003	1,195,613	1,066,470	583,640	453,491	15,701	13,638	129,143	1,195,613	127,009	258,979	393,749	415,876	0
2004	1,539,752	1,368,507	732,649	577,326	36,571	21,961	171,245	1,539,752	149,569	319,852	514,879	555,452	0
2005	1,482,492	1,299,372	642,941	534,004	64,931	57,496	183,120	1,482,492	166,039	290,681	554,933	470,352	487
2006	1,377,701	1,200,276	560,181	532,987	54,944	52,164	177,425	1,377,701	151,730	279,452	509,294	436,243	982
2007	1,505,196	1,331,116	630,131	586,196	61,689	53,100	174,080	1,505,196	132,525	307,695	551,612	513,309	55
2008	1,593,307	1,397,605	652,107	626,439	57,246	61,813	195,702	1,593,307	154,250	327,792	561,789	549,347	129
2009	2,365,074	2,179,708	1,234,099	706,366	104,234	135,009	185,366	2,365,074	231,017	457,545	915,847	760,271	394
2010	2,533,928	2,302,983	1,296,727	780,354	99,242	126,660	230,945	2,533,928	234,288	498,892	958,926	840,470	1,352
2011	2,564,100	2,361,135	1,358,537	780,587	102,377	119,634	202,965	2,564,100	245,572	486,823	928,063	902,450	1,192
2012*	2,443,429	2,139,288	1,226,053	699,678	107,215	106,342	304,141	2,443,429	220,015	441,668	885,400	893,230	3,116

Fuente: ENOE, Indicadores Estratégicos de Ocupación y Empleo, serie unificada con criterios ENOE, segundos trimestres de cada año.
* Sólo para 2012, la información corresponde al 1er trimestre del año, no al segundo.

Cuadro 5A. Población desocupada según motivo para dejar trabajo y nivel de instrucción
(Datos relativos ENOE unificada, segundo trimestre*)

	Población desocupada	Desocupados con experiencia que:		Desocupados por nivel de instrucción:						
		Con experiencia	Sin experiencia	Perdieron su trabajo	Renunciaron o dejaron empleo anterior	Dejaron o cerraron negocio propio	Primaria incompleta	Primaria completa	Secundaria completa	Medio superior y superior
		(Porcentaje)		(Porcentaje)			(Porcentaje)			
1995	2,405,099	89.37	10.63	59.13	35.53	3.83	21.87	26.07	33.69	18.37
1996	1,885,653	86.75	13.25	53.99	41.18	4.22	14.72	25.07	36.09	24.13
1997	1,517,434	91.25	8.75	54.38	41.58	1.66	15.72	24.11	35.62	24.46
1998	1,372,620	89.99	10.01	55.42	41.10	1.82	16.37	24.47	32.60	26.54
1999	954,206	89.99	10.01	50.95	42.72	4.72	13.44	22.60	32.05	31.91
2000	998,892	90.17	9.83	53.74	43.13	1.96	13.35	22.64	33.94	30.07
2001	996,132	89.37	10.63	55.23	40.45	2.33	12.86	22.85	31.62	32.64
2002	1,145,570	90.55	9.45	56.29	40.95	1.81	11.77	22.72	32.32	33.19
2003	1,195,613	89.20	10.80	54.73	42.52	1.47	10.62	21.66	32.93	34.78
2004	1,539,752	88.88	11.12	53.54	42.19	2.67	9.71	20.77	33.44	36.07
2005	1,482,492	87.65	12.35	49.48	41.10	5.00	11.20	19.61	37.43	31.73
2006	1,377,701	87.12	12.88	46.67	44.41	4.58	11.01	20.28	36.97	31.66
2007	1,505,196	88.43	11.57	47.34	44.04	4.63	8.80	20.44	36.65	34.10
2008	1,593,307	87.72	12.28	46.66	44.82	4.10	9.68	20.57	35.26	34.48
2009	2,365,074	92.16	7.84	56.62	32.41	4.78	9.77	19.35	38.72	32.15
2010	2,533,928	90.89	9.11	56.31	33.88	4.31	9.25	19.69	37.84	33.17
2011	2,564,100	92.08	7.92	57.54	33.06	4.34	9.58	18.99	36.19	35.20
2012*	2,443,429	87.55	12.45	57.31	32.71	5.01	9.00	18.08	36.24	36.56

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del cuadro 6, ENOE.

Los cuadros 5 y 5A nos sugieren tres hechos relevantes. El **primero** de ellos está relacionado con el histórico volumen de desocupados presente en los momentos más agudos de una crisis, en 1995/02 (2,405,099); valor que se rebasó con creces para el 2009/03 con (2,925,045). Destaca que, a diferencia de esa época, en que el volumen de desocupados disminuyó de forma relativamente rápida de 1995 a 1998, de 2,405,099 a 1,372,620, un 42.9% en tan sólo 3 años; en la crisis reciente, el número de desocupados pasó de 2,365,074 a 2,468,162, entre 2009 y 2012, por lo que en los últimos 3 años posteriores a la crisis del 2009, no sólo NO ha disminuido el número de desocupados, como precisa llamar el INEGI a lo que antes era desempleo involuntario, sino que estos han aumentado un 4.3%, a pesar del considerable aumento en los registros de ocupación entre 2010 y 2012.

Esto indica que ante el choque externo adverso del 2009, la economía no ha sido capaz de disminuir de forma rápida y efectiva el número de desocupados, como si pudo hacerlo en 1995. También sugiere que, en un contexto distinto, el papel del gobierno federal y los instrumentos de política económica empleados para aminorar estos efectos, han sido muy poco eficaces; ya que la masa de desocupados en el mercado de trabajo propiamente no ha disminuido; a pesar de los empleos formales que las instancias oficiales destacan, se han creado en los últimos años.

El **segundo** hecho es que, alrededor del 90% de los desocupados son trabajadores con experiencia y están conformados por 2 categorías primordiales. La de mayor peso se refiere a los que perdieron su empleo o declararon que termino, estos crecieron 180.66% entre los segundos trimestres del 2000 y del 2011 (484,047 a 1,358,537). La segunda categoría se refiere a los trabajadores que manifiestan insatisfacción con el trabajo (renunciaron o dejaron su empleo), la masa de estos aumentó 100% en el mismo período, de 388,455 a 780,587.

Los indicadores con datos relativos nos muestran que, mientras que los que renunciaron o dejaron su empleo disminuyeron de 43.1% al 32.7%, los que perdieron su empleo pasaron del 53.7% al 57.3%. Por lo que en los últimos 12 años, un porcentaje creciente de trabajadores ha perdido su trabajo con más facilidad y a pesar de las inconformidades de distinta índole que se puedan tener en el lugar de trabajo, sólo un porcentaje menor y decreciente, se ha dado el lujo de renunciar o dejar el empleo en los últimos 2 sexenios.¹³¹

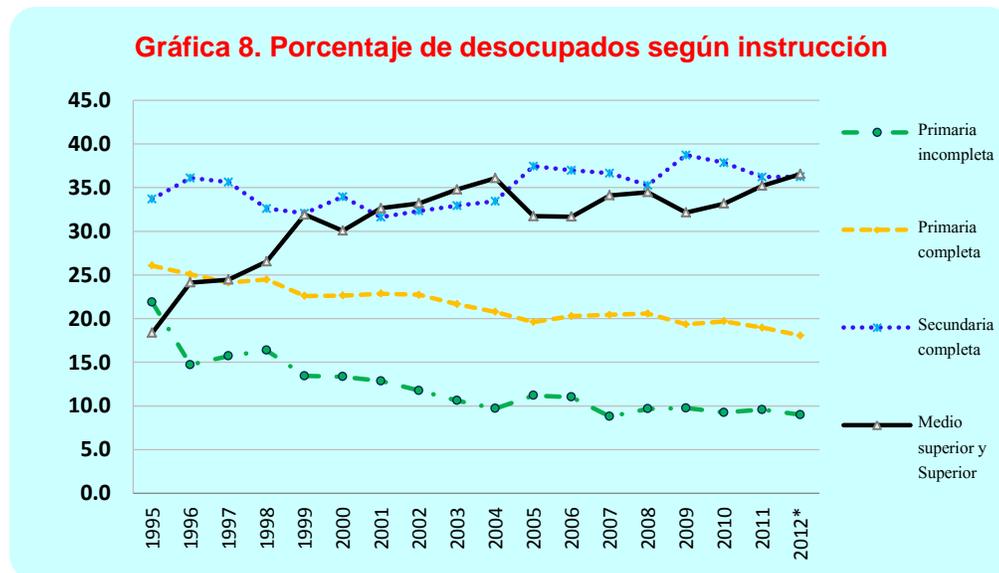
Respecto a la evolución del indicador de los desocupados que dejan o cierra un negocio propio, el dato relativo entre 2000 y 2012 no parece relevante, pasó de 1.96% a 5.01%; sin embargo, el número de desocupados es para destacarse, el valor original de 17,645 se multiplico por seis, alcanzando 107,215 para el 2012.

¹³¹ Esto, a pesar de las cifras record de creación de empleos formales que, al estar haciendo las revisiones finales de este trabajo, declaró el presidente Felipe Calderón, 865,000 empleos formales en los primeros 10 meses de 2012; 2,171,000 nuevas plazas abiertas en lo que va de su sexenio hasta octubre del 2012 y 16 millones de trabajadores registrados en el IMSS. Ver "Crecen empleos y venta de autos", Reforma, Sara Cantera y Benito Jiménez, jueves 8 Noviembre 2012. Sin embargo, el registro de los empleos formales de IMSS, más allá de los precarios ingresos promedio, resulta representar apenas un 33% de los ocupados totales que reporta el INEGI para el segundo trimestre del 2012 (48.4 millones), con lo que la cifra no resulta nada espectacular.

El **tercer** hecho destacable está relacionado con la evolución de los indicadores del nivel de instrucción de los desocupados (cuadro 5 y gráfica 8). Tanto los desocupados con primaria incompleta, como con primaria completa, experimentan un natural descenso en volumen entre 1995-2000; después de ese año, ambos aumentan ligeramente en número y con mayor intensidad después de la crisis del 2009, aunque siguen presentando valores inferiores a los observados en la crisis de 1995.

Con los desocupados con educación secundaria el indicador es más estable, sólo que aquí el dato del número de desocupados en 2012 (885,400) esta apenas por arriba del dato de 1995 (810,292). Sin embargo, lo que destaca es el crecimiento de la masa de desocupados con educación medio superior y superior, casi se triplicaron entre 2000 (300,347) y 2012 (893,230); representan ya, la categoría de desocupados con mayor peso, según el nivel de instrucción.

Los valores relativos del cuadro 5A y la gráfica 8, nos permiten confirmar este hecho que conforma una nueva tendencia. Mientras que en 1995 los desocupados con educación media y superior representaban el 18.37% del total, para 2012 representan ya el 36.56%. En los registros del INEGI, para el 2012-I más del 70% de los desocupados cuentan con secundaria terminada y educación medio superior y superior.



Por su parte, el peso relativo de los trabajadores desocupados con educación básica (primaria terminada o inconclusa) ha disminuido. Lo anterior refleja una problemática grave; en los últimos 15 años y particularmente en los 2 últimos sexenios (2000-2012), podría hablarse de un desperdicio, tanto del bono demográfico, como del núcleo de población “con mayor preparación” del país. Este es un claro indicio de la desconexión existente al interior del mercado de trabajo en México y una señal de demanda insuficiente para este perfil particular de población.

Ahora podemos profundizar en el análisis de la estructura de la desocupación, utilizando el cuadro 6 y la gráfica 8A, donde aparecen separados los indicadores según la densidad del área urbana.¹³² De este análisis desagregado de la desocupación, se desprende lo siguiente:

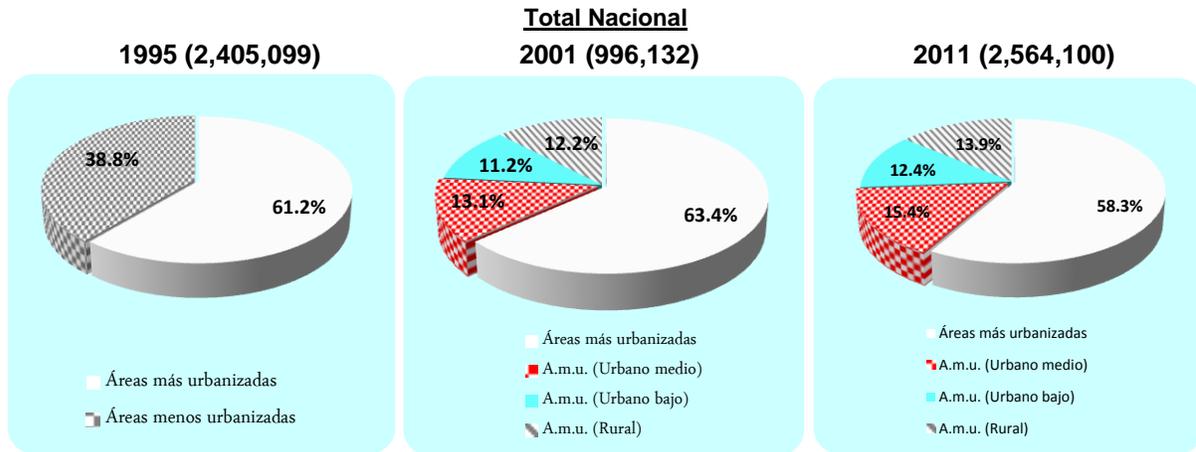
- 1) La población mayor de 14 años ha pasó de ser el 65% del total en 1995 al 73% en el 2012. Propiamente la mitad de la PEA se localiza en áreas más urbanizadas y la otra mitad en áreas menos urbanizadas. Sin embargo, cuando se habla de la población desocupada, los porcentajes cambian.
- 2) El número y porcentaje mayoritario de desocupados en México se encuentran en áreas con mayor urbanización. Aproximadamente el 60% de desocupados se encuentra en áreas urbanizadas contra 40% en áreas menos urbanizadas a lo largo de toda la serie.
- 3) El porcentaje en el total de desocupados de las áreas clasificadas como urbano medio y bajo son muy parecidos a lo largo de toda la serie. Fluctúa entre un 12-15% para la primera y entre un 9-13% para la segunda. Por su parte, el porcentaje de desocupados rurales en el total, ha experimentado un ligero aumento, pasó de 10% en 1995 a 13% en 2012. Así que, aproximadamente, 6 de cada 10 desocupados están en las áreas más urbanizadas, 3 en las áreas conocidas como urbano medio y bajo y 1 en el área rural.
- 4) Tanto en las áreas más urbanizadas como en las menos urbanizadas, la mayoría de los desocupados cuentan con experiencia (85-90%). Los desocupados sin experiencia están alrededor del 10% y nunca más allá del 15% en casos extremos.
- 5) Como en el caso nacional, del total de desocupados en cada área, la categoría mayoritaria está representada por los desocupados que pierden su empleo o que este concluye. Aquí, el porcentaje es mayor en las áreas menos urbanizadas a lo largo de toda la serie, alrededor del 54-60%. En las zonas más urbanizadas, este porcentaje bajo de 50% en 1995 a 45% en 2001, desde entonces y sobre todo a partir del 2009, el porcentaje volvió a aumentaren las áreas más urbanizadas. Actualmente, en las zonas más urbanizadas, 1 de cada 2 trabajadores desocupados perdió o termino su empleo, contra sólo 1 de cada 3 que renuncia o lo deja.
- 6) Finalmente, los desocupados que dejaron o cerraron un negocio propio, han aumentado en áreas menos urbanizadas de 1.7% en 1995 a 3.6% en 2011; mientras que en las áreas más urbanizadas, presentan el típico comportamiento de columpio que tienen muchos indicadores después de la crisis de 1995 (de 4.5% en 1995 bajan a 1.9% en 2001 y luego aumentan de ese año en adelante, regresando a porcentajes parecidos a los de 1995). Para 2011, el porcentaje de desocupados en áreas más urbanizadas que, cerraron o dejaron un negocio propio, alcanzaba ya el 4.3% y para el 2012/02, llegó hasta el 5.7%.

¹³² Esta clasificación existe con criterios unificados (ENOE) desde 1995 y desde el 2000 se da seguimiento a las áreas menos urbanizadas en las 3 subdivisiones que hemos utilizado: urbano medio, urbano bajo y rural.

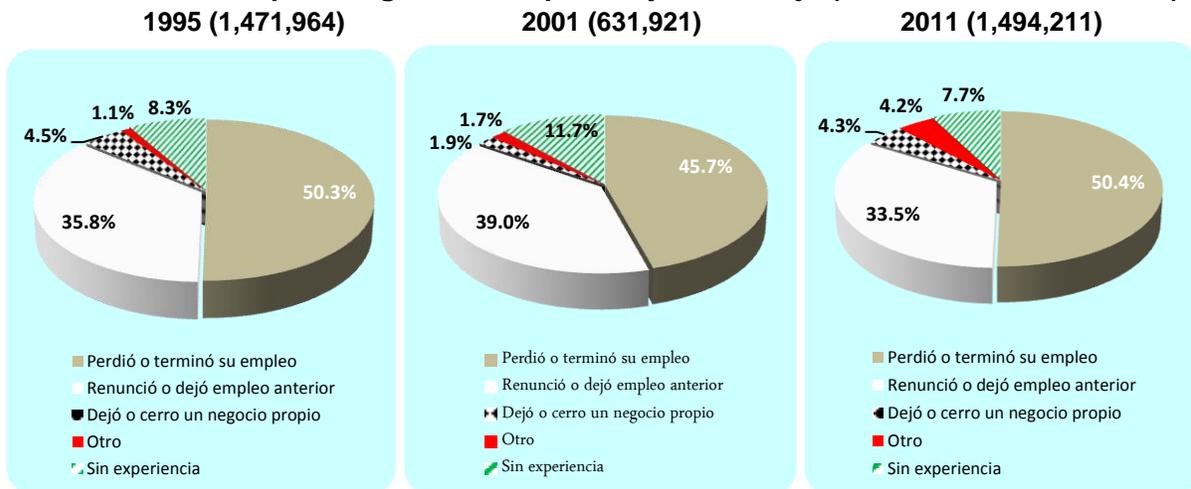
Cuadro 6. Población desocupada según motivo para dejar el trabajo y área urbana

Área	Desocupados totales	% del total	Con Experiencia				Con Experiencia							
			Con Experiencia	% Según área	Sin Experiencia	% Según área	Perdió o terminó su empleo anterior	% Según Área	Renunció o dejó su empleo anterior	% Según Área	Dejó o cerró un negocio propio	% Según Área	Otro	% Según Área
Total nacional	2,405,099		2,149,382	89.4%	255,717	10.6%	1,270,918	52.8%	763,647	31.8%	82,291	3.42%	32,526	1.4%
Áreas más urbanizadas/ 1	1,471,964	61.2%	1,349,838	91.7%	122,126	8.30%	740,128	50.3%	527,468	35.8%	66,330	4.5%	15,812	1.1%
Áreas menos urbanizadas/ 2	933,135	38.8%	799,544	85.7%	133,591	14.32%	530,790	56.9%	236,179	25.3%	15,961	1.7%	16,714	1.8%
Urbano medio/ 3	ND		ND		ND		ND		ND		ND		ND	
Urbano bajo/ 4	ND		ND		ND		ND		ND		ND		ND	
Rural/ 5	ND		ND		ND		ND		ND		ND		ND	
Total Nacional	1,855,653		1,635,758	86.7%	249,895	13.3%	883,173	46.8%	673,562	35.7%	69,060	3.7%	9,963	0.5%
Áreas más urbanizadas	1,255,167	66.6%	1,085,026	86.4%	170,141	13.6%	528,445	42.1%	498,809	39.7%	50,605	4.0%	7,167	0.6%
Áreas menos urbanizadas	630,486	33.4%	550,732	87.4%	79,754	12.6%	354,728	56.3%	174,753	27.7%	18,455	2.9%	2,796	0.4%
Urbano medio	ND		ND		ND		ND		ND		ND		ND	
Urbano bajo	ND		ND		ND		ND		ND		ND		ND	
Rural	ND		ND		ND		ND		ND		ND		ND	
Total nacional	1,517,434		1,384,640	91.2%	132,794	8.8%	752,931	49.6%	575,775	37.9%	22,922	1.5%	33,012	2.2%
Áreas más urbanizadas	875,763	57.7%	779,980	89.1%	95,803	10.9%	374,077	42.7%	378,171	43.2%	21,070	2.4%	6,642	0.8%
Áreas menos urbanizadas	641,671	42.3%	604,660	94.2%	36,991	5.8%	378,854	59.0%	197,604	30.8%	1,852	0.3%	26,370	4.1%
Urbano medio	ND		ND		ND		ND		ND		ND		ND	
Urbano bajo	ND		ND		ND		ND		ND		ND		ND	
Rural	ND		ND		ND		ND		ND		ND		ND	
Total nacional	1,372,620		1,235,193	90.0%	137,427	10.0%	684,521	49.9%	507,685	37.0%	22,489	1.6%	20,498	1.5%
Áreas más urbanizadas	838,997	61.1%	751,759	89.6%	87,238	10.4%	370,980	44.2%	356,568	42.5%	16,348	1.9%	7,883	0.9%
Áreas menos urbanizadas	533,623	38.9%	483,434	90.6%	50,189	9.4%	313,561	58.8%	151,117	28.3%	6,141	1.2%	12,615	2.4%
Urbano medio	ND		ND		ND		ND		ND		ND		ND	
Urbano bajo	ND		ND		ND		ND		ND		ND		ND	
Rural	ND		ND		ND		ND		ND		ND		ND	
Total nacional	954,086		858,696	90.0%	95,390	10.0%	437,495	45.8%	366,798	38.4%	40,256	4.2%	13,877	1.5%
Áreas más urbanizadas	649,312	68.0%	589,530	90.8%	59,982	9.2%	275,033	42.4%	274,628	42.3%	29,736	4.6%	9,933	1.5%
Áreas menos urbanizadas	304,894	32.0%	269,366	88.3%	35,528	11.7%	162,462	53.3%	92,170	30.2%	10,790	3.5%	3,944	1.3%
Urbano medio	ND		ND		ND		ND		ND		ND		ND	
Urbano bajo	ND		ND		ND		ND		ND		ND		ND	
Rural	ND		ND		ND		ND		ND		ND		ND	
Total nacional	988,892		900,692	90.2%	88,200	8.9%	484,047	48.5%	388,455	38.9%	17,645	1.77%	10,545	1.1%
Áreas más urbanizadas	618,232	61.9%	558,033	90.3%	60,199	9.7%	268,180	43.1%	271,090	43.8%	13,750	2.2%	7,013	1.1%
Áreas menos urbanizadas	380,660	38.1%	342,659	90.0%	38,001	10.0%	217,867	57.2%	117,365	30.8%	3,895	1.0%	3,532	0.9%
Urbano medio	127,211	12.7%	114,109	89.7%	13,102	10.3%	62,389	49.0%	50,528	39.7%	590	0.5%	602	0.5%
Urbano bajo	138,995	13.7%	124,543	91.0%	14,352	10.3%	81,926	59.8%	39,682	28.9%	284	0.2%	2,771	2.0%
Rural	116,544	11.7%	104,007	89.2%	12,537	10.8%	73,552	63.1%	27,255	23.4%	3,041	2.6%	158	0.1%
Total nacional	986,132		909,246	89.4%	105,886	10.6%	491,710	49.4%	360,121	36.2%	20,716	2.1%	17,699	1.8%
Áreas más urbanizadas	631,921	63.4%	558,001	88.3%	73,920	11.7%	288,793	45.7%	246,505	39.0%	11,727	1.9%	10,976	1.7%
Áreas menos urbanizadas	364,211	36.6%	332,245	91.2%	31,966	8.8%	202,917	55.7%	113,616	31.2%	8,989	2.5%	6,723	1.8%
Urbano medio	130,625	13.1%	120,539	92.3%	10,086	7.7%	66,002	50.5%	48,954	37.5%	3,837	2.9%	1,746	1.3%
Urbano bajo	111,826	11.2%	102,644	91.8%	9,182	8.2%	56,072	50.1%	40,621	36.3%	4,044	3.6%	1,907	1.7%
Rural	121,760	12.2%	109,602	89.6%	12,698	10.4%	80,843	66.4%	24,041	19.7%	1,108	0.9%	3,070	2.5%
Total nacional	1,145,570		1,037,350	90.6%	108,220	9.4%	583,947	51.0%	424,810	37.1%	18,746	1.6%	9,847	0.9%
Áreas más urbanizadas	716,284	62.5%	653,743	91.3%	62,541	8.7%	339,440	47.4%	298,520	41.7%	11,561	1.6%	4,222	0.6%
Áreas menos urbanizadas	429,286	37.5%	383,607	89.4%	45,679	10.6%	244,507	57.0%	126,290	29.4%	7,185	1.7%	5,625	1.3%
Urbano medio	178,216	15.6%	155,164	87.1%	23,052	12.9%	88,751	49.8%	62,553	35.1%	557	0.3%	3,303	1.9%
Urbano bajo	110,129	9.6%	99,414	90.3%	10,715	9.7%	60,714	55.1%	34,682	31.5%	3,401	3.1%	617	0.6%
Rural	140,941	12.3%	129,029	91.5%	11,912	8.5%	95,042	67.4%	29,055	20.6%	3,227	2.3%	1,705	1.2%
Total nacional	1,195,613		1,066,470	89.2%	129,143	10.8%	583,640	48.8%	453,491	37.9%	15,701	1.3%	13,638	1.1%
Áreas más urbanizadas	796,543	66.6%	700,273	87.9%	96,270	12.1%	348,839	43.8%	335,352	42.1%	9,982	1.3%	6,100	0.8%
Áreas menos urbanizadas	399,070	33.4%	366,197	91.8%	32,873	8.2%	234,801	58.8%	118,139	29.6%	5,719	1.4%	7,538	1.9%
Urbano medio	163,373	13.7%	150,580	92.2%	12,793	7.8%	86,023	52.7%	56,824	34.8%	2,957	1.8%	4,776	2.9%
Urbano bajo	130,116	10.9%	116,800	89.2%	14,036	10.8%	68,803	52.9%	44,086	33.9%	1,255	1.0%	1,936	1.5%
Rural	105,881	8.8%	99,537	94.3%	6,044	5.7%	79,975	75.7%	17,299	16.3%	1,507	1.4%	826	0.8%
Total nacional	1,539,752		1,368,507	88.9%	171,245	11.1%	732,649	47.6%	577,326	37.5%	36,571	2.4%	21,961	1.4%
Áreas más urbanizadas	1,023,216	66.5%	912,840	89.2%	110,376	10.8%	448,248	43.8%	422,665	41.3%	25,619	2.5%	16,308	1.6%
Áreas menos urbanizadas	516,536	33.5%	455,667	88.2%	60,869	11.8%	284,401	55.1%	154,661	29.9%	10,952	2.1%	5,653	1.1%
Urbano medio	204,328	13.3%	181,185	88.7%	23,143	11.3%	101,667	49.8%	72,402	35.4%	4,016	2.0%	3,100	1.5%
Urbano bajo	168,168	10.9%	146,221	86.9%	21,947	13.1%	89,426	53.2%	49,866	29.7%	4,824	2.9%	2,105	1.5%
Rural	144,040	9.4%	128,261	89.0%	15,779	11.0%	93,308	64.8%	32,993	22.5%	2,112	1.5%	448	0.3%
Total nacional	1,482,492		1,299,372	87.6%	183,120	12.4%	642,941	43.4%	534,004	36.0%	64,931	4.4%	57,496	3.9%
Áreas más urbanizadas	978,215	66.0%	859,453	87.9%	118,762	12.1%	407,016	41.6%	370,256	37.9%	51,102	5.2%	31,079	3.2%
Áreas menos urbanizadas	504,277	34.0%	439,919	87.2%	64,358	12.8%	235,925	46.8%	163,748	32.5%	13,829	2.7%	26,417	5.2%
Urbano medio	196,052	13.2%	174,387	88.9%	21,665	11.1%	86,460	44.1%	72,521	37.0%	5,344	2.7%	10,062	5.1%
Urbano bajo	149,708	10.1%	129,452	86.5%	20,256	13.5%	70,097	46.8%	49,092	32.8%	4,436	3.0%	5,827	3.9%
Rural	158,517	10.7%	136,080	85.8%	22,437	14.2%	79,368	50.1%	42,135	26.6%	4,049	2.6%	10,528	6.6%
Total nacional	1,377,701		1,200,276	87.1%	177,425	12.9%	560,181	40.7%	532,987	38.7%	54,944	4.0%	52,164	3.8%
Áreas más urbanizadas	858,586	62.3%	779,654	90.8%	78,932	9.2%	351,789	42.1%	351,789	41.2%	38,476	4.5%	36,251	4.3%
Áreas menos urbanizadas	459,812	33.4%	402,622	87.6%	57,190	12.4%	208,412	45.3%	151,829	33.0%	16,468	3.6%	25,913	5.6%
Urbano medio	194,724	14.1%	172,472	88.6%	22,252	11.4%	79,091	40.6%	72,890	37.4%	10,057	5.0%	10,434	5.4%
Urbano bajo	119,688	8.7%	104,179	87.0%	15,509	13.0%	54,615	45.6%	40,787	34.1%	2,281	1.9%	6,496	5.4%
Rural	145,400	10.6%	125,971	86.6%	19,429	13.4%	74,706	51.4%	38,152	26.2%	4,130	2.8%	8,983	6.2%
Total nacional	1,505,196		1,331,116	88.4%	174,080	11.6%	630,131	41.9%	586,196	38.9%	61,689	4.1%	53,100	3.5%
Áreas más urbanizadas	1,005,265	66.8%	887,787	88.3%	117,478	11.7%	389,697	38.8%	423,813	42.2%	43,860	4.4%	30,417	3.0%
Áreas menos urbanizadas	499,931	33.2%	443,329	88.7%	56,602	11.3%	240,434	48.1%	162,383	32.5%	17,829	3.6%	22,683	4.5%
Urbano medio	185,379	12.3%	169,685	91.5%	15,694	8.5%	83,028	44.8%	70,125	37.8%	8,298	4.5%	8,234	4.4%
Urbano bajo	166,288	11.0%	146,104	87.9%	20,184	12.1%	93,891	55.8%	48,365					

Gráfica 8A. Estructura de la población desocupada total en México, según área urbana



Población desocupada según motivo para dejar el trabajo (áreas más urbanizadas^a)



Población desocupada según motivo para dejar el trabajo (áreas menos urbanizadas^a)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENOE, serie unificada, cuadro 6.

a/ Si bien las encuestas anteriores ya hacían una división de la desocupación según el motivo para dejar el trabajo, sólo lo hacían para el total de la población desocupada sin cruzar información con la desagregación de la densidad del área poblacional. La serie unificada con criterios (ENOE) nos permite hacer este cruce, pero sólo a partir de 1995.

III.6.2 Duración del desempleo (desocupación)

Del porcentaje total de población en desempleo abierto (concepto que seguía la ENEU y la ENE hasta 2004), el que duraba más de 9 semanas se redujo de 40% en 1988, a 30% en 2004 y a 26% para el 2012 (usando el concepto de desocupación). Mientras que el desempleo que abarca de 5-8 semanas y que alcanzó sus picos más altos en 91 y 92 (24.10% y 24.30% respectivamente), también disminuyó de 21.90% en 1988 al 16.35% en el 2004 y al 15% en 2010-2011. Sin embargo, para el primer trimestre del 2012 volvió a aumentar su peso alcanzando un 19%, por lo que es la categoría que, a pesar de sus variaciones, menos se ha modificado en todo el período.

Por su parte, el porcentaje de desempleo con duración de 1-4 semanas es el único que ha aumentado su peso consistentemente, de 37% en el 88 a 53.31% en el 2004; luego de alcanzar un pico de 56% en el 2006, actualmente ronda el 50%. Esto podría llevarnos a inferir que la duración promedio ha disminuido para más de la mitad de la población desocupada, ya que hacia finales de los 80's y principios de los 90's, el desempleo que duraba de 4-8 semanas y más de 9, representaba conjuntamente cerca del 60%, en cambio para el 2010-11 sólo representaba del 45-50%. Es decir, aparentemente este desempleo de más larga duración ha reducido su peso dentro del total que, ahora dura de forma mayoritaria entre 1 y 4 semanas.

Al respecto, nos parece pertinente comentar y complementar los hallazgos hasta aquí, con las observaciones que ubicando las características de los desempleados abiertos destacan Salas y Zepeda (2006):

- 1) Los desempleados abiertos son en su mayoría jóvenes (más del 50% son menores de 25 años).
- 2) Su escolaridad está un poco por encima de la nacional (más del 50% tiene estudios del nivel medio y superior). Esta tendencia queda confirmada hasta la actualidad con la gráfica 8.
- 3) En un gran porcentaje no son jefes de familia (el 80%).
- 4) La duración promedio del desempleo es menor a cinco semanas. Tendencia confirmada en el cuadro 7.
- 5) Finalmente, en su mayoría quienes pasan de estar desempleados a estar ocupados entran al sector de microunidades (5 o menos trabajadores).¹³³ Revisaremos este planteamiento en la parte de micronegocios.

Al respecto del punto 4, si bien puede resaltar cierta relevancia del carácter friccional del desempleo abierto en México, Salas y Zepeda (2006), nos señalan al respecto: **“entre la opinión pública, las cifras del desempleo abierto deberían ser mucho mayores. Sin embargo debemos señalar que éstas no son tan grandes debido a la necesidad que tienen, quienes pierden su trabajo, por conseguir lo más rápido posible otro empleo... en México el desempleo abierto es un lujo que muy pocos se pueden dar”** (p. 130).

¹³³ (Salas, 2003), pp. cit.

Es decir, la disminución de la duración del desempleo parece estar asociada, en buena medida, a la urgente necesidad que enfrentan los desempleados por hacerse nuevamente de recursos lo más pronto posible, y no tanto a que abunden los trabajos acortando por ello la duración del desempleo.

Cuadro 7. Distribución porcentual de la población abierta según duración del desempleo

Duración del desempleo /a	1 a 4 Semanas	5 a 8 Semanas	9 y más Semanas	No especificado	Total
1988/02	37.50	21.90	40.60	N.D.	100%
1989/02	43.10	19.20	37.70	N.D.	100%
1990/02	45.40	18.80	35.80	N.D.	100%
1991/02	42.50	24.10	33.40	N.D.	100%
1992/02	44.40	24.30	31.30	N.D.	100%
1993/02	43.70	20.80	35.50	N.D.	100%
1994/02	39.40	23.20	37.40	N.D.	100%
1995/02	43.90	17.20	38.90	N.D.	100%
1996/02	44.10	16.00	39.90	N.D.	100%
1997/02	51.80	14.90	33.30	N.D.	100%
1998/02	55.90	16.10	28.00	N.D.	100%
1999/02	55.60	17.30	27.10	N.D.	100%
2000/02	56.30	16.50	27.20	N.D.	100%
2001/02	56.40	18.40	25.20	N.D.	100%
2002/02	55.70	16.60	27.70	N.D.	100%
2003/02	52.50	16.00	31.50	N.D.	100%
2004/02 b	53.31	16.35	30.84	N.D.	100%
2005/02 c	53.35	12.88	29.01	4.77	100%
2006/02	56.26	12.36	24.32	7.06	100%
2007/02	56.13	14.45	25.15	4.26	100%
2008/02	55.28	13.87	25.55	5.30	100%
2009/02	49.69	15.04	30.29	4.98	100%
2010/02 d	47.45	15.66	31.89	5.00	100%
2011/02	50.32	15.44	29.44	4.80	100%
2012/01	49.69	19.16	26.16	4.99	100%

Elaboración propia.

Fuente: Encuesta nacional de empleo urbano (ENEU), indicadores de ocupación y empleo 1988-2004 (series que ya no se actualizan).

a/ De 1988 a 2003, cobertura a 48 ciudades, ENEU.

b/ Se reduce la cobertura a 32 ciudades, ENEU.

c/ A partir de 2005 la fuente es la ENOE basada en conteo 2005, cobertura a 32 ciudades.

d/ A partir de 2010 la fuente es la ENOE basada en censo 2010, cobertura a 32 ciudades.

III.6.3 Variación de la ocupación y desocupación total por períodos

Como hemos señalado, debido a la naturaleza de las fuentes y al cambio de la estructura de encuestas y sus proyecciones, es preferible también analizar el comportamiento en períodos más cortos y evitar juntar años donde la fuente o los criterios no sean los mismos, por lo menos mientras el INEGI no haga los ajustes de homologación posibles.

Así, para ubicar mejor las transformaciones existentes en el mercado de trabajo respecto a la variación en la ocupación, separamos el análisis de las encuestas entre 1988 y 1995 (ENEU-ENE) de los datos de la serie unificada con criterios ENOE (base 2005) y también de los indicadores de la ENOE (base censo 2010). En el cuadro 8 aparecen los resultados con estos criterios.

Cuadro 8. Variación de la ocupación (empleo) en bienios, 1988-2012

	ENE					ENOE Serie unificada con criterios de homologación (ENOE) Basada en conteo de población 2005 y proyecciones							ENOE Basada en censo 2010
	II-1988 al II-1991	II-1991 al II-1993	II-1993 al II-1995	II-1995 al II-1997	II-1997 al II-1999	II-1995 al II-1997	II-1997 al II-1999	II-1999 al II-2001	II-2001 al II-2003	II-2003 al II-2005	II-2005 al II-2007	II-2007 al II-2009	II-2010 al II-2012
	Cambio en el número de ocupados	226,154	2,478,597	1,048,388	3,478,690	1,709,337	3,272,613	1,355,064	785,889	1,155,790	1,570,272	2,114,842	437,625
Variación promedio de ocupados por año	742,051	1,239,299	524,194	1,739,345	854,668	1,636,307	677,532	392,945	577,895	785,136	1,057,421	218,813	1,181,045
Cambio en el número de desocupados	-28,953 Disminuyeron	124,167 Crecieron	858,284 Crecieron	-692,516 Disminuyeron	-302,610 Disminuyeron	-887,615 Disminuyeron	-563,228 Disminuyeron	41,926 Crecieron	199,481 Crecieron	286,879 Crecieron	22,704 Crecieron	859,878 Crecieron	-65,766 Disminuyeron
Variación promedio de desocupados por año	-9,651	62,084	429,142	-346,258	-151,305	-443,808	-281,614	20,963	99,741	143,440	11,352	429,939	-32,883

Fuente: Elaboración propia con base en datos del cuadro 4
Aparece sombreada la base de datos con 2 fuentes.

Respecto a la ocupación destaca que el cambio es positivo en todos los períodos, pero es claramente menor en los bienios donde existen momentos de crisis y recesión, entre 93-95 los ocupados aumentaron, 524,194 cada año y en el bienio de la crisis entre 2007-2009 aumentaron de forma aún más pírrica, 218,813 por año.

La ocupación promedio por año no ha vuelto a crecer como después del catastrófico momento posterior a 1995, donde después del colapso aumentó en 1.63 millones promedio los 2 siguientes años (1995-1997) según la serie unificada y 1.73 millones según el registro de la ENE, como ya se ha explicado, los valores de ocupación de la ENEU-ENE serán mayores que los de la serie unificada; es hasta el bienio 2010-2012 que la ocupación vuelve a aumentar por encima del millón de ocupados.

Respecto a la desocupación destaca que, en la mayoría de bienios de la serie unificada la desocupación crece y en los bienios de crisis, 93-95 y 2007-2009, sobrepasa los 850,000 en cada período. En cuanto a la serie de la ENE, los desocupados crecen entre 91-93 y 93-95, sobre todo en el último período relacionado con la crisis, pero disminuyen a partir de 1995 y hasta 1999. En estos períodos decidimos poner las 2 fuentes, para resaltar las discrepancias a que hemos hecho referencia, respecto a los datos en la ENE original y los que se presentan en la serie unificada con criterios ENOE para esos años. Si bien los criterios ENOE elevan un poco los valores del desempleo (tasa de desocupación) como ya

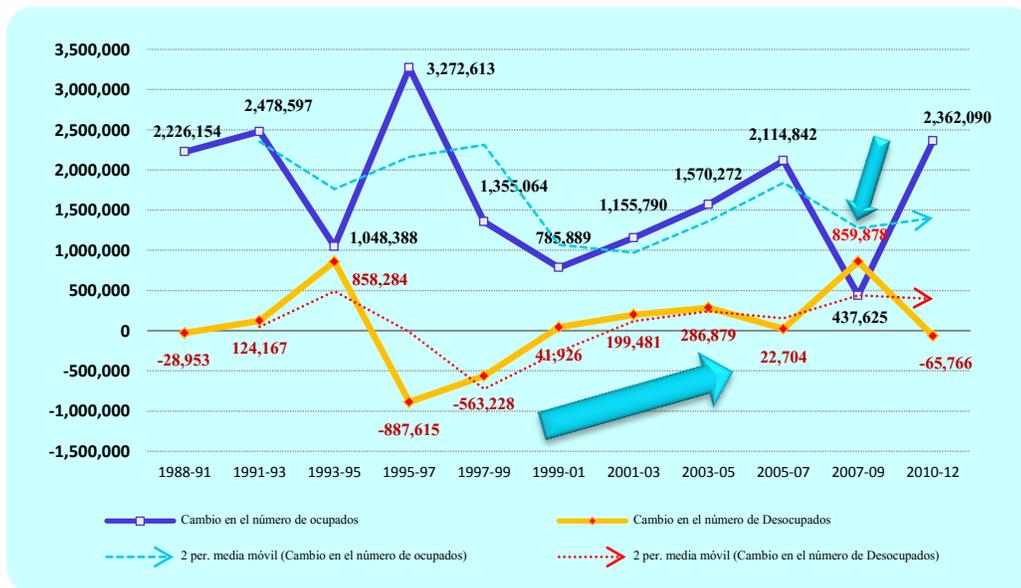
señalamos, también exageran la disminución del número de desocupados entre 1995 y 1999, respecto a los valores de la ENEU-ENE.

Durante la primera década del nuevo milenio el número de ocupados creció pero a un ritmo menor que en los 90's. Por su parte y a pesar de los vaivenes, los desocupados aumentan consistentemente durante esos 10 años, destacando el espectacular aumento entre 2007 y 2009 que propiamente reproduce el valor de 93-95 (más de 850,000).

Es hasta el período 2010-2012 que se presenta una pequeña disminución en el número de desocupados, lo que indica que la recuperación en estos indicadores ha sido más lenta respecto al período 93- 95, donde el mecanismo de salida de la crisis fueron las exportaciones y el abaratamiento relativo de la paridad cambiaria.

Existe una sensibilidad distinta de la economía mexicana a la naturaleza del colapso. Ahora, la salida vía exportaciones se ha visto parcialmente bloqueada por la caída de la actividad económica de nuestro principal socio comercial (USA), la crisis que persiste en algunas regiones (Europa) y la consolidación de un nuevo competidor en el mercado norteamericano para nuestros productos (China).

Grafica 9. Cambio en el número de ocupados y desocupados por períodos, 1988-2012



Llama la atención que, durante una parte de la década anterior, parece haberse roto la tradicional relación negativa entre el cambio de la ocupación y el de la desocupación. La flecha inferior en la gráfica 9 muestra que, entre 1999 y 2005, a pesar del aumento del número de ocupados los desocupados siguieron creciendo. Esto rompe la lógica de que un aumento en el número de ocupados debería acompañarse de una disminución del número de desocupados.

Como podemos observar, después del 2005, particularmente entre 2005-07, el aumento en el número de ocupados si se acompaña por una disminución en el número de desocupados.

La misma relación se corrobora para el período 2007-09, donde disminuyen los ocupados y crecen los desocupados. La flecha de la derecha resalta el único punto de cruce de las series, corrobora el hecho de que durante este bienio crítico fue mayor el crecimiento en el número de desocupados (859,878), que el aumento del número de ocupados (473,625).

A partir del 2010, ya con datos basados en este censo, se recupera de forma considerable la ocupación y el cambio en el número de ocupados supera el millón por año en este bienio. Por otro lado y a pesar de que por primera vez en más de una década el cambio en la desocupación es negativo, sorprende que este sea tan pequeño (-65,766) en un bienio de tan considerable aumento de la ocupación.

Destaca además, la lenta pero creciente tendencia del cambio en la desocupación de 1991 a 1995 y de 1999 al 2009. Por otro lado, más allá de los altibajos distinguibles en la gráfica; el cambio bianual en la ocupación para todo el período refleja una muy lenta caída que apenas parece revertirse en los últimos 2 años. Esto lo podemos apreciar con la línea punteada que representa la tendencia de 2 períodos para la media móvil.

Así, aunque el cambio en la ocupación entre 2001 y 2007 fue positivo, los aumentos fueron mucho menores que los registrados entre 1995 y 1997. La tendencia formada con la media móvil indica que el cambio en la ocupación sigue siendo positivo, pero ocurre a ritmos menores después del bienio 95-97 y para toda la década anterior 2000-2010; nuevamente es hasta el último bienio, 2010-2012, que podemos decir que se reproducen algunos de los valores observados en los 90's, para antes y después de la crisis. Con sólo las observaciones de los últimos 2 años, resulta muy prematuro decir, si existe un cambio de tendencia.

III.7 Análisis de la estructura de Ocupación

III.7.1 Características de la población ocupada según posición en la ocupación

En el cuadro 9 y la gráfica 10 se cruza la información de la estructura de los ocupados según la posición en la ocupación, con el tipo de área urbana donde se localizan. La idea es distinguir un patrón de características de la ocupación asociadas el tipo de población de origen (áreas más o menos urbanizadas), y revisar las transformaciones ocurridas al interior de estos indicadores, en el contexto de las modificaciones que ha implicado el NME.

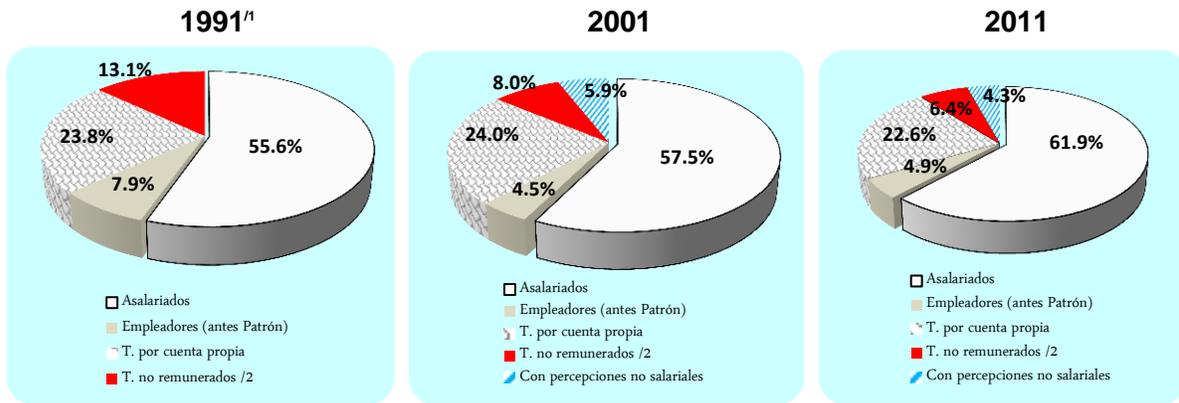
- 1) El número de personas ocupadas entre el II-1988/ y el II-2012(24 años), ha crecido en más de 20 millones (20,309,833). Es decir, de acuerdo al registro en las encuestas del INEGI, el número de ocupados creció en promedio, casi 846 mil por año (846,243). Sin embargo, al interior del amplio período de estudio existen diferencias. En la primera parte del período, 1988/02-1999/02 (11 años) que comparte la misma fuente (ENE), el número de ocupados promedio creció a razón de casi un millón por año (990,867), mientras que en la segunda parte del período, 2000/02-2011/02 (11 años) que comparte la fuente unificada con criterios (ENOE), el número de ocupados promedio creció a un ritmo menor (753,631) por año, un 24% menos. Si se quiere revisar ambas fuentes, ver cuadro 4.
- 2) Hasta 1995, la mayor parte de la ocupación del país estaba en el conjunto de las áreas menos urbanizadas, 17.5 contra 15.1 millones de las áreas más urbanizadas. Pero conforme la población del país de ha vuelto más urbana la relación se fue emparejando y para el 2012, 24.5 millones de ocupados se localizan en áreas más urbanizadas, contra 23.9 en áreas menos urbanizadas. De 1995 al 2012, el número de ocupados totales pasó de estar localizado en áreas menos urbanizadas (del 54% al 49%), a ocuparse ligeramente, pero de forma mayoritaria, en áreas más urbanizadas (de un 46% a un 51%). Sigue siendo interesante que 1 de cada 5 ocupados se localiza en áreas rurales.
- 3) Los trabajadores asalariados aumentaron de 15,860,855 (ENE) a 30,025,191 (ENOE), un aumento de casi el 90% en el período de referencia. Son además, el componente principal, tanto de la categoría de trabajadores subordinados y remunerados (cerca del 90% a lo largo de toda la serie); como de la población ocupada total (pasaron de representar el 52% del total de ocupados en 1995, al 62% en el 2012).¹³⁴ Además, como era de esperarse, los asalariados comprenden del 65% al 70% de los ocupados que se encuentran en las áreas más urbanizadas y también aumentaron su participación en la ocupación de las áreas menos urbanizadas, de un 40% en 1995 a un 54% en el 2012. Como veremos más adelante, este aumento no necesariamente ha ido acompañado con mejoras en las condiciones de trabajo, por lo que el aumento del peso de los asalariados en la ocupación total y la percepción de un salario por parte de más trabajadores, no garantiza mejores empleos.

¹³⁴ Se destaca que los criterios de la ENOE dividen esta categoría en asalariados y con percepciones no salariales, mientras que en la ENE la categoría de asalariados incluía a los trabajadores a destajo (trabajador a sueldo, salario, comisión y/o destajo).

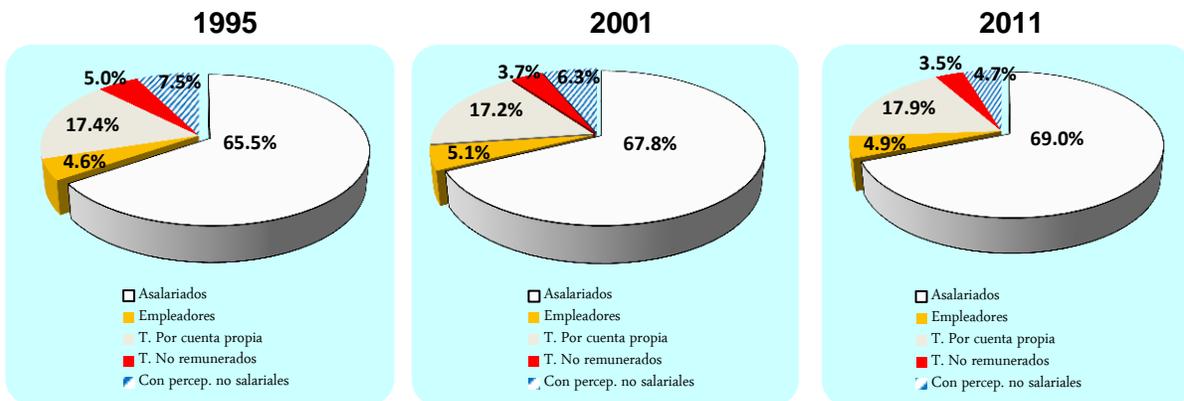
Cuadro 9. Población ocupada según posición en el trabajo y área urbana, 1995-2012

	Ocupados totales	Trabajadores subordinados	Asalariados	% del total	Con percepciones no salariales	% del total	Empleadores	% del total	Trabajadores por cuenta propia	% del total	trabajadores no remunerados	% del total	No especificado	
1995	19,071,611	17,007,302	17,007,302	52.09%	2,064,309	6.32%	1,438,378	4.11%	8,279,787	25.36%	3,834,192	11.74%	28,220	
	Áreas más urbanizadas/ 1	15,139,747	11,045,285	9,911,356	65.47%	1,133,929	7.49%	697,089	4.60%	2,640,445	17.44%	750,834	4.96%	6,094
	Áreas menos urbanizadas/ 2	17,112,439	8,026,326	7,095,946	40.52%	930,380	5.31%	741,287	4.23%	5,639,342	32.20%	3,083,358	17.61%	22,126
	Urbano medio/ 3	ND	ND	ND	N.D.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	Urbano bajo/ 4	ND	ND	ND	N.D.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	Rural/ 5	ND	ND	ND	N.D.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
1996	33,966,601	20,245,179	18,138,973	53.40%	2,106,206	6.20%	1,654,592	4.87%	8,173,160	24.06%	3,866,576	11.38%	29,094	
	Áreas más urbanizadas	15,575,002	11,294,683	10,171,155	65.30%	1,123,528	7.21%	748,109	4.80%	2,749,223	17.65%	777,698	4.99%	5,289
	Áreas menos urbanizadas	18,393,599	8,950,496	7,967,818	43.32%	982,678	5.34%	906,483	4.93%	5,423,937	29.49%	3,088,878	16.79%	23,805
	Urbano medio	ND	ND	ND	N.D.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	Urbano bajo	ND	ND	ND	N.D.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	Rural	ND	ND	ND	N.D.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
1997	35,924,799	21,106,911	18,946,027	52.74%	2,160,884	6.02%	1,664,489	4.63%	8,848,828	24.63%	4,292,293	11.95%	12,278	
	Áreas más urbanizadas	16,773,684	12,015,012	10,832,906	64.58%	1,182,106	7.05%	833,416	4.97%	3,049,317	18.18%	871,443	5.20%	4,496
	Áreas menos urbanizadas	19,151,115	9,091,899	8,113,121	42.36%	978,778	5.11%	831,073	4.34%	5,799,511	30.28%	3,420,850	17.86%	7,782
	Urbano medio	ND	ND	ND	N.D.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	Urbano bajo	ND	ND	ND	N.D.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	Rural	ND	ND	ND	N.D.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
1998	36,871,693	22,533,488	20,199,388	54.78%	2,334,090	6.33%	1,633,408	4.43%	8,893,272	24.12%	3,790,281	10.28%	21,244	
	Áreas más urbanizadas	17,605,439	12,810,182	11,569,320	65.71%	1,240,862	7.05%	916,295	5.20%	3,059,899	17.38%	812,824	4.99%	6,239
	Áreas menos urbanizadas	19,266,254	9,723,306	8,630,078	44.79%	1,093,228	5.67%	717,113	3.72%	5,833,373	30.28%	2,977,457	15.45%	15,005
	Urbano medio	ND	ND	ND	N.D.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	Urbano bajo	ND	ND	ND	N.D.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	Rural	ND	ND	ND	N.D.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
1999	37,279,863	23,003,359	20,786,977	55.76%	2,216,382	5.95%	1,543,083	4.14%	9,098,227	24.41%	3,622,787	9.72%	12,407	
	Áreas más urbanizadas	17,759,165	13,195,054	12,016,393	67.66%	1,178,661	6.64%	836,364	4.71%	3,059,943	17.23%	665,706	3.75%	2,098
	Áreas menos urbanizadas	19,520,698	9,808,305	8,770,584	44.93%	1,037,721	5.32%	706,719	3.62%	6,038,284	30.93%	2,957,081	15.15%	10,309
	Urbano medio	ND	ND	ND	N.D.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	Urbano bajo	ND	ND	ND	N.D.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	Rural	ND	ND	ND	N.D.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
2000	38,044,501	24,294,923	21,900,013	57.56%	2,394,910	6.30%	1,649,253	4.34%	8,917,960	23.44%	3,171,098	8.34%	11,267	
	Áreas más urbanizadas	19,161,155	14,340,051	13,110,394	68.42%	1,229,657	6.42%	968,237	5.05%	3,193,098	16.66%	656,084	3.42%	3,685
	Áreas menos urbanizadas	18,883,346	9,954,872	8,789,619	46.55%	1,165,253	6.17%	681,016	3.61%	5,724,862	30.32%	2,515,014	13.27%	7,582
	Urbano medio	5,017,443	3,314,719	2,933,935	58.47%	380,784	7.59%	266,650	5.31%	1,135,209	22.63%	297,625	5.93%	3,240
	Urbano bajo	5,096,945	2,867,954	2,568,150	50.39%	299,804	5.88%	217,418	4.27%	1,416,904	27.80%	593,296	11.64%	1,373
	Rural	8,766,958	3,772,199	3,287,534	37.49%	484,665	5.53%	196,948	2.25%	3,172,749	36.10%	1,624,093	18.52%	2,969
2001	38,065,752	24,144,160	21,879,785	57.48%	2,264,375	5.95%	1,713,873	4.50%	9,140,303	24.01%	3,056,911	8.03%	10,659	
	Áreas más urbanizadas	19,138,887	14,217,380	13,007,675	67.75%	1,209,705	6.30%	976,535	5.08%	3,296,852	17.17%	706,153	3.68%	2,767
	Áreas menos urbanizadas	18,867,065	9,928,780	8,872,110	47.02%	1,054,670	5.59%	738,338	3.91%	5,843,451	30.97%	2,350,758	12.46%	7,738
	Urbano medio	5,227,970	3,461,296	3,055,450	58.44%	405,846	7.76%	267,834	5.12%	1,163,643	22.26%	334,997	6.41%	200
	Urbano bajo	5,016,025	2,847,343	2,549,801	50.83%	297,542	5.93%	220,370	4.39%	1,409,135	28.09%	536,675	10.70%	2,502
	Rural	8,623,070	3,618,141	3,266,859	37.89%	351,282	4.07%	250,134	2.90%	3,270,673	37.93%	1,479,086	17.15%	5,036
2002	38,939,664	24,521,143	22,251,155	57.14%	2,269,988	5.83%	1,700,527	4.37%	9,430,531	24.22%	3,276,322	8.41%	11,141	
	Áreas más urbanizadas	19,549,938	14,319,831	13,048,254	66.77%	1,271,577	6.51%	956,581	4.90%	3,485,221	17.84%	776,491	3.97%	2,814
	Áreas menos urbanizadas	19,389,726	10,201,312	9,202,901	47.44%	998,411	5.15%	743,946	3.84%	5,945,310	30.65%	2,499,831	12.89%	8,327
	Urbano medio	5,385,060	3,570,839	3,201,771	59.46%	369,068	6.85%	295,177	5.48%	1,151,069	21.38%	367,551	6.83%	424
	Urbano bajo	5,140,945	2,923,138	2,633,067	51.22%	290,071	5.64%	208,520	4.06%	1,461,451	28.43%	543,433	10.57%	4,403
	Rural	8,872,721	3,707,335	3,368,063	37.96%	339,272	3.82%	240,249	2.71%	3,332,790	37.56%	1,588,847	17.91%	3,500
2003	39,221,542	24,782,768	22,538,503	57.46%	2,244,265	5.72%	1,600,055	4.08%	9,737,137	24.83%	3,085,594	7.77%	15,988	
	Áreas más urbanizadas	19,930,422	14,610,867	13,326,784	66.83%	1,284,983	6.44%	932,892	4.68%	3,655,513	18.34%	728,468	3.65%	2,882
	Áreas menos urbanizadas	19,291,120	10,171,901	9,211,719	47.75%	959,282	4.98%	670,163	3.46%	6,081,624	31.53%	2,357,126	12.22%	13,406
	Urbano medio	5,404,577	3,523,532	3,184,431	58.92%	339,101	6.27%	246,301	4.56%	1,254,112	23.20%	372,771	6.90%	7,861
	Urbano bajo	5,218,171	2,970,902	2,681,366	51.39%	289,536	5.55%	201,944	3.87%	1,539,928	29.51%	501,128	9.60%	4,269
	Rural	8,668,372	3,677,467	3,345,922	38.60%	331,545	3.82%	218,818	2.52%	3,287,584	37.93%	1,483,227	17.11%	1,276
2004	40,561,014	25,664,939	23,213,185	57.23%	2,451,754	6.04%	1,746,664	4.31%	9,956,281	24.55%	3,178,932	7.84%	14,198	
	Áreas más urbanizadas	20,799,175	15,098,602	13,753,164	66.12%	1,345,438	6.47%	1,030,003	4.95%	3,832,771	18.43%	833,067	4.01%	2,732
	Áreas menos urbanizadas	19,761,839	10,566,337	9,460,021	47.87%	1,106,316	5.60%	716,661	3.63%	6,123,510	30.99%	2,343,865	11.86%	11,466
	Urbano medio	5,625,942	3,686,047	3,270,865	58.14%	415,182	7.38%	276,456	4.91%	1,297,331	23.06%	365,646	6.50%	462
	Urbano bajo	5,414,133	3,092,255	2,787,960	51.12%	324,295	5.99%	217,500	4.02%	1,563,502	28.88%	537,861	9.93%	3,015
	Rural	8,721,764	3,786,035	3,421,196	39.23%	366,839	4.21%	222,705	2.55%	3,262,677	37.41%	1,440,358	16.51%	7,999
2005	40,791,814	26,230,272	23,902,118	58.60%	2,328,154	5.71%	1,908,542	4.68%	9,615,166	23.57%	3,037,834	7.45%	0	
	Áreas más urbanizadas	21,250,596	15,542,238	14,197,873	66.81%	1,344,365	6.33%	1,067,191	5.02%	3,830,826	18.34%	810,341	3.81%	0
	Áreas menos urbanizadas	19,541,218	10,688,034	9,704,245	49.66%	983,789	5.03%	841,351	4.31%	5,784,340	29.60%	2,227,493	11.40%	0
	Urbano medio	5,688,823	3,805,751	3,449,777	60.64%	355,574	6.26%	215,922	5.55%	1,201,640	21.12%	365,510	6.43%	0
	Urbano bajo	5,425,994	3,114,872	2,832,650	52.21%	282,222	5.20%	257,465	4.75%	1,472,923	27.15%	580,734	10.70%	0
	Rural	8,426,401	3,767,411	3,421,818	40.61%	345,593	4.10%	267,964	3.18%	3,109,777	36.91%	1,281,249	15.21%	0
2006	42,197,775	27,592,042	25,377,844	60.14%	2,214,198	5.25%	2,057,287	4.88%	9,606,668	22.76%	2,942,378	6.97%	0	
	Áreas más urbanizadas	16,297,138	14,907,899	13,899,626	67.19%	1,389,239	6.26%	1,163,526	5.24%	3,893,797	17.55%	834,673	3.97%	0
	Áreas menos urbanizadas	20,008,641	11,294,904	10,469,945	52.33%	824,959	4.12%	893,761	4.47%	5,712,271	28.55%	2,107,705	10.53%	0
	Urbano medio	5,952,020	3,955,129	3,645,695	61.25%	309,434	5.20%	337,166	5.66%	1,306,401	21.95%	353,324	5.94%	0
	Urbano bajo	5,535,070	3,295,468	3,065,034	55.									

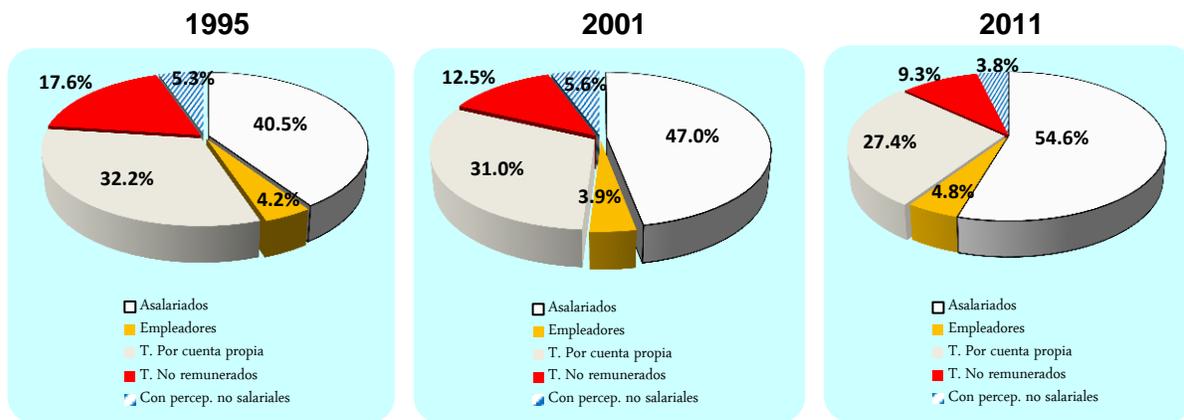
Gráfica 10. Estructura porcentual de la población ocupada, según posición en el trabajo
Total nacional



Áreas más Urbanizadas^a



Áreas menos Urbanizadas^a



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENE y de la ENOE (serie unificada), cuadros 8 y 10.

1/ Para 1991 la categoría de asalariados incluía a los trabajadores a destajo, por eso no existe categoría de percepciones no salariales para ese año. A partir de 1995 los trabajadores subordinados y remunerados se dividen en asalariados y con percepciones no salariales.

2/ Aparecían como trabajadores sin pago en las encuestas nacionales de empleo de 1988, 1991 y 1993.

a/ Si bien las encuestas anteriores ya hacían una división de la ocupación según la urbanización del área, sólo lo hacían para el total de la población ocupada sin cruzar información con la posición en el trabajo. La serie unificada con criterios (ENOE) nos permite hacer este análisis, pero sólo a partir de 1995.

- 4) Respecto a los empleadores, tomando todo en cuenta el valor de 1988 de la ENE, 1,690,108 el número ha crecido desde 1988 y con indicadores unificados de la ENOE, pasó de 1995 al 2012 de 1,438,376 a 2,242,364. Sorprende el hecho de que incluso el dato del 2012-II, no supere el máximo registro histórico de 1991, cuando todavía se hablaba de patrones, 2,395,597.¹³⁵
- 5) Respecto a los trabajadores por cuenta propia, se registraron 6.2 millones en 1988, 8.2 millones en 1995 y 11 millones en 2012 (un aumento de más del 70%); representan, aproximadamente el 23% de la ocupación total nacional. Un 17% de la ocupación en las áreas más urbanizadas y hasta cerca del 30% en las menos urbanizadas. Destaca el porcentaje de trabajadores por cuenta propia en las zonas menos urbanizadas, pero particularmente en zonas clasificadas como urbano bajo y rural. Esta evolución puede apreciarse en el cuadro 9 y la gráfica 10.
- 6) Por otro lado, destaca la disminución de los trabajadores no remunerados de cerca de 4 millones a 3 millones, una disminución del 25%. Mientras que representaban cerca del 14% en 1988, para el 2012 sólo representan el 6.4%. Se concentran particularmente en las zonas menos urbanizadas y particularmente en las áreas rurales, donde el número de trabajadores no remunerados sigue representando, aproximadamente, el 40% del total de los ocupados no remunerados.
- 7) Resumiendo, respecto del total de ocupados, destacamos el aumento del peso de los asalariados (de 55.6% a 61.9%), que como era de esperarse es mayor en áreas más urbanizadas. Por su parte ha disminuido el peso de los no remunerados (13.1% a 6.4%) y el de los empleadores (7.9% a 4.9%). Finalmente, los trabajadores por cuenta propia, a pesar del considerable aumento en número (70%), poco ha alterado su peso en la estructura ocupacional, que oscila entre 22% y 24% en las últimas 2 décadas.
- 8) Como hemos visto, diferenciamos los cambios de la ocupación al interior de las áreas más o menos urbanizadas, tratando de encontrar elementos importantes que distingan o caractericen los patrones de las mismas, diferencias que se pierden si sólo observamos las categorías dentro de la estructura ocupacional total.

III.7.2 Análisis de la población ocupada según sector de actividad económica

La estructura sectorial de la población en la actividad económica se ha transformado a lo largo de todo el siglo anterior y hasta nuestros días. En el año de 1930, el sector primario concentraba 73.2% de la fuerza de trabajo del país, el sector secundario 15% y el sector terciario 11.8%; por lo que la economía era principalmente de tipo agrícola.

Para los 70's, la gran transformación de la estructura económica y productiva del país debida al modelo ISI ya era notoria, el sector primario ya sólo ocupaba el 39.3% de la población trabajadora, el secundario al 23% y el terciario el 31.8%. Para 1991, década en que las reformas del NME empezaban a aterrizar, la estructura sectorial continuaba la tendencia

¹³⁵ Encuesta Nacional de Empleo, INEGI, 1991.

observada, 26.8% de la población ocupada se encontraba en el sector primario, 23% en el sector secundario y 49.5% en el sector terciario.

Estas tendencias se han reforzado en las últimas décadas, consolidando el cambio de una economía predominantemente agrícola a otra con un importante sector comercial y primordialmente de servicios. Esto lo podemos apreciar en el cuadro 10.

Ocupación en el sector primario

En los últimos 20 años, el sector primario pasó de representar el 26.8% de la población total ocupada a sólo el 13.5% del total. En las áreas más urbanizadas propiamente no tiene peso alguno (0.62%); sin embargo, todavía representa el 26.8 % de la población ocupada en las zonas menos urbanizadas y propiamente la mitad (47.1%) de la población ocupada en las zonas rurales.

Ocupación en el sector secundario

En los últimos 20 años, el sector secundario ha representado, en promedio, el 23% del total de ocupados. Como podemos apreciar en el cuadro 10, el porcentaje del total de ocupados en el sector secundario registró un aumento de 23% a 27.6% de 1991 al 2001, año en que alcanzó el valor más alto; a partir de ese año ha experimentado un descenso y para el 2012 ya sólo representa el 23.3%, valor muy parecido al de inicios de los noventa.

En el caso de las áreas más urbanizadas, como era de esperarse, el porcentaje de inicio es mayor; no obstante, presenta el mismo comportamiento que en el caso general, aumenta de 28.3% en 1995 a 30% en el 2001 y luego disminuye lenta pero continuamente hasta llegar a 23.7% en el 2012, valor por debajo del registro de 1995.

Por otro lado, en las áreas menos urbanizadas registra una ligera tendencia creciente, acorde parece, con la transformación de las ciudades explicada en el apartado de población, pasa de 18.6% en el 1995 a 25.1% en el 2001; sin embargo, nuevamente desciende lentamente hasta llegar a 22.9% en el 2012.

Al interior del sector secundario, la industria manufacturera representa la mayor parte de la ocupación; sin embargo y más allá del aumento del 15.7% en 1991 al 19% en 2001, nuevamente la serie desciende regresando a los valores de inicio de los noventa, para el 2012 representa nuevamente el 15%.

Por su parte, el porcentaje de ocupados en áreas más urbanizadas es mayor que en el caso general, pero también ha decrecido; de valores cercanos al 21% en 1995 y 2001 a valores cercanos al 16% en el 2012. En cambio, si bien el porcentaje de ocupados en la manufactura en áreas menos urbanizadas es menor, este pasó de 11% en 1995 al pico histórico de 16% en 2001, aunque desde entonces ha descendido, actualmente se encuentra en 13.8%, por lo que sigue estando por encima del registro de 1995.

Cuadro 10. Población ocupada según sector de actividad económica y área urbana

	1991	1995	2001	2005	2011	2012
TOTAL NACIONAL (Ocupados)	30,534,083	32,652,186	38,065,752	40,791,814	46,355,701	48,437,762
Primario^a %	100%	100%	100%	100%	100%	100%
26.82	23.74	17.48	14.86	13.51	13.58	
Secundario %	23.05	23.13	27.64	25.51	24.09	23.32
Industria extractiva y de la electricidad	1.20	0.65	0.76	0.93	0.72	0.82
Industria Manufacturera	15.73	15.52	19.05	16.78	15.47	15.03
Construcción	6.12	6.96	7.83	7.80	7.89	7.48
Terciario %	49.53^b	53.04	54.87	59.03	61.78	62.36
Comercio	15.86	18.60	18.06	19.66	19.67	19.84
Restaurantes y servicios de alojamiento.		4.65	5.18	5.98	6.85	6.91
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	3.73	5.00	4.91	4.95	4.86	4.75
Servicios profesionales, financieros y corporativos		3.89	4.23	5.45	6.51	6.65
Servicios sociales		7.53	7.82	8.13	8.32	8.33
Servicios diversos		8.98	9.79	10.15	10.55	10.91
Gobierno y organismos internacionales	4.24	4.40	4.88	4.71	5.02	4.97
No especificado %	0.60	0.09	0.00	0.61	0.62	0.73
ÁREAS MÁS URBANIZADAS (Ocupados)		15,139,747	19,198,697	21,250,596	23,427,414	24,504,923
Primario^a %		100%	100%	100%	100%	100%
1.16		0.81	0.83	0.71	0.62	
Secundario %		28.32	30.08	26.27	24.37	23.68
Industria extractiva y de la electricidad		0.5	0.85	0.94	0.7	0.75
Industria Manufacturera		20.73	21.6	17.94	16.32	16.15
Construcción		7.08	7.63	7.38	7.35	6.77
Terciario %		70.43	69.11	72.02	74.08	74.70
Comercio		21.21	20.96	22.22	21.69	22.12
Restaurantes y servicios de alojamiento.		6.28	6.33	6.94	7.75	7.81
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento		7.51	6.83	6.47	6.24	6.13
Servicios profesionales, financieros y corporativos		6.55	6.84	8.32	10.04	10.07
Servicios sociales		10.63	10.10	10.24	10.28	10.11
Servicios diversos		11.68	11.69	11.98	11.95	12.31
Gobierno y organismos internacionales		6.58	6.35	5.84	6.14	6.16
No especificado %		0.00	0.01	0.89	0.83	1.00
ÁREAS MENOS URBANIZADAS^c (Ocupados)		17,512,439	18,867,065	19,545,218	22,928,287	23,932,839
Primario^a %		100%	100%	100%	100%	100%
43.27		34.45	30.11	26.59	26.86	
Secundario %		18.65	25.16	24.69	23.81	22.97
Industria extractiva y de la electricidad		0.77	0.67	0.92	0.75	0.88
Industria Manufacturera		11.01	16.46	15.52	14.61	13.88
Construcción		6.86	8.04	8.25	8.45	8.21
Terciario %		38.00	40.39	44.9	49.22	49.73
Comercio		16.34	15.11	16.88	17.61	17.51
Restaurantes y servicios de alojamiento.		3.24	4.01	4.93	5.93	5.99
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento		2.83	2.96	3.30	3.46	3.34
Servicios profesionales, financieros y corporativos		1.60	1.58	2.32	2.92	3.14
Servicios sociales		4.84	5.49	5.84	6.31	6.51
Servicios diversos		6.64	7.86	8.16	9.12	9.48
Gobierno y organismos internacionales		2.52	3.39	3.48	3.87	3.76
No especificado %		0.08	0.00	0.31	0.39	0.44
RURAL			8,623,070	8,426,401	9,455,659	10,031,691
Primario^a %		N.D.	57.02	52.08	47.41	47.18
Secundario %		N.D.	20.01	20.13	19.94	19.85
Industria extractiva y de la electricidad			0.42	0.7	0.55	0.65
Industria Manufacturera			13.04	12.44	11.31	11.28
Construcción			6.56	6.99	8.07	7.92
Terciario %		N.D.	22.97	27.52	32.32	32.57
Comercio			9.22	11.35	12.47	12.32
Restaurantes y servicios de alojamiento.			1.95	2.77	3.77	3.89
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento			1.58	1.89	2.38	2.17
Servicios profesionales, financieros y corporativos			0.56	1.06	1.49	1.49
Servicios sociales			2.57	2.74	3.37	3.43
Servicios diversos			5.13	5.39	6.52	7.1
Gobierno y organismos internacionales			1.96	2.33	2.32	2.16
No especificado %		N.D.	0.00	0.27	0.33	0.40

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENE para 1991 y de la ENOE (serie unificada), de 1995 en adelante.

a/ Incluye agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca.

b/ La clasificación en el sector terciario de la ENE sólo incluía cuatro categorías de desagregación: Comercio (15.86%), Servicios (25.65%), Comunicaciones y transportes (3.73%) y Gobierno (4.24%); cuya sumatoria producen el 49.53% de la participación de sector terciario en la ocupación en 1991.

c/ Las áreas menos urbanizadas se dividen en: urbano medio, urbano bajo y rural; para resaltar la separación de las localidades de menos de 2500 habitantes, del resto de las localidades y, para no hacer más engorrosa la tabla, sólo agregamos la subdivisión rural.

Como puede observarse, resulta que a nivel nacional y de acuerdo a los indicadores del cuadro 10, el sector manufacturero no representa el poderoso motor de arrastre de la ocupación que podría pensarse en el contexto del NME; incluso es posible observar que, a partir del 2001, el peso que llegó a representar en la ocupación

empezó a disminuir y se observa una regresión a los valores relativos observados a inicios de los noventas.¹³⁶

Parece que, como indicamos en una cita anterior, el cambio en la política exterior de los USA a raíz de los eventos de 11 septiembre del 2001, así como el desplazamiento de las importaciones mexicanas por las Chinas a partir de la entrada del país asiático a la OMC, se relacionan con esta reducción del peso en la ocupación del sector secundario en general y del manufacturero en particular.

Ocupados en el sector terciario

Por su parte, la participación del sector terciario en la ocupación total y por áreas urbanizadas ha aumentado consistentemente durante todo el período. En el caso general, representaba el 49.5% de la ocupación total en 1991; a diferencia del sector industrial y de la industria manufacturera, no presenta vaivén alguno, por lo que aumentó consistentemente hasta llegar al 62.3% en el segundo trimestre del 2012. Esto significa que, casi 2 de cada 3 ocupados en el país se encuentran en el sector terciario de la economía. Dentro de este sector, el comercio representa el rubro principal, pasó del 15% en 1991 a casi el 20% del total de ocupados entre 1991 y 2012.

En las áreas más urbanizadas, el peso del sector terciario y del comercio en la ocupación son mayores. El peso del sector terciario en la ocupación paso de representar el 70.4% en 1991 a 74.7% en el 2012; para el caso del comercio, el porcentaje de ocupación se ha mantenido alrededor del 22% durante todo el período.

El crecimiento de la ocupación en el sector terciario de las áreas menos urbanizadas, aunque menor, también ha sido consistentemente, paso de representar el 38% en 1995 a 49.7% en el 2012. Además, el comercio también creció un poco dentro de ellas, paso de 16.3% en 1995, a 17.5% para el segundo trimestre del 2012.

Ocupados en el sector rural

Al interior de las áreas menos urbanizadas, aparece separado el sector rural, si bien propiamente la mitad de los ocupados en las áreas rurales están en el sector primario, este ha disminuido el porcentaje de personas que ocupa, de 57% en 2001 a 47% en el 2012. Por su parte, el sector secundario sigue ocupando en las áreas rurales cerca del 20%, desde el 2001 a la fecha; mientras que el peso de los ocupados en el sector terciario de las

¹³⁶ Podemos reflexionar que la ocupación del sector manufacturero aumentó entre 1995 y hasta el 2001, debido en parte al papel que jugó el derrumbe del tipo de cambio, a partir del cual se incrementaron exponencialmente las exportaciones y además, porque hubo una recuperación de la actividad económica después del colapso de 1994-1995. Sin embargo, como Fuji dice: “que las exportaciones tengan tan débil capacidad de arrastre para el crecimiento de la economía, pone el acento de la explicación en 2 factores, la demanda por importaciones generada por la actividad económica y, en particular, por las exportaciones manufactureras, y el valor agregado de las exportaciones. Entre 1993 y 2003, Fuji calcula que, cuando las exportaciones manufactureras se incrementan en 1%, esto arrastra un crecimiento del producto de apenas 0.24%; estos datos señalan la debilidad del sector exportador para arrastrar el crecimiento de la economía. **Fuji Gambero Gerardo, “México: dinamismo exportador con bajo crecimiento económico” en De la Garza y Salas (2006).**

localidades de menos de 2500 habitantes, también ha crecido notablemente, de 22.97% en 2001 a 32.5% en el 2012, lo que está en línea con la tercerización, en general, de la estructura económica nacional.

III.8 Ingresos, acceso a salud y duración de la jornada de la población ocupada

En el cuadro y gráfica 11 aparecen, tanto la evolución de los ingresos para los ocupados totales en las últimas 3 décadas, como su comportamiento de 1995 a la fecha según el área urbana.

A nivel nacional y como es natural suponer, el indicador empeora entre 1991 y 1995; no obstante, después de la crisis existe una mejoría notoria entre 1995 y 2001, mejora que resulta menos clara del 2001 al 2005, aún menor entre 2005 y 2011, y en general, empeora para el último año de las mediciones, 2011-2012.

Si observamos la evolución de los ingresos según el área, desde 1995, tanto en las más urbanizadas como en las menos urbanizadas, se repite este patrón. La mejoría se percibe más fuertemente entre los datos de 1995 y 2001; en menor grado entre 2001 y 2005; en mucho menor medida entre 2005 y 2011. Finalmente, tanto a nivel nacional como por áreas urbanas; se percibe un ligero retroceso entre el 2011 y 2012.

III.8.1 Ingresos y salario mínimo (SM) de la población ocupada

Como puede apreciarse en el cuadro y gráfica 11, podemos de forma más detallada ubicar la siguiente recomposición. Al inicio de las reformas del NME, en 1991, el 18% de la población ocupada total en el país percibía hasta 1 salario mínimo (SM); 20 años después, en 2011, ese porcentaje había bajado al 13%.

Como citamos, el avance en los salarios es más claro entre 1995 y 2001, cuando el indicador pasa de 20.6% a 16%, una disminución de 4.6 puntos porcentuales en tan sólo 6 años; mientras que del 2001 al 2011, toda una década, pasó de 16% a 12.8%, una disminución de tan sólo 3.5 puntos porcentuales. Resalta que la tendencia decreciente se rompe en el último año, de 2011 a 2012, nuevamente aumenta el porcentaje de ocupados que ganan hasta 1 SM, pasando de 12.8% a 13.9%, un aumento de 1.1% tan sólo en un año.

Resaltamos que la categoría de trabajadores con ingresos de 1 y hasta 2 SM, sigue siendo la de mayor peso en la estructura de ocupados totales y en las áreas menos urbanizadas, y si bien muestra una tendencia decreciente en todo el período, la reducción del peso experimentada en los noventa es más rápida que la que se presenta en la primera década del nuevo milenio.

Cuadro 11. Ingresos, jornada laboral y acceso a salud de los ocupados totales

TOTAL NACIONAL (Ocupados)	1991	1995	2001	2005	2011	2012
	30,534,083	32,652,186	38,065,752	40,791,814	46,355,701	48,437,762
	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Hasta 1 SM	18.06	20.69	16.04	14.86	12.81	13.93
Más de 1 hasta 2 SM	35.46	30.36	26.84	22.72	22.60	23.39
Más de 2 y hasta 3 SM	24.39	14.51	18.62	19.17	21.89	21.79
Más de 3 y hasta 5 SM		9.47	15.12	18.05	16.73	15.05
Más de 5 SM	6.17	7.15	10.59	10.40	8.44	7.89
No recibe ingresos	12.14	14.02	9.68	9.44	8.15	8.29
No especificado	3.57	3.78	3.11	5.36	9.38	9.66
Duración de la jornada de trabajo	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Ausentes temporales con vínculo laboral %	ND	1.86	2.63	2.49	2.85	2.83
Menos de 15 horas %	5.73	7.31	5.27	6.26	6.52	7.34
De 15 a 34 horas %	19.63	18.76	17.99	17.02	19.35	19.77
De 35 a 48 horas %	49.40	44.95	52.31	44.30	43.12	42.24
Más de 48 horas %	20.37	26.90	21.80	29.44	27.55	27.19
No especificado %	ND	0.22	0.00	0.49	0.62	0.64
Condición de acceso a las instituciones de salud ^d	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Con acceso %	ND	32.60	35.63	35.35	35.08	35.04
Sin acceso %	ND	67.06	64.36	64.03	64.34	64.39
No especificado %	ND	0.34	0.01	0.61	0.58	0.57
ÁREAS MÁS URBANIZADAS (Ocupados)		15,139,747	19,198,697	21,250,596	23,427,414	24,504,923
		100%	100%	100%	100%	100%
Hasta 1 salario mínimo %		12.69	7.49	8.36	7.70	8.57
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos %		35.70	25.94	21.18	20.65	21.07
Más de 2 y hasta 3 salarios mínimos %		20.09	23.36	22.57	24.36	24.29
Más de 3 y hasta 5 salarios mínimos %		12.74	20.13	22.83	19.71	18.31
Más de 5 salarios mínimos %		10.80	15.75	14.83	11.51	10.90
No recibe ingresos % ^a		4.98	3.70	3.84	3.51	3.47
No especificado %		2.99	3.63	6.40	12.55	13.38
Duración de la jornada de trabajo		100%	100%	100%	100%	100%
Ausentes temporales con vínculo laboral %		1.97	2.83	2.29	3.00	2.87
Menos de 15 horas %		4.82	3.55	4.71	4.84	5.76
De 15 a 34 horas %		16.68	16.82	14.57	16.56	17.22
De 35 a 48 horas %		49.81	56.75	47.74	46.71	45.71
Más de 48 horas %		26.66	21.25	29.87	27.96	27.92
No especificado %		0.06	0.00	0.81	0.93	1.02
Condición de acceso a las instituciones de salud ^d		100%	100%	100%	100%	100%
Con acceso %		48.50	49.94	47.56	46.98	47.26
Sin acceso %		51.25	50.05	51.50	52.20	51.91
No especificado %		0.25	0.01	0.94	0.81	0.83
ÁREAS MENOS URBANIZADAS ^c (Ocupados)		17,512,439	18,867,065	19,541,218	22,928,287	23,932,839
		100%	100%	100%	100%	100%
Hasta 1 salario mínimo %		27.61	24.74	21.93	18.04	19.41
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos %		25.75	27.74	24.40	24.59	25.77
Más de 2 y hasta 3 salarios mínimos %		9.69	13.81	15.48	19.35	19.23
Más de 3 y hasta 5 salarios mínimos %		6.65	10.03	12.86	13.68	11.70
Más de 5 salarios mínimos %		4.00	5.33	5.58	5.31	4.80
No recibe ingresos % ^b		21.84	15.77	15.52	12.89	13.23
No especificado %		4.46	2.57	4.22	6.14	5.86
Duración de la jornada de trabajo		100%	100%	100%	100%	100%
Ausentes temporales con vínculo laboral %		1.77	2.43	2.71	2.69	2.78
Menos de 15 horas %		9.45	7.02	7.95	8.24	8.96
De 15 a 34 horas %		20.55	20.39	19.67	22.20	22.88
De 35 a 48 horas %		40.75	47.80	40.55	39.44	38.68
Más de 48 horas %		27.11	22.36	28.98	27.13	26.45
No especificado %		0.36	0.01	0.14	0.30	0.24
Condición de acceso a las instituciones de salud ^d		100%	100%	100%	100%	100%
Con acceso %		18.86	21.06	22.09	22.91	22.53
Sin acceso %		80.73	78.92	77.66	76.75	77.18
No especificado %		0.41	0.01	0.25	0.35	0.30
RURAL		8,623,070	8,426,401	9,455,659	10,031,691	
		100%	100%	100%	100%	100%
Hasta 1 salario mínimo %		33.27	28.17	23.97	24.16	24.16
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos %		24.53	23.05	24.23	25.32	25.32
Más de 2 y hasta 3 salarios mínimos %		9.63	12.00	15.33	15.17	15.17
Más de 3 y hasta 5 salarios mínimos %		5.23	7.77	9.20	7.33	7.33
Más de 5 salarios mínimos %		2.51	2.39	2.67	2.15	2.15
No recibe ingresos % ^b		23.01	23.17	19.84	21.06	21.06
No especificado %		1.81	3.45	4.76	4.64	4.64
Duración de la jornada de trabajo		100%	100%	100%	100%	100%
Ausentes temporales con vínculo laboral %		2.49	2.55	2.43	2.93	2.93
Menos de 15 horas %		7.96	8.99	9.36	10.37	10.37
De 15 a 34 horas %		21.55	21.18	24.51	25.38	25.38
De 35 a 48 horas %		47.41	41.04	39.60	38.39	38.39
Más de 48 horas %		20.58	26.14	23.82	23.11	23.11
No especificado %		0.00	0.10	0.28	0.23	0.23
Condición de acceso a las instituciones de salud ^d		100%	100%	100%	100%	100%
Con acceso %		11.89	12.91	13.96	13.72	13.72
Sin acceso %		88.09	86.90	85.80	85.86	85.86
No especificado %		0.01	0.20	0.24	0.24	0.24

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENE para 1991 y de la ENOE de 1995 en adelante, serie unificada.

a/ En la ENE, la categoría era de Más de 2 hasta 5 salarios mínimos, por eso el dato aparece a la mitad de las dos categorías.

b/ Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades de autosubsistencia.

c/ Las áreas menos urbanizadas se dividen en: urbano medio, urbano bajo y rural; para resaltar la separación de las localidades de menos

de 2500 habitantes, del resto de las localidades y, para no hacer más engorrosa la tabla, sólo agregamos la subdivisión rural.

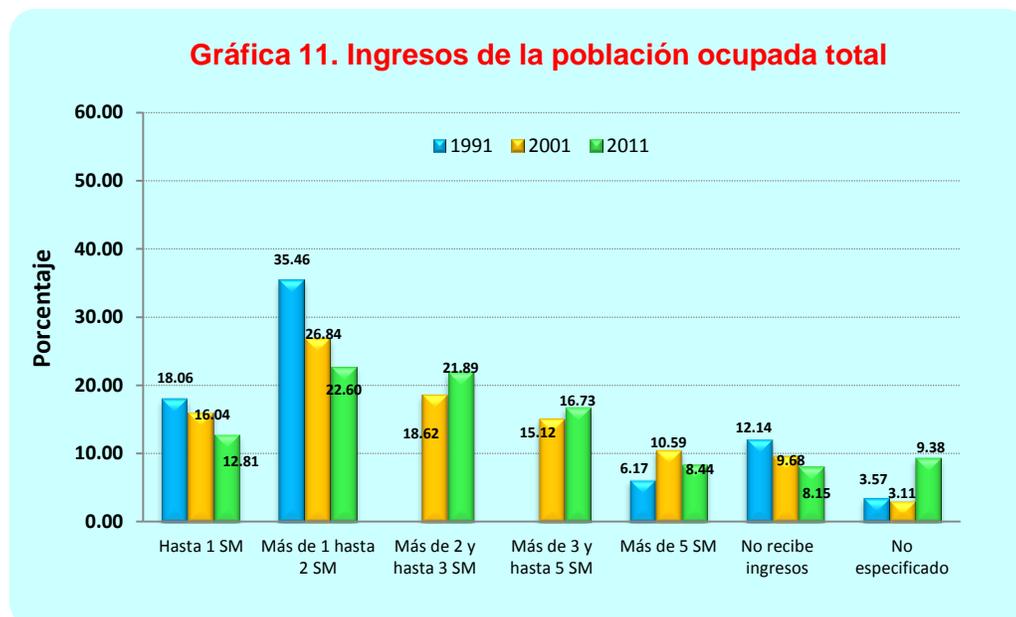
d/ Se limita exclusivamente al hecho de que el trabajo o actividad económica que realizan las personas les dé acceso o no a los servicios de salud que preste una institución pública o privada. Si tienen acceso a dichos servicios por medio de un pariente que los declara como dependientes económicos o por la adquisición del seguro popular, no se clasifican en la categoría "con acceso".

En el caso del total nacional, de 1991 a 2011, los ocupados que percibían de 1 y hasta 2 S.M. pasaron de 35.4% a 26.8%, una disminución de 8.6 puntos porcentuales en 10 años; mientras que en la última década, la reducción no resultó ser ni la mitad de esta, apenas 3.5 puntos porcentuales de 2001 a 2011. La importancia de este patrón radica, en que parece ser un indicativo claro de que las mejoras asociadas al NME respecto a los ingresos que perciben los ocupados, se dieron principalmente en la década de los noventa, resulta más

grave que se han desacelerado considerablemente en la última década y que incluso muestran un pequeño retroceso de 2011 a 2012.

Otro signo de mejoría diferenciada en la estructura de ingresos, se da en la categoría de los trabajadores que perciben de 2 y hasta 3 SM. A nivel nacional, el porcentaje de ocupados que perciben estos montos es el que más ha crecido, pasando de 14.5% en 1995 a 21.8% en 2011, más de 7 puntos porcentuales. Nuevamente el avance es mayor en seis años, de 1995 al 2001 (4.1%), que en toda última década (3.2%).

En la gráfica 11 también se percibe un avance en la categoría de los ocupados totales que perciben de 3 y hasta 5 SM, que de 9.4% en 1995 brincan a 15.1% en 2001, alcanzan un “formidable” pico de 18% en 2005 y desde entonces han ido en retroceso, representando 16.7% en 2011 y 15% para 2012, con lo que se ha regresado a los valores que se tenían hace 10 años.



Elaboración propia con base en datos del cuadro 11. En 1991 no existía el registro de 2 a 3 S.M. ni de 3 a 5 S.M., por eso no aparece dicho registro en la gráfica. El registro que llevaba la ENE era de 2 a 5 S.M.

Finalmente y en concordancia con el patrón ya descrito, el indicador de los ocupados que perciben más de 5 SM mejoró de 1991 a 2001, pasó de 6.1% a 10.5%. Sin embargo y desde entonces, este indicador sólo ha presentado retrocesos. Suena dramático resaltar que apenas el 7.9% del total de ocupados del país para el 2012, percibe más de 5 SM.¹³⁷ Lo anterior resalta una lenta modificación de la estructura de ingresos en el país en las últimas 2 décadas, como puede apreciarse en la misma gráfica.

Si acumuláramos porcentajes, la estructura de ingresos de los ocupados, según los salarios mínimos que perciben, resultaría más dramática. El cuadro 11 nos permite apreciar que, para el 2012, el 60% del total de la población ocupada percibe menos de 3 SM (hasta 5,610

¹³⁷ Equivale a 9,350 pesos corrientes tomando en cuenta el S.M. vigente de la zona A, (62.33 pesos) en el 2012.

pesos corrientes)¹³⁸ y si añadimos la categoría de más de 3 y hasta 5 SM (15%); resulta que el 75% de la población ocupada gana menos de 5 SM. Por otro lado, sorprende que el componente de quienes ganan más de 5 SM (más de 9,350 pesos corrientes) no llegue ni al 8% del total y que además experimente una caída desde el 2005.

Por otro lado, resulta claro que los datos sobre ingresos mejoran entre más urbanizada es el área; sin embargo, nuevamente esto es más claro en el país en la segunda parte de la primera década; es decir, después de la crisis, entre 1995 y 2001, que de 2001 a 2011. Además, en las áreas más urbanizadas el peso mayor lo tienen los ocupados que perciben más de 2 y hasta 3 SM, que representan ya el 24.3% para el 2012. Si bien este valor ha mejorado muy poco desde el 2001, supera el peso que tiene en el indicador nacional y en las áreas menos urbanizadas, donde el porcentaje mayor sigue representado por los ocupados que perciben de 1 y hasta 2 SM.

Otra señal de la diferencia de los ingresos según el área urbana, puede apreciarse con la población que gana más de 5 SM, mientras que las áreas menos urbanizadas nunca ha rebasado el 5.6%, en las más urbanizadas llegó a alcanzar el 15.7% en 2001, desde entonces ha disminuido y para el 2012 se encuentra alrededor del 10.9%, lo que representa una caída de más de 5 puntos porcentuales en la última década. Por otro lado, el valor de este indicador en las áreas menos urbanizadas no sólo es muy bajo para el 2012, (4.80%); sino que al igual que otros indicadores, ha venido empeorando desde el 2005. Al respecto, el valor del 2012 es incluso inferior al del 2001 (5.3%) y apenas superior al valor de 1995 (4%), cuando la economía estaba en plena crisis.

Además, resalta que en las áreas menos urbanizadas, todavía 1 de cada 5 ocupados gana menos de 1 salario mínimo (SM); como ya dijimos, la categoría principal es la de los ocupados que ganan más de 1 hasta 2 SM, el peso de esta se ha mantenido alrededor del 25% desde 1995. Debemos resaltar que en las menos urbanizadas, la categoría de más de 2 y hasta 3 SM es la que más se ha modificado, de 9.6% a 19.2%, aunque este porcentaje permanece por debajo del de la categoría de 1 y hasta SM, 25.7%. Nuevamente, la mejora es más notorio entre los datos de 1995 y 2001, y casi nulo de 2001 a la fecha. En estas áreas también ha crecido el porcentaje de los que ganan de 3 y hasta 5 SM, de 6.6% en 1995 a 10% en 2001, incluso avanza hasta 13.7% para 2011, pero disminuye 2 puntos porcentuales para el 2012, cuyo registro fue de 11.7%.

Finalmente y como hemos destacado en esta diferenciación de ingresos por áreas, es natural observar que los que ganan más de 5 SM son un porcentaje mayor en las más urbanizadas (10.9%), respecto al indicador nacional (7.9%) y al de las áreas menos urbanizadas (5%). En este caso, por ejemplo, para el segundo trimestre del 2012, el que sólo sean un 5% de los ocupados los que ganan más de 5 SM en las áreas menos urbanizadas, donde habita el 52.2% de la población del país y se ocupa el 49.4% de la misma; y que sólo se haya avanzado un punto porcentual en más de 15 años, plantea serios cuestionamientos sobre los efectos “prometidos” de las políticas implementadas con el NME.¹³⁹

¹³⁸ Tomando en cuenta el salario mínimo de la zona A, en 2012, \$62.33 pesos. Comisión Nacional de Salarios Mínimos, 2012.

¹³⁹ Si bien la población ocupada se divide casi simétricamente, entre la que habita en áreas más urbanizadas, 50.6% y la que habita en áreas menos urbanizadas 49.4%; destaca que no pasa lo mismo con la población

Como colofón del análisis de la estructura de ingresos de los ocupados según los SM, hemos separado el componente rural. Esto nos permite ubicar que los ingresos de los ocupados rurales -como era de esperarse- muestra indicadores más deprimidos. En primer lugar, aunque podemos observar que ha mejorado lentamente el indicador de los que perciben hasta 1 salario mínimo; para el 2012, todavía 1 de cada 4 ocupados rurales tiene esta percepción y propiamente la mitad de los ocupados en dichas localidades, percibe menos de 2 salarios mínimos, hasta un 65% menos de 3 S.M., y sólo un 2.1% percibe más de 5 S.M.

III.8.2 Acceso a las instituciones de salud de los ocupados totales

Para el segundo trimestre del 2012, un 64.3% de los ocupados totales en la ENOE aparecen sin acceso a las instituciones de salud y en los últimos 17 años, según los datos unificados, los porcentajes han cambiado muy poco. En 1995, del total de ocupados, 32.6% tenían acceso a las instituciones de salud, para el 2012 el porcentaje apenas alcanzó el 35%. Por lo que se puede decir que, en los últimos 17 años y de acuerdo a la ENOE, propiamente 2/3 de la población ocupada total no tiene acceso a las instituciones de salud.¹⁴⁰

Si bien en todas las áreas es mayor el porcentaje de los que no tiene accesos respecto a los que si tienen acceso. Es notoria la diferencia que existe por áreas respecto al indicador general. En las más urbanizadas, aproximadamente el 48% tiene acceso a las instituciones de salud, pero el porcentaje casi no se ha movido entre 1995 y 2012. Por su parte, en las menos urbanizadas, el 80% de la población ocupada no tiene acceso a las instituciones de salud; lo que equivale a expresar que sólo 1 de cada 5 ocupados tiene acceso; además, puede notarse que, de acuerdo al cuadro 11, el indicador ha mejorado poco en los últimos 17 años, pasando de 18.8% en 1995 a 22.5% en 2012.

Si echamos un vistazo al apartado rural de las áreas menos urbanizadas, ubicaremos 2 datos dramáticos que recoge la ENOE, ya sabíamos que propiamente el 50% de los ocupados recibían hasta 2 SM, ahora podemos agregar que el 21% de los ocupados rurales no recibe ingresos y el 85% no tiene acceso a las instituciones de salud.

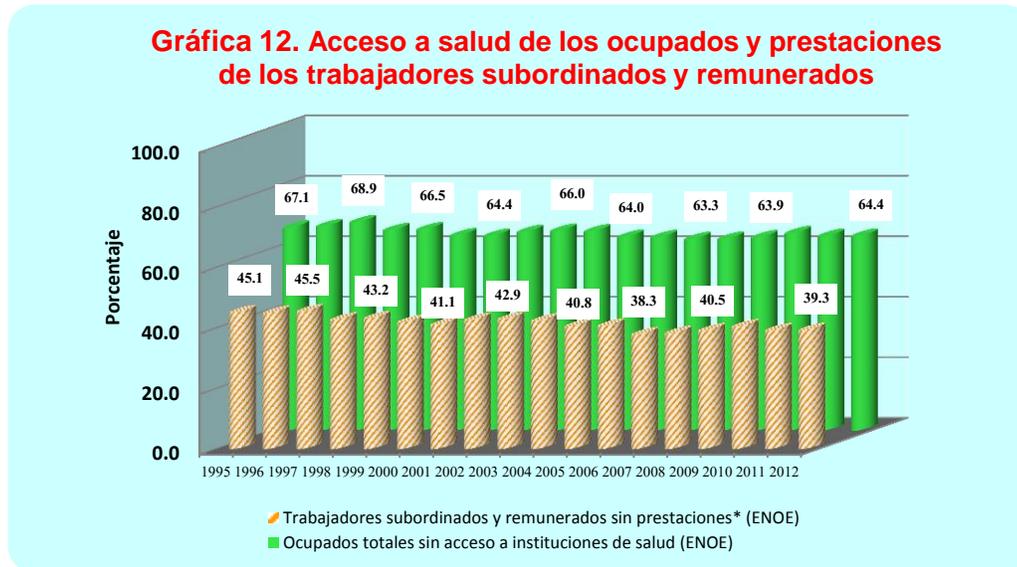
Nuevamente señalamos que no existe una serie unificada para el indicador de acceso a las instituciones de salud desde 1988, en la ENE, el concepto que se seguía eran los ocupados sin prestaciones y los asalariados sin prestaciones. Para la ENOE el concepto se amplía y desagrega, ahora se sigue a los ocupados totales con acceso y sin acceso; además de los trabajadores subordinados y remunerados que cuentan o no con prestaciones; por eso ambos indicadores en encuestas no son directamente comparables.

Como hemos reiterado, la serie homologada (ENOE) nos permite centrarnos en indicadores con los mismos criterios. En la gráfica 12, puede apreciarse que desde 1995, propiamente 2/3 partes de los ocupados totales no tienen acceso a las instituciones de salud; por otro lado, si separamos a los trabajadores subordinados y remunerados que representan una

desocupada, según la ENOE, aquí se presenta una relación de casi 2 a 1, ya que en las áreas más urbanizadas se localizan el 62.3% de los desocupados del país, contra solo un 37.7% de los mismos en las áreas menos urbanizadas.

¹⁴⁰ La ENOE no considera, hasta el 2012, el llamado seguro popular.

estructura “más formal”, el indicador de trabajadores sin prestaciones -aunque mejora levemente- nos muestra que propiamente el 40% de estos trabajadores no tiene prestaciones sociales que no sean el acceso a las instituciones de salud.



Elaboración propia con base en datos de la ENOE.

En el caso de la ENOE, si el trabajo o actividad económica que realizan las personas les da acceso a las instituciones de salud que preste una institución pública o privada se clasifican con acceso. Si tienen acceso por un pariente o mediante el seguro popular no se clasifican en la categoría con acceso.

*Nos referimos a las prestaciones laborales de los trabajadores subordinados y remunerados, tanto asalariados como no asalariados (sin considerar el acceso a las instituciones de salud).

III.9 Ingresos, acceso a salud y duración de la jornada laboral de los trabajadores subordinados y remunerados asalariados

Al inicio del análisis de la ocupación, destacamos que el 62% de los ocupados totales en el segundo trimestre del 2012 eran trabajadores subordinados y remunerados, y que mientras en las áreas más urbanizadas este porcentaje se elevaba hasta el 70%, en las menos urbanizadas alcanzaba el 54.6%. Junto con los trabajadores por cuenta propia que en el 2012 representaban el 22.7%, constituyen las 2 principales categorías de ocupación. Juntas representan el 84% de la ocupación total nacional (87% de la población ocupada en áreas más urbanizadas y 82% de la ocupación en áreas menos urbanizadas), por lo que acumulan 4 de cada 5 empleados a nivel nacional.

Así, respecto a la posición en la ocupación, de cada 5 ocupados 3 son asalariados, 1 está ocupado por cuenta propia y el otro se divide entre los no remunerados, los empleadores y los que no tienen percepciones no salariales. Por otro lado, parece lógico que si se quiere dar seguimiento a la **evolución de ingresos y prestaciones** de los trabajadores subordinados y remunerados (tanto asalariados como con percepciones no salariales) que pueda estar generando el país, conviene analizar por separado esta categoría dentro de la ENOE (sin desviarnos del objetivo central que constituye el análisis de la ocupación y desocupación totales).

Cuadro 12. Ingresos y duración de la jornada laboral de los trabajadores subordinados y remunerados

TOTAL NACIONAL (Trabajadores subordinados y remunerados asalariados) ^a	1995	2001	2005	2011	2012	Acum. %
	19,071,611	24,144,160	26,230,272	30,658,397	32,040,843	
Hasta 1 salario mínimo %	100%	100%	100%	100%	100%	
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos %	17.85	11.36	10.88	8.91	10.13	
Más de 2 y hasta 3 salarios mínimos %	40.61	33.09	27.29	25.99	26.99	37.11
Más de 3 y hasta 5 salarios mínimos %	18.80	23.45	24.72	26.96	26.72	63.83
Más de 5 salarios mínimos %	11.62	18.00	20.83	19.77	17.34	81.18
No especificado %	7.94	11.25	11.29	8.94	8.87	90.04
	3.18	2.84	4.99	9.42	9.96	100%
Duración de la jornada de trabajo	100%	100%	100%	100%	100%	
Ausentes temporales con vínculo laboral %	2.01	2.94	2.47	3.15	3.07	
Menos de 15 horas %	3.33	2.79	3.39	3.49	3.93	
De 15 a 34 horas %	15.47	15.49	14.07	16.65	17.02	
De 35 a 48 horas %	52.42	58.80	50.83	48.88	48.11	
Más de 48 horas %	26.55	19.97	28.57	27.10	27.13	
No especificado %	0.23	0.00	0.68	0.72	0.75	
EN ÁREAS MÁS URBANIZADAS (Trabajadores subordinados y remunerados asalariados)	11,045,285	14,217,380	15,542,238	17,268,867	18,081,714	Acum. %
Hasta 1 salario mínimo %	100%	100%	100%	100%	100%	
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos %	10.86	5.95	6.32	5.16	6.09	
Más de 2 y hasta 3 salarios mínimos %	40.21	28.24	22.70	21.91	22.07	28.15
Más de 3 y hasta 5 salarios mínimos %	22.20	26.14	26.16	27.57	27.36	55.52
Más de 5 salarios mínimos %	13.26	21.40	24.10	21.34	19.55	75.07
No especificado %	10.66	14.92	14.62	11.53	11.47	86.54
	2.81	3.35	6.10	12.49	13.46	100%
Duración de la jornada de trabajo	100%	100%	100%	100%	100%	
Ausentes temporales con vínculo laboral %	2.01	3.02	2.15	3.08	2.99	
Menos de 15 horas %	2.70	2.03	2.62	2.57	2.98	
De 15 a 34 horas %	14.53	14.10	12.11	13.93	14.27	
De 35 a 48 horas %	56.31	62.42	54.28	52.95	51.76	
Más de 48 horas %	24.42	18.43	27.84	26.47	26.92	
No especificado %	0.03	0.00	1.01	1.00	1.08	
EN ÁREAS MENOS URBANIZADAS^b (Trabajadores subordinados y remunerados asalariados)	8,026,326	9,926,780	10,688,034	13,389,530	13,959,129	Acum. %
Hasta 1 salario mínimo %	100%	100%	100%	100%	100%	
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos %	27.46	19.11	17.51	13.75	15.36	
Más de 2 y hasta 3 salarios mínimos %	41.17	40.04	33.97	31.24	33.36	48.72
Más de 3 y hasta 5 salarios mínimos %	14.12	19.61	22.61	26.18	25.89	74.61
Más de 5 salarios mínimos %	9.36	13.13	16.07	17.76	14.48	89.09
No especificado %	4.19	5.99	6.46	5.61	5.49	94.58
	3.69	2.11	3.37	5.47	5.42	100%
Duración de la jornada de trabajo	100%	100%	100%	100%	100%	
Ausentes temporales con vínculo laboral %	2.01	2.83	2.94	3.24	3.18	
Menos de 15 horas %	4.19	3.88	4.51	4.69	5.16	
De 15 a 34 horas %	16.75	17.48	16.91	20.16	20.57	
De 35 a 48 horas %	47.06	53.63	45.81	43.63	43.38	
Más de 48 horas %	29.48	22.17	29.63	27.92	27.41	
No especificado %	0.51	0.01	0.21	0.36	0.32	
RURAL		3,618,141	3,767,411	4,736,803	4,963,307	Acum. %
Hasta 1 salario mínimo %		100%	100%	100%	100%	
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos %		27.46	23.73	18.84	20.11	
Más de 2 y hasta 3 salarios mínimos %		43.90	39.52	36.30	39.13	59.24
Más de 3 y hasta 5 salarios mínimos %		16.46	20.80	24.27	23.85	83.09
Más de 5 salarios mínimos %		8.08	10.82	13.70	10.54	93.63
No especificado %		2.99	3.00	2.98	2.80	96.43
		1.12	2.13	3.91	3.57	100%
Duración de la jornada de trabajo		100%	100%	100%	100%	
Ausentes temporales con vínculo laboral %		2.75	2.95	2.91	2.75	
Menos de 15 horas %		4.69	5.00	5.63	6.21	
De 15 a 34 horas %		17.85	18.06	23.23	23.38	
De 35 a 48 horas %		52.72	45.26	41.21	40.73	
Más de 48 horas %		21.99	28.54	26.67	26.60	
No especificado %		0.01	0.19	0.36	0.33	

Fuente: Elaboración propia con base en la ENOE, serie unificada, 1995-2010.

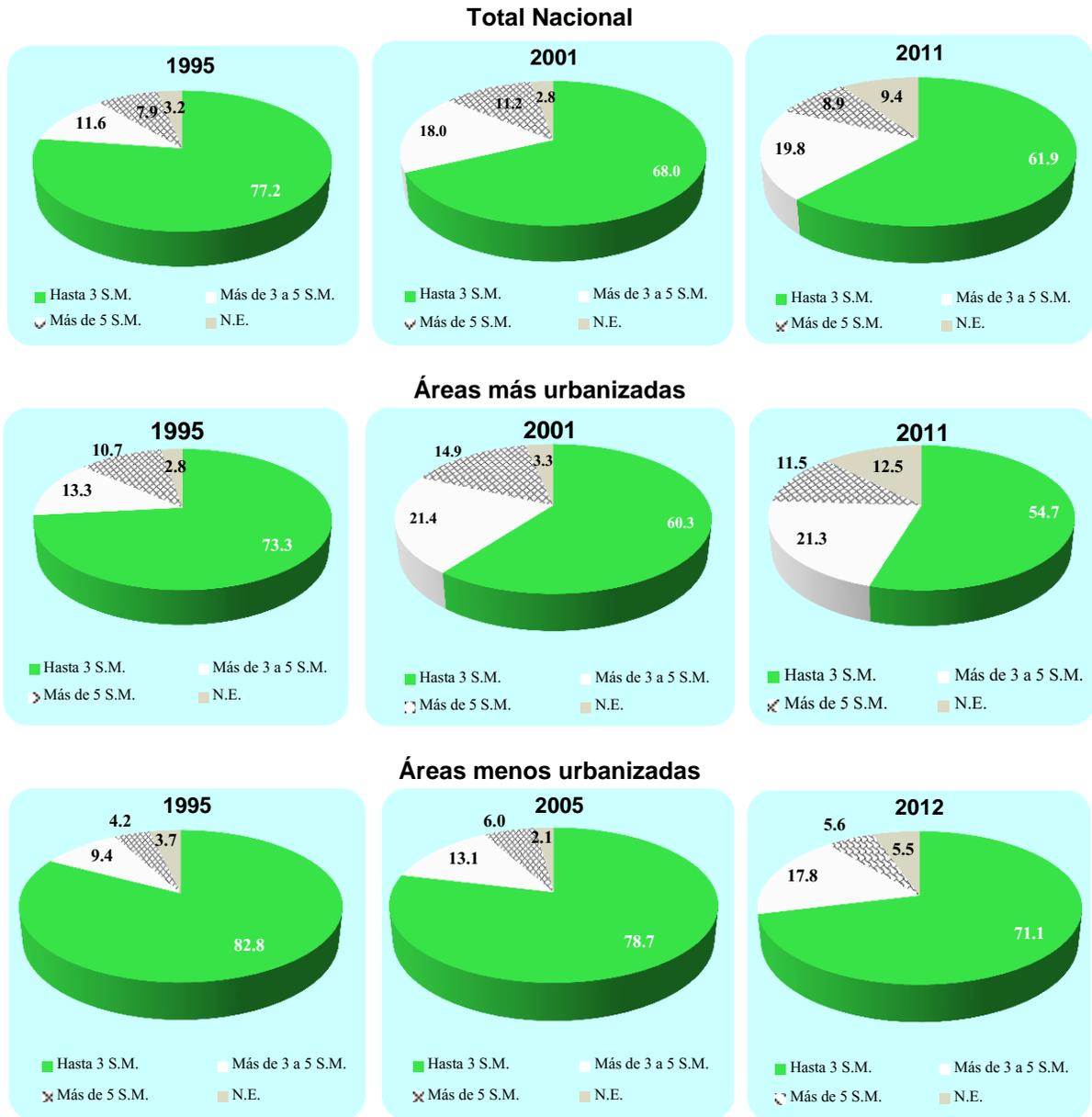
a/ Los trabajadores subordinados y remunerados asalariados se componen por asalariados y con percepciones no salariales a partir de la ENOE. Los asalariados representan más del 90% de la división.

b/ Las áreas menos urbanizadas se dividen en: urbano medio, urbano bajo y rural; para resaltar la separación de las localidades de menos de 2500 habitantes, del resto de las localidades y, para no hacer más engorrosa la tabla, sólo agregamos la subdivisión rural.

En el cuadro 12 y gráfica 12A, se destacan la estructura de ingresos y duración de la jornada laboral de los subordinados y remunerados de 1995 al 2012. Al respecto, parece haber una recomposición al interior semejante a la observada en la ocupación total.

La mejora radica en que, de 1995 a 2012, se reducen los porcentajes de los que ganan hasta 1 SM de 17% a 10%, también de los que ganan de 1 y hasta 2 SM, de 40% a 28%. Por otro lado, la mejora se percibe también, observando el aumento de los porcentaje de los que ganan de 2 y hasta 3 SM, de 18.8% a 26.7% y de los que ganan de 3 y hasta 5 SM, de 11.6% a 17.3% entre 1995 y 2012.

Gráfica 12A. Ingresos de los trabajadores subordinados y remunerados asalariados¹



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENOE (serie unificada), cuadros 11 y 11A.

^{1/} Si bien las encuestas anteriores ya hacían una división de los ingresos según la urbanización del área, sólo lo hacían para el total de la población ocupada sin cruzar información con la categoría según posición en el trabajo. La serie unificada con criterios (ENOE) nos permite hacer este análisis, pero sólo a partir de 1995.

Aunque se percibe un avance por esta recomposición y con respecto a los mismos indicadores de los ocupados totales, sigue destacándose una realidad de bajos ingresos, incluso cuando separamos y analizamos sólo a los trabajadores subordinados y remunerados, que sabemos en su mayoría (90%) son asalariados. Para el 2012, todavía más del 60% del total de mexicanos subordinados y remunerados gana menos de 3 SM y el 81.8% menos de 5 SM; además, ni siquiera 1 de cada 10 gana más de 5 salarios mínimos (8.8%).

Este último indicador no mejoró ni un punto porcentual en 17 años, pasó 7.9% en 1995 a 8.8% en 2012, y si bien en las áreas más urbanizadas este porcentaje es del 11.5%; en las áreas menos urbanizadas es apenas del 5.6%.

Por otro lado, destaca que de 1995 al 2001 y del 2001 al 2005, las mejoras relativas en los ingresos (SM) de los trabajadores subordinados y remunerados son más notorias. A partir del 2005, los porcentajes mejoran poco e incluso para el último año empeoran. Del 2011 al 2012 vuelve a aumentar el porcentaje de los que perciben 1 S.M. y hasta 2 S.M., tanto en el total nacional, como en la población ocupada separada por áreas urbanas, cuadro 12.

En sentido de la recomposición de los ingresos, las mejoras que pudieron experimentarse entre 1995 y 2005, se volvieron mucho más lentas a partir 2001 y sobre todo a partir del 2005. En el mismo tenor, resulta paradójico que entre 2011-2012, a pesar de ser el año de mayor aumento en el número de ocupados en la ENOE (2,082,061), se observe una pequeña regresión en la estructura de ingresos, tanto de los ocupados totales como de los subordinados y remunerados.

Finalmente, aunque lenta, detectamos una mejora en la estructura de ingresos de la población ocupada en México, a partir de sus percepciones en salarios mínimos, sobre todo en la disminución del porcentaje de los que perciben hasta 1 SM y de 1 hasta 2 SM, como en el aumento del porcentaje de los que perciben de 2 y hasta 3 SM y, de los que perciben de 3 y hasta 5 SM.

Este avance general se volvió muy lento desde el 2001 y más claramente desde el 2005. Además, estos cambios se aprecian con más claridad en las áreas más urbanizadas y separando a los trabajadores subordinados y remunerados de los ocupados totales. Sin embargo, si cruzamos la mejora en la recomposición de la estructura de ingresos con la evolución del poder adquisitivo del salario mínimo, desde la implementación del NME, parece erosionarse el avance observado; ya que la evolución de los precios en general y de los precios de la canasta básica en particular, han estado consistentemente por arriba de los incrementos aprobados para el salario mínimo en los últimos 4 sexenios.

III.10 Poder adquisitivo del salario mínimo

El nivel y poder adquisitivo del salario mínimo en México no ha estado exento de debates; al respecto y si bien es claro que el nivel de salario de las distintas zonas resulta insuficiente para mantener un nivel de vida que provea de los satisfactores más elementales a los trabajadores; a menudo se escucha como argumento en los discursos oficiales y por distintas organizaciones empresariales que, propiamente nadie gana el salario mínimo en México, por lo que resulta un referente anticuado.¹⁴¹

¹⁴¹ La declaración más desafortunada al respecto, la hizo Ernesto Cordero, Secretario de Hacienda en 2012 y posteriormente candidato del PAN a la presidencia de la república. Este declaró que “eran casi nadie o muy pocos los que obtienen un salario mínimo al día en México”. Posteriormente cuando salió en su defensa el presidente del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), Mario Sánchez Ruiz, el empresario no aceptó que fueran desafortunadas estas declaraciones y mencionó que a lo que el funcionario se refirió, “fue a que el salario

No obstante, con los propios indicadores del INEGI al segundo trimestre del 2012, un 13.9% del total de ocupados gana hasta 1 S.M. En números, representan 6.73 millones de ocupados, lo que supera en 2.7 veces el número de desocupados en el mismo trimestre (2.468,162). Resulta más grave que, si agregamos el 23.3% de la categoría de los que ganan hasta 2 SM, tendríamos el 37% del total de ocupados para el 2012, más de una tercera parte de la población ocupada del país, y agregando los que perciben hasta 3 SM, alcanzaríamos al 60% del total.

Los datos anteriores no resultan nada alentadores, así que más allá de la recomposición que mostraba una mejoría al interior de la estructura de ingresos de los ocupados en México, el panorama parece ensombrecerse cuando introducimos al análisis la evolución del poder adquisitivo de estas percepciones.

En el **cuadro 13**, podemos observar que el incremento del salario mínimo resulta en la mayoría de los casos, por debajo de incremento tanto de la inflación general (INPC), como de la que experimenta la canasta básica.¹⁴² Si bien los años de mayor deterioro del salario se asocian a los períodos de inflación descontrolada de mediados de los ochentas, la crisis de 1994-95 volvió a poner la inflación por encima del 50% (variación anual) y del 60% (canasta básica).

Ubicando el contexto anterior, cuando los incrementos del salario mínimo han estado por arriba de los de la inflación, el diferencial resulta tan pírrico, que resulta inverosímil pensar que en los últimos 2 sexenios, como se presume desde instancias oficiales, ha existido una recuperación del poder de adquisitivo del salario mínimo. Al respecto, incluso las declaraciones que aseguran, que por lo menos se ha frenado la caída del poder adquisitivo en los últimos 2 sexenios, son cuestionables a la luz de las cifras oficiales.

En el mismo cuadro, comparando los incrementos de la inflación con los del SM, se observa un comportamiento bastante dispar entre el 2000 y el 2012. Si bien en siete años la variación del SM se encuentra por encima de la variación de la inflación, en otros 6 años la relación es al revés, por lo que en estos existe un deterioro bajo.

mínimo ha crecido más que la inflación, lo cual –dijo– es un efecto natural matemático”. La Jornada, miércoles 8 Junio de 2011.

¹⁴² El INPC es un indicador económico global cuya finalidad es la de medir, a través del tiempo, la variación de los precios de una canasta de bienes y servicios representativa del consumo de los hogares mexicanos urbanos. El INPC es el instrumento estadístico por medio del cual se mide el fenómeno económico que se conoce como inflación. Con la ENIGH realizada en 2008, se levantó información respecto al gasto que realizaron los hogares en 717 conceptos genéricos de consumo. A partir de dicha información se construyó para el INPC actual, con periodo base correspondiente a la segunda quincena de diciembre de 2010, una canasta de 283 bienes y servicios genéricos, que agrupan el total del gasto en consumo de los hogares. Por su parte, **la canasta básica** es un subconjunto de la canasta de bienes y servicios del INPC, los bienes y servicios que conforman la canasta básica fueron seleccionados por los representantes de los sectores firmantes del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) a finales de 1988. El objetivo de conocer el comportamiento de los precios de los bienes y servicios que conformaron la canasta básica, era garantizar el cumplimiento de los acuerdos que sobre los precios de bienes y servicios del sector público y privado, establecieron los participantes del pacto. La canasta básica consideró 82 conceptos genéricos del INPC y abarcó básicamente alimentos elaborados, bienes administrados y concertados, y medicamentos.

Cuadro 13. Metas gubernamentales del salario mínimo, la inflación y la canasta básica

	INFLACIÓN			CANASTA BÁSICA ⁴ (Banxico)		SALARIO MÍNIMO						CRECIMIENTO DEL PIB ⁶			
	Meta ¹ (CGPE)	Resultados ² (Variación % anual)	Dif.	Resultados ³ (Variación % anual)	Diferencia con respecto a la inflación	Meta inicio del año ⁵	Cambio (pesos)	(Variación %)	Diferencia del S.M. respecto a la inflación		Diferencia del S.M. respecto a la canasta básica	Meta (CGPE)	Resultados (Variación %)	Dif.	
1984	40.0%	59.2%	19.2%	61.8%	2.6%	0.68						1.0%	3.6%	2.6%	
1985	50.4%	68.8%	18.4%	61.2%	-7.6%	1.06	0.38	55.8%	-13.0%	DA	-5.4%	DM	N.D	2.6%	N.D
1986	47.5%	105.8%	58.3%	125.3%	19.5%	1.65	0.59	55.6%	-50.2%	DE	-69.7%	DE	1.0%	-3.6%	-4.6%
1987	75.0%	159.2%	84.2%	155.8%	-3.4%	3.05	1.40	84.8%	-74.4%	DE	-71.0%	DE	2.5%	1.8%	-0.7%
1988	95.0%	51.7%	-43.3%	41.6%	-10.1%	7.77	4.72	154.7%	103.0%	R	113.1%	R	3.5%	1.3%	-2.2%
1989	18.0%	19.7%	1.7%	15.4%	-4.3%	8.64	0.87	11.2%	-8.5%	DM	-4.2%	DM	1.5%	3.3%	1.8%
1990	15.3%	29.9%	14.6%	33.6%	3.7%	11.89	3.25	37.6%	7.7%	R	4.0%	R	3.5%	4.5%	1.0%
1991	14.0%	18.8%	4.8%	22.3%	3.5%	13.33	1.44	12.1%	-6.7%	DM	-10.2%	DA	2.8%	3.6%	0.8%
1992	9.7%	11.9%	2.2%	8.1%	-3.8%	13.33	0.00	0.0%	-11.9%	DA	-8.1%	DM	4.0%	2.8%	-1.2%
1993	7.0%	8.0%	1.0%	7.5%	-0.5%	14.27	0.94	7.1%	-0.9%	DB	-0.5%	DB	2.8%	0.7%	-2.1%
1994	5.0%	7.1%	2.1%	8.1%	1.0%	15.27	1.00	7.0%	-0.1%	DB	-1.1%	DB	3.0%	3.5%	0.5%
1995	4.0%	53.1%	49.1%	60.6%	7.5%	16.34	1.07	7.0%	-46.1%	DE	-53.6%	DE	3.9%	-6.2%	-10.1%
1996	20.5%	27.7%	7.2%	33.3%	5.6%	22.60	6.26	38.3%	10.6%	R	5.0%	R	3.0%	5.2%	2.2%
1997	15.0%	15.8%	0.8%	14.9%	-0.9%	26.44	3.84	17.0%	1.2%	R	2.1%	R	4.0%	6.8%	2.8%
1998	12.0%	18.6%	6.6%	19.0%	0.3%	30.20	3.76	14.2%	-4.4%	DM	-4.7%	DM	5.2%	5.0%	-0.2%
1999	13.0%	12.3%	-0.7%	13.2%	0.8%	34.45	4.25	14.1%	1.8%	R	0.9%	R	3.0%	3.6%	0.6%
2000	10.0%	9.0%	-1.0%	8.7%	-0.2%	37.90	3.45	10.0%	1.1%	R	1.3%	R	4.5%	6.6%	2.1%
2001	6.5%	4.4%	-2.1%	3.8%	-0.6%	40.35	2.45	6.5%	2.1%	R	2.6%	R	4.5%	-1.0%	-5.5%
2002	4.5%	5.7%	1.2%	6.1%	0.4%	42.15	1.80	4.5%	-1.2%	DB	-1.6%	DB	1.7%	0.1%	-1.6%
2003	3±1%	4.0%	En rango	4.7%	0.7%	43.65	1.50	3.6%	-0.4%	DB	-1.2%	DB	3.0%	1.4%	-1.7%
2004	3±1%	5.2%	1.2%	6.7%	1.5%	45.24	1.59	3.6%	-1.5%	DB	-3.1%	DB	3.1%	4.1%	1.0%
2005	3±1%	3.3%	En rango	3.9%	0.6%	46.80	1.56	3.4%	0.1%	R	-0.4%	DB	3.0%	3.2%	0.2%
2006	3±1%	4.1%	0.1%	4.2%	0.1%	48.67	1.87	4.0%	-0.1%	DB	-0.2%	DB	3.6%	5.1%	1.5%
2007	3±1%	3.8%	En rango	4.0%	0.3%	50.57	1.90	3.9%	0.1%	R	-0.1%	DB	3.6%	3.3%	-0.3%
2008	3±1%	6.5%	2.5%	8.3%	1.8%	52.59	2.02	4.0%	-2.5%	DB	-4.3%	DM	3.5%	1.2%	-2.3%
2009	3±1%	3.8%	En rango	3.6%	0.0%	54.80	2.21	4.2%	0.6%	R	0.7%	R	de 3.0% a 1.8%	-6.1%	-7.9%
2010	3±1%	4.4%	0.4%	4.2%	-0.2%	57.46	2.66	4.9%	0.5%	R	0.7%	R	4.5%	5.4%	0.9%
2011	3±1%	3.8%	En rango	5.8%	2.0%	59.82	2.36	4.1%	0.3%	R	-1.7%	DB	3.8%	3.9%	0.1%
2012	3±1%	4.4%	0.4%	5.9%	1.5%	62.33	2.51	4.2%	-0.2%	DB	-1.7%	DB	3.5%	4.3%	0.8%

Fuente: Basado en Lozano A., Funez, J., Lozano D., Arriaga G. "México: el salario y la necesidad de un proceso de amplia restauración de su poder adquisitivo" en Agenda para el desarrollo Vol 11, José Luis Calva (coord.).

Ed. Porrúa, UNAM LX. Legislatura, Cámara de Diputados. P.222. A partir del 2006, los cálculos son propios con base en los Informes de gobierno, varios años, presidencia de la república. Comisión Nacional de Salarios Mínimos, CNSM y Criterios Generales de Política Económica (CGPE), varios años.

1/ Meta Criterios Generales de Política Económica (CGPE).

2/ Inflación anualizada, Banxico. Para 2012, los resultados corresponden al segundo trimestre del año, junio 2012.

3/ Resultados de la inflación en canasta básica hacia final de período en cada año. Sólo para 2012, los resultados corresponden a junio 2012.

4/ Incluye 80 productos agrupados en las siguientes categorías y ponderaciones: Alimentos, bebidas y tabaco (22.7%); Ropa, calzado y accesorios (5.9%); Vivienda (26.4%); Muebles, aparatos y accesorios domésticos (4.9%); Salud y cuidado personal (8.6%); Transporte (13.4%); Educación y esparcimiento (11.5%) y otros servicios (6.9%).

Puede consultarse la lista completa en: http://www.magasinemx.com/bj/bjfiles_archivo/canasta/canasta4.html

5/ Al inicio de cada año se establece el salario mínimo por zonas, en los años de alta inflación era común que hubieran ajustes al interior del año hasta en 2 ó 3 ocasiones. Aquí usamos el valor establecido al inicio de cada año.

6/ La serie original de donde se obtienen las tasas de crecimiento esta basada en precios de 1993 de 1984 hasta 1994 y en precios 2003 de 1995 al 2012. El resultado de la ttd del PIB del 2012, se refiere a junio del 2012.

Definimos el deterioro del Salario Mínimo como: Deterioro Bajo, DB (diferencia de 0 - 4%); Deterioro Medio, DM (diferencia de Más de 4 - 10%); Deterioro Alto, DA (diferencia de Más de 10 - 20%) y Deterioro Extremo, DE (diferencia de 20% o más, entre el incremento de la inflación y el incremento del salario mínimo).

Para los fines de esta investigación y con fines comparativos y de clasificación, definimos cuatro tipos de deterioro según el diferencial real entre la inflación observada y el incremento que experimenta el salario mínimo en cada año. Así:

Deterioro del poder adquisitivo del SM, según diferencial de incremento versus INPC

Deterioro Bajo	Diferencial 0-4%
Deterioro Medio	Diferencial Más de 4% y hasta 10%
Deterioro Alto	Diferencial Más de 10% y hasta 20%
Deterioro Extremo	Diferencial de más de 20%

Por otro lado, si comparamos los pírricos incrementos del SM contra los incrementos de la canasta básica, en la mayoría de los años (8 de 12), resulta que el SM ha experimentado un deterioro bajo DB, de entre 0 y 4%. Así que, usando la canasta básica del Banxico, resulta que entre 2000 y 2012, el poder del salario mínimo se ha seguido deteriorando de forma moderada.

En el mismo tenor, existen una cantidad considerable de estudios que usando canastas alternativas y comparando el poder de compra para distintos bienes en el tiempo, encuentran deterioros más significativos. Destacan al respecto los estudios que usan canastas de consumo con un número de bienes menores a los del INPC (283) y a los de la canasta básica (82).

El estudio de **Lozano, Funez y Arriaga (2007)**, centro de análisis multidisciplinario (CAM) de la FE de la UNAM, construye una canasta obrero indispensable (COI), conformada por 35 bienes y servicios: 27 alimentos, 3 productos para el aseo personal y del hogar, transporte, energía eléctrica y gas doméstico.¹⁴³ Con base en esta metodología, la pérdida de poder adquisitivo del salario mínimo calculada por sexenio es:

Cuadro 14. Pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo

	Sexenio	Poder adquisitivo del salario mínimo Variación %	Porcentaje de la COI ¹ que se puede comprar con un salario mínimo
1982-1988	Miguel de la Madrid Hurtado	-44.9%	94.30%
1988-1994	Carlos Salinas de Gortari	-46.5%	20.10%
1994-2000	Ernesto Zedillo Ponce de León	-51.1%	21.80%
2000-2006	Vicente Fox Quesada	-22.8%	16.26%

Fuente: Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM), Facultad de Economía, UNAM.

Tomado de Lozano A., Funez, J., Lozano D., Arriaga G. "México: el salario y la necesidad de un proceso de amplia restauración de su poder adquisitivo" en Agenda para el desarrollo Vol. 11, José Luis Calva (Coord.). Ed. Porrúa, 2007, p. 215.

COI: Canasta obrera indispensable. A partir de 1979, con una encuesta de ingreso-gasto a las familias mexicanas, el Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) de la Facultad de Economía de la UNAM, define y calcula el precio de la canasta obrera indispensable.

1/ La COI es una canasta básica real conformada por 35 bienes y servicios: 27 alimentos, 3 productos para el aseo personal y el hogar, transporte, energía eléctrica y gas doméstico. Para el uso y consumo por día, para una familia mexicana conformada por 5 personas: dos adultos, 1 joven y 2 niños. La COI no incluye renta de vivienda, gastos en educación, salud, vestido y calzado, ni recreación y cultura.

En la gráfica 13, usando como año base 1970 y utilizando los datos del INEGI de las variaciones del INPC (base 2010) y del salario mínimo, calculamos una pérdida del poder adquisitivo del 70% en 2012, respecto al salario de 1970.¹⁴⁴



Fuente: Elaboración propia con base en datos del anexo del sexto informe de gobierno, 2012.

Presidencia de la república; INEGI y Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

¹⁴³ Lozano A., Funez, J., Lozano D., Arriaga G. (2007). "México: el salario y la necesidad de un proceso de amplia restauración de su poder adquisitivo" en Agenda para el desarrollo Vol. 11, José Luis Calva (coord.). p.215. Ed. Porrúa, UNAM LX. Legislatura, Cámara de Diputados. Para 2012 (FCH), la fuente es el periódico La Jornada, citando los estudios del CAM, 11 de abril del 2012, p. 27.

¹⁴⁴ Ver anexo del sexto informe del gobierno de FCH para el INPC base 2010, así como la base histórica del salario mínimo en la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos. <http://www.informe.gob.mx/>

En este caso, usando la canasta del INPC y los incrementos del salario mínimo que se han dado desde entonces, el salario del 2012, sólo pueden adquirir el 30% de lo que adquiriría en 1970. Esto representa una pérdida descomunal y describe mejor la realidad que perciben las personas ocupadas sobre lo que pueden comprar con el salario que reciben, que a su vez ha hecho que un porcentaje creciente de personas busquen complementar sus ingresos, ya sea mediante un segundo trabajo de forma parcial o vendiendo algún bien o servicio de distintas formas.

Destacando que la magnitud del deterioro del poder adquisitivo del salario mínimo cambia según el año base de las mediciones y la canasta de consumo con que decida compararse. En este contexto, en el cuadro 14A, podríamos ubicar la pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo comparando lo que se podía comprar en vísperas de la implementación del NME, con lo que se puede comprar en el 2012 para algunos bienes.¹⁴⁵

Cuadro 14A. Lo que un salario mínimo puede comprar

	1 Dic. 1982	1 Dic. 1994	1 Dic. 2000	2 Ene. 2006	1 Sep. 2012
Pan Blanco (piezas)	292.5	63.2	63.2	40.6	34.6
Metro (Boleto)	243.75	24.23	25.26	24.33	20.76
Gas doméstico (Litro)	52.7	11.59	6.34	5.56	9.67
Tortilla (Kg.)	26.59	20.36	9.47	6.95	5.63

Fuente: de 1982 a 2006, Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM), Facultad de Economía, UNAM.
Investigación de campo propia, para 2012.

Para finalizar este apartado, si bien el porcentaje de ocupados que recibe hasta 1 SM y de 1 hasta 2 SM ha disminuido desde 1988, y el porcentaje de los que ganan más de 2 y hasta 3 SM, así como los que ganan más de 3 y hasta 5 SM ha aumentado (ver cuadros 11 y 12). Esto no parece ir acompañado de una recuperación significativa del poder adquisitivo del salario mínimo.

El poder adquisitivo se ha seguido deteriorando y aunque a ritmos menores es notorio. Además, cuando se hacen mediciones tomando en cuenta canastas donde destacan los incrementos de precios que han experimentan distintos granos en los últimos años, así como canastas con alimentos y servicios básicos, el deterioro resulta mucho más grave que cuando se utiliza el INPC. Recientemente el CAM de la UNAM declaró que, en el sexenio de FCH, la pérdida del poder adquisitivo del salario rondaba el 42% de 2006 a febrero 2012. Sin embargo, ahora se aludía para el cálculo, a una canasta alimentaria recomendada (CAR), esta incluye un conjunto de 35 alimentos, cuyos nutrientes son los mínimos necesarios para la alimentación de una familia conformada por cinco personas (dos adultos, un joven y dos niños).¹⁴⁶

¹⁴⁵ El INPC no necesariamente refleje la inflación que las personas perciben en sus bolsillos, el índice es un indicador global que mide la variación promedio de los precios de 283 productos de una canasta representativa, medida de manera ponderada con base en el gasto promedio de los hogares mexicanos de todo el país. Muchas veces no coincide con el gasto y las variaciones de precios que enfrenta una familia específica. Al respecto, una familia puede calcular su propia inflación con el Simulador de Índices Individuales que se publica por internet en la página del INEGI.

¹⁴⁶ La canasta alimentaria recomendada (CAR), fue elaborada en conjunto por el Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) y el Instituto Nacional de Ciencias Médicas y Nutrición Salvador Zubirán de la Secretaría de Salud.

III.11 Precarización del trabajo

En primera instancia, debe señalarse que el término de “precarización” en el mercado de trabajo está referido a las condiciones de empleo, subempleo y desempleo que enfrenta el trabajador; el concepto hace referencia a la inseguridad e incertidumbre existente en el ámbito ocupacional, así como a la falta de cobertura y garantía de las condiciones socioeconómicas mínimas y suficientes para una supervivencia digna. Esta situación afecta a los trabajadores y repercute en su entorno familiar y social. Al respecto, Rendón y Salas vinculan la precarización con las ocupaciones de baja remuneración.¹⁴⁷

Para detectar la presencia de este fenómeno, podemos auxiliarnos en la evolución de los ingresos del total de ocupados desde 1991 (cuadro 11). Destaca la disminución de los ocupados totales que perciben menos de 1 SM y también de los que perciben de 1 y hasta 2 SM; así como el aumento del porcentaje de los que perciben de 2 y hasta 3 SM, como de los que perciben de 3 y hasta 5 SM. Sin embargo, a pesar de dicha recomposición, todavía para el 2012 el 60% del total de ocupados tienen percepciones de hasta 3 SM y sólo un pírrico porcentaje del total percibe por encima de los 5 SM (7.9%).

No obstante, habría que indicar que los ingresos son sólo uno de los indicadores que nos ayudan a detectar la existencia de condiciones de precariedad en el mercado de trabajo; como señalan Rojas y Salas (2004:48): **“la precariedad es entendida como el deterioro de las condiciones de trabajo o el establecimiento de la relación laboral en condiciones poco favorables al trabajador, la precariedad puede adoptar entre otras, el trabajo a tiempo parcial, el trabajo sin beneficios sociales y el empleo temporal”**.

El debate de la existencia de una precarización del mercado laboral en México y el mundo, está relacionado con los efectos achacados a los procesos de flexibilización laboral o desregulación del mercado de trabajo: la presencia de bajos salarios como mecanismo de competencia y atracción de inversiones entre distintas regiones del mundo, el abaratamiento del despido, la ausencia de indemnizaciones, la falta de coberturas sociales, la contratación temporal, etc. En este sentido, el proceso de precarización se relaciona también, con el aumento de la economía informal y el empeoramiento de las condiciones de trabajo de muchos trabajos “formales”.¹⁴⁸

El término “precarización” se hizo conocido en la década de los 80’s y para la mayoría de los críticos aparece como una de las consecuencias de la flexibilidad laboral en la vida cotidiana de los mercados de trabajo¹⁴⁹. Se debe señalar que, debido a la misma heterogeneidad del

¹⁴⁷ Rendón Teresa y Salas Carlos (2004). “El empleo precario/incremento de las ocupaciones de baja remuneración” en Revista DEMOS, Núm. 5, 1992.

¹⁴⁸ Adrián Sotelo V. (2004). Desindustrialización y crisis del neoliberalismo: maquiladoras y telecomunicaciones. Ed. Plaza y Valdés, pág. 121.

¹⁴⁹ La flexibilidad laboral es uno de los pilares del liberalismo económico, este ha sido la base del NME, promueve y apoya los procesos de liberalización y desregulación, como los mecanismos de ajuste adecuados entre la oferta y la demanda del mercado laboral.

mercado de trabajo, existen discusiones respecto a las características de la precarización y las posibles mediciones del fenómeno.¹⁵⁰

Así, más allá del análisis de los ingresos y dada la naturaleza de nuestras fuentes, se puede abordar la precarización del empleo en los registros de la ENOE, a partir de: 1) La estructura de ingresos de los ocupados (ya analizada); 2) Un indicador del tipo de contrato (considerando como precario al empleo inestable, es decir, el que no ofrece al trabajador continuidad en su puesto de trabajo);¹⁵¹ 3) El acceso y prestaciones que brindan las instituciones de salud en el país (ya analizada); 4) La subocupación y 5) El sector informal, así como el llamado trabajo doméstico remunerado (que por naturaleza no está protegido) y que representa entre 4-5% del total de la ocupación actual. A continuación realizaremos el análisis de los aspectos del fenómeno de precarización aún no analizados.

III.11.1 De acuerdo al contrato

Para el caso de la presencia del fenómeno de la precarización de acuerdo al tipo de contrato, podemos tomar al conjunto de ocupados subordinados y remunerados que en su mayoría son asalariados (90%). En el cuadro 15, se aprecian algunos indicadores que pueden ayudarnos a visualizar la problemática en el caso mexicano. Resalta el hecho de que la mejoría relativa conseguida entre 1995 y 2001, después de la crisis, ya no se presenta con claridad en la última década. Para el 2011, sólo el 52.4% del total de trabajadores subordinados y remunerados cuentan con contrato escrito, lo que muestra un ligero deterioro respecto al dato del 2001(54.2%) y un avance propiamente nulo respecto al dato de 1995 (51.6%); por lo que resulta preocupante que, casi la mitad del total de los trabajadores subordinados y remunerados (46.6%), no cuenta con contrato escrito.

Nuevamente destaca la diferencia entre las áreas más urbanizadas versus las menos urbanizadas; mientras en las áreas más urbanizadas, casi 2 de cada 3 trabajadores subordinados y remunerados tienen contrato escrito, en las menos urbanizadas esta relación baja a 1 de cada 3 y en el sector rural a 1 de cada 4.

¹⁵⁰ Se debe al ensayo de Gerry Rodgers (1989), "Precarious work in Western Europe", dimensionar las características del trabajo estándar versus el trabajo precario (atípico); así como las múltiples dimensiones de la precariedad laboral a saber: 1) El grado de certidumbre respecto a la continuidad del trabajo; 2) Control sobre las condiciones del trabajo; 3) La protección; y 4) Un ingreso estable. Para Rodgers, no todo empleo inestable es precario, son las combinaciones de los 4 factores anteriores las que determinan e identifican los empleos precarios; de ahí que las fronteras del concepto sean arbitrarias. Retomando la idea de Rodgers, la OIT en 1993 plantea la división entre empleados regulares y no regulares, los primeros tienen contratos estables y la organización empleadora es responsable del pago de las cargas fiscales y de las contribuciones de la seguridad social y/o aquellas cuya relación contractual se rige por la ley general del trabajo. En aquél momento (1993), se definió a las personas con empleos precarios como: trabajadores ocasionales a corto plazo, estacionales, así como los trabajadores cuyos contratos permiten a la empresa o persona, quien los contrata, terminar el contrato sin previo aviso, con un margen de aviso muy corto o a voluntad. Así que hasta antes de 2002, según la acepción de la OIT, el trabajo precario era el trabajo no permanente. Finalmente, en 2002 la OIT propuso hablar de trabajo informal para referirse a trabajos sin acceso a la protección social; esta es la categoría que recoge la ENOE, en el caso mexicano, a partir del 2005.

¹⁵¹ Rojas Georgina y Salas Carlos (2004). "La precarización del empleo en México" en Revista Latinoamericana de estudios del trabajo, 2004.

Sin embargo, no todos los contratos escritos para este tipo de trabajadores son de base o planta, si tomamos la última década, se percibe un lenta línea de descomposición. Del 2001 al 2011, disminuyen los contratos de base o planta de 47.2% a 43.2%” y aumentaron los trabajos temporales de 6.7% a 8.9%.

La precarización en el contexto del contrato de planta o temporal, se acentúa si separamos a los trabajadores subordinados y remunerados según el área urbana; así, mientras en las áreas más urbanizadas los trabajadores con contrato de base o planta disminuyeron de 59% a 53.4%; en las menos urbanizadas apenas representan el 30%, peso que se ha mantenido en la última década. Finalmente, sólo 1 de cada 5 trabajadores subordinados y remunerados en el sector rural tiene contrato de base o planta.

Cuadro 15. Tipo de contrato, acceso a salud y prestaciones de los trabajadores subordinados y remunerados

	TOTAL			Áreas más urbanizadas			Áreas menos urbanizadas			Rural	
	1995	2001	2011	1995	2001	2011	1995	2001	2011	1995	2011
Con contrato escrito %	51.60	54.19	52.45	64.09	66.25	63.44	34.43	36.92	38.27	24.78	26.78
Temporal %	7.22	6.78	8.93	8.55	7.06	9.67	5.39	6.38	7.97	5.43	6.73
De base, planta o por tiempo indefinido %	43.59	47.22	43.23	55.08	59.02	53.48	27.79	30.32	30.01	19.16	19.84
Contrato de tipo no especificado %	0.79	0.19	0.29	0.46	0.17	0.29	1.24	0.22	0.29	0.19	0.20
Sin contrato escrito %	48.02	45.78	46.67	35.85	33.71	35.58	64.76	63.07	60.97	75.21	72.47
No especificado %	0.38	0.03	0.88	0.07	0.04	0.98	0.81	0.01	0.76	0.00	0.76
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Con acceso a las instituciones de salud ** %	55.32	55.95	52.92	66.32	67.26	63.70	40.18	39.76	39.03	27.91	27.46
Sin acceso a las instituciones de salud %	44.28	44.03	46.27	33.37	32.73	35.27	59.30	60.22	60.46	72.06	72.17
No especificado %	0.40	0.01	0.80	0.31	0.01	1.03	0.52	0.02	0.51	0.03	0.38
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Con prestaciones laborales¹ %	54.46	58.89	60.17	66.19	70.47	70.60	38.31	42.30	46.71	28.26	34.47
Sin prestaciones laborales ¹ %	45.14	41.09	39.20	33.50	29.52	28.80	61.17	57.67	52.61	71.71	64.83
No especificado %	0.40	0.01	0.63	0.31	0.01	0.60	0.52	0.02	0.68	0.03	0.71
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en ENOE (serie unificada). De 2010 en adelante se usan los datos de la ENOE basados en el censo 2010.

1/ Prestaciones laborales (sin considerar el acceso a las instituciones de salud).

** Se limita exclusivamente al hecho de que el trabajo o actividad económica que realizan las personas les dé acceso o no a los servicios de salud que preste una institución pública o privada. Si tienen accesos a dichos servicios por medio de un pariente que los declara como dependientes económicos o por la adquisición del seguro popular, no se clasifican en la categoría "con acceso".

III.11.2 De acuerdo al acceso a las instituciones de salud

Si bien ya analizamos la evolución de los indicadores de acceso a salud de los ocupados totales en el apartado II.11.3.2 y en el cuadro 12, vale la pena rescatar algunas reflexiones.

En el caso de los ocupados totales (cuadro 11), sólo el 35% tiene acceso a las instituciones de salud, porcentaje que se eleva al 47% en el caso de las áreas más urbanas, pero baja hasta el 27% en el caso de las menos urbanas. En cambio, para el caso de los subordinados y remunerados, poco más de la mitad del total, 52.9%, tiene acceso a las instituciones de salud, en áreas más urbanizadas el porcentaje sube al 63% y en las menos urbanizadas se mantiene cerca del 40% desde 1995.

El área rural sigue presentando datos para reflexionar, sólo el 13.7% de los ocupados totales tiene acceso a las instituciones de salud, aunque el porcentaje mejora en el caso de los trabajadores subordinados y remunerados, con un 27%. Realmente considerando el tipo de trabajadores de los que se trata y ubicando la vulnerabilidad y marginalidad en la que se encuentran, resultan porcentajes que mueven seriamente a la reflexión, sobre las políticas implementadas en dichas comunidades.

Así, observamos una ligera descomposición en los indicadores relativos de los ocupados, tanto el acceso a las instituciones de salud, como en el tipo de contrato; tanto en el caso de los ocupados totales, como en el de los trabajadores subordinados y remunerados asalariados; por lo que queda de manifiesto un ligero proceso de precarización que se aprecia con más claridad en los últimos 2 sexenios.

Finalmente, del cuadro 15, respecto a los trabajadores subordinados y remunerados, señalamos como paradójica la evolución del indicador que hace referencia a las prestaciones laborales (sin contar acceso a las instituciones de salud); ya que tanto en el total, como por áreas urbanas, existe una ligera mejoría a lo largo de todo el período. Esta nuevamente es más notoria entre 1995 y 2001, que entre 2001 y 2011. No obstante y sin menoscabar este indicador, el avance del porcentaje de los trabajadores subordinados y remunerados con prestaciones laborales, de 54% en 1995 a 60% en 2011; no revierte los indicadores que muestran precarización, en muchas otros aspectos del mercado de trabajo.

III.11.3 Subocupación

Otra de las manifestaciones de la precarización del mercado de trabajo que nos interesa observar, es la evolución de los indicadores absoluto y relativo de los trabajadores que, por razones ajenas a ellos, no utilizan al 100% su capacidad productiva en el tipo de ocupación que desempeñan. Al respecto, la tasa de subocupación representa a la población económicamente activa (PEA) que esta ocupada en el mes de referencia, pero que declaró tener necesidad y disponibilidad para trabajar más horas, razón por la cual denominamos subocupados.

Como puede observarse en el cuadro 16, la tasa de subocupación siempre ha estado por encima de la tasa de desocupación; pero al igual que esta, se muestra muy sensible a los vaivenes del ciclo económico, pasó de 6.9% en 2007-2008, a 11.1% en el momento más crítico de la crisis global en 2009; desde entonces, ha caído a valores entre 8 y 9%, pero no ha regresado a los valores previos a la crisis que la situaban por debajo del 7%.

Cuadro 16. Tasa de subocupación y desocupación en México

	1988	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Tasa de:																					
Desocupación Total % ¹	2.5	2.2	2.4	6.9	5.3	4.1	3.6	2.5	2.6	2.6	2.9	3.0	3.7	3.5	3.2	3.4	3.5	5.2	5.2	5.2	4.8
Subocupación total % ²	6.1	6.8	7.8	10.9	8.0	7.1	8.2	5.9	7.2	7.2	6.1	7.1	8.1	7.5	6.0	6.9	6.9	11.1	9.0	8.3	8.9
A. más urbanizadas %	N.D.	N.D.	N.D.	7.8	8.4	6.1	7.3	5.3	7.2	7.2	5.4	6.3	7.1	7.0	5.2	6.4	6.5	11.6	8.2	7.4	8.2
A. menos urbanizadas %	N.D.	N.D.	N.D.	13.6	7.6	8.0	9.1	6.4	7.2	7.2	6.8	7.9	9.2	8.1	6.8	7.5	7.3	10.6	9.7	9.2	9.6
Razón de:																					
subocupados/desocupados ³	N.D.	N.D.	N.D.	1.5	1.4	1.7	2.2	2.3	2.7	2.8	2.1	2.3	2.1	2.1	1.8	2.0	1.9	2.0	1.6	1.5	1.7

Fuente: Indicadores estratégicos de ocupación y empleo, datos trimestrales de la ENOE serie unificada, segundo trimestre de cada año.

1/ La tasa de desocupación se calcula contra la PEA. Para 1988, 1991 y 1993 se trata de la tasa de desempleo abierto que según la ENE.

2/ Es una tasa que se calcula contra la población ocupada. Para 1988, 1991 y 1993 la fuente es la ENE: Tasa de ocupación parcial por razones de mercado y desocupación (TOPRMD), sólo existen datos totales y no separados por áreas urbanas. A partir de 1995, es la tasa de subocupación que sigue la ENOE serie unificada.

3/ Resulta de dividir el número de subocupados entre el número de desocupados para cada período; solo se realizó para la serie unificada (homologada), 1995-2012.

A diferencia de la tasa de desocupación que siempre tiene registros mayores en áreas más urbanizadas; normalmente la tasa de subocupación tiene registros mayores en las áreas menos urbanizadas. Esto parece estar en línea con los hallazgos del deterioro presente en otros indicadores, deterioro que se acentúa o cambia según el área urbana o según analicemos al total de la ocupación o sólo a los trabajadores subordinados y remunerados por separado. Al respecto, es pertinente señalar que por la naturaleza de la serie unificada,

no es posible apreciar el comportamiento de la subocupación (ENOE) desde 1988, los datos para 1988, 1991 y 1993, pertenecen a indicadores de la ENE.

Por otro lado, más allá del rompimiento y distorsión que representó el colapso de 1994-95 y su posterior estabilización, parece que la presencia de una precarización por subocupación ha estado presente desde el inicio de las reformas del NME, si bien no puede hablarse de una tendencia clara, los valores más altos de la tasa de subocupación se observan, en general, para las áreas menos urbanizadas y a lo largo de la década de 2000-2010. La tasa alcanza valores por arriba del 10%, tanto para las zonas más urbanizadas como para las menos urbanizadas en el 2009, luego aunque decrece, para el 2012 conserva valores altos, de 9.6% para las zonas menos urbanizadas y de 8.2% en las áreas menos urbanizadas.

La razón de subocupados/ocupados creció de 1.5 en 1995 a 2.8 en 2001 y luego, contrario a lo que podría pensarse, disminuye a 2.1% para el 2005. Desde esa fecha y hasta el 2009 estuvo fluctuando cerca de ese valor; en el 2010 y 2011 la razón vuelve a caer (1.6%) y apenas se ha movido para el 2012 (1.7%).

III.11.4 Sector informal

Tal vez la manifestación más clara relacionada con la precarización del trabajo se vincula con el sector informal. Como revisamos ampliamente en el capítulo introductorio, fue hasta inicios del nuevo milenio que se produjo un consenso al interior de la OIT, respecto a la compleja evolución que presentaba el sector informal urbano (SIU). Con esto se inició el tránsito hacia un enfoque más amplio y acabado, conocido como el de “economía informal”. No obstante, este último término se ha visto envuelto en acaloradas discusiones, problemas e inconsistencias por la dificultad para generalizar sus mediciones, en parte porque se había trabajado desde el inicio con la idea de sector no estructurado o SIU y por otro lado, debido al llamado fenómeno de la precarización del mercado de trabajo, que tiene como distintivo principal, relacionado con la ocupación que, el aumento del volumen de la ocupación total se debe en mayor proporción al aumento de ocupaciones con distintos signos o grados de precarización y no tanto así, a empleos decentes bajo el concepto de la OIT.¹⁵²

Por eso, el último inciso del fenómeno de precarización, hace referencia a la evolución de los ocupados que participan en el sector informal de la economía, sin dejar de subrayar que este sector no recoge, por sí sólo, todo lo ligado a las ocupaciones informales que se presentan en el país y por ende su nombre puede vislumbrar un sesgo; existe en cambio un seguimiento de este componente desde las encuestas anteriores y eso otorga ciertas ventajas. Al respecto, dentro de la multiplicidad de indicadores de ocupación en la ENOE, la encuesta separa a los ocupados por ámbito y tamaño de la unidad económica, así como por

¹⁵² Para cuando el grueso de esta investigación se estaba terminando, septiembre del 2012, todavía no salían a la luz, las recomendaciones recientes para medir ampliamente la informalidad que la OIT publicó a finales del 2102, en su manual de mediciones ampliadas de informalidad, donde insiste en el concepto de empleo informal y añade la tasa de informalidad laboral, al revisar las sugerencias y recomendaciones del documento y sus primeras cifras e implicaciones, nos queda claro que muchas de las conclusiones de la dimensión real del fenómeno y su dificultad para captarlo, coinciden con esta investigación para el caso de México, donde ya se anticipaba que el fenómeno estaba desbordado, insistimos que no sólo había sido subestimado por las administraciones pasadas, sino mal entendido.

tipo de unidad económica. Al segundo trimestre del 2012, respecto al tipo de unidad económica, la ENOE divide la ocupación en:

a) Empresas y negocios (47.9%)

- Empresas constituidas en sociedad y corporaciones (22.7%)
- Negocios no constituidos en sociedad (25.2%)

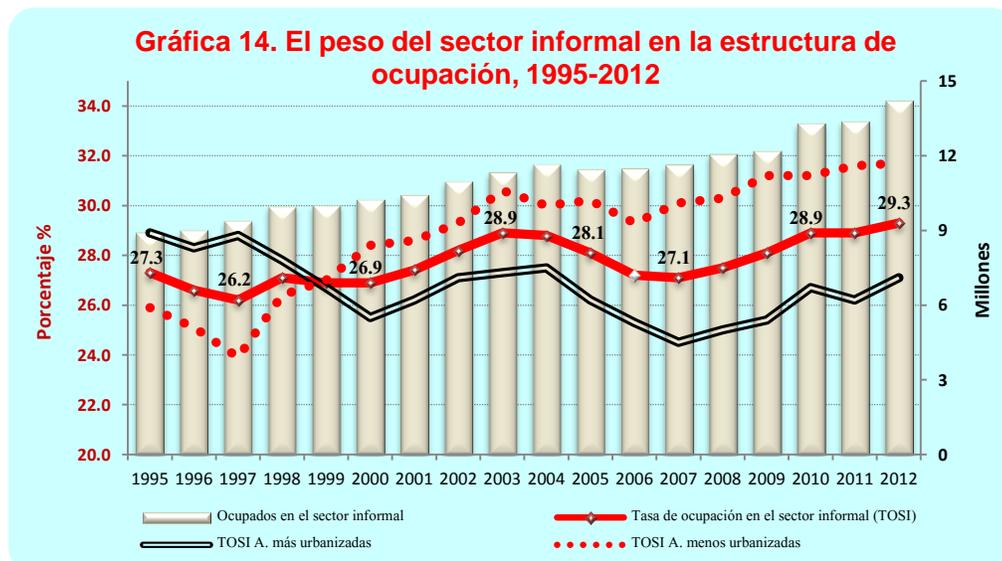
b) Instituciones 14%

- Privadas (2%)
- Públicas (12%)

c) Sector de los hogares (37.4%)

- Sector informal (29.3%)
- Trabajo doméstico remunerado (4.5%)
- Agricultura de autosubsistencia (3.6%)

En la división que compete al sector de los hogares, se puede dar seguimiento al fenómeno de transformación que ha sufrido el mercado de trabajo en México en el período de estudio y particularmente en los últimos 12 años. En la gráfica 14 se ubica la evolución del sector informal, componente principal del sector de los hogares por tipo de unidad económica.



Elaboración propia, segundos trimestres de cada año. Fuente: ENOE, serie unificada 1995-2012 e Indicadores Estratégicos de Ocupación y Empleo, serie trimestral, 2010-2012, ENOE.

Como podemos observar, no sólo ha aumentado el número de personas ocupadas en el sector informal desde 1995, llegando a más de 14 millones en 2012; sino que, además, la tasa de ocupación del sector informal -cercana al 30%- es superior desde el 2000 en las áreas menos urbanizadas respecto a las más urbanizadas, esta brecha se ha ampliado lentamente desde la década anterior. Si a esta medición se le añadieran los resultados observados en los otros rubros de la precarización, nos queda claro que cualquier medición que contemplara el conjunto de lo precario o de lo informal, mostraría la misma escandalosa tendencia.

De acuerdo al seguimiento por tipo de unidad económica en la ENOE, el cambio del peso del sector informal ha crecido considerablemente en el último sexenio, cuadro 17.

Cuadro 17. Peso del sector informal en la ocupación total por tipo de unidad económica

	2000	2006	2012	Cambio total 2000-2006	Participación porcentual en el cambio	Cambio total 2006-2012	Participación porcentual en el cambio
Ocupados Totales	38,044,501	42,197,775	48,437,762	4,153,274		6,239,987	
Empresas y Negocios (total)	19,333,257	21,404,494	23,204,521	2,071,237		1,800,027	
Empresas constituidas en sociedad y corporaciones	8,924,102	9,898,143	11,000,505	974,041	23.5%	1,102,362	17.7%
Negocios no constituidos en sociedad	10,409,155	11,506,351	12,204,016	1,097,196	26.4%	697,665	11.2%
Instituciones (total)	5,077,736	5,793,888	6,785,348	716,152		991,460	
Privadas ¹	571,185	776,117	952,948	204,932	4.9%	176,831	2.8%
Públicas	4,506,551	5,017,771	5,832,400	511,220	12.3%	814,629	13.1%
Sector de los Hogares (total)	13,633,508	14,999,393	18,447,893	1,365,885		3,448,500	
Sector informal	10,251,218	11,485,821	14,216,096	1,234,603	29.7%	2,730,275	43.8%
Trabajo doméstico remunerado	1,699,457	1,755,848	2,155,759	56,391	1.4%	399,911	6.4%
Agricultura de subsistencia	1,533,136	1,447,365	1,727,349	-85,771	-2.1%	279,984	4.5%
Situaciones de carácter especial y no especificadas ²	149,697	310,359	348,689	160,662	3.9%	38,330	0.6%

Fuente: ENOE, serie unificada e Indicadores Estratégicos de Ocupación y Empleo, ENOE, 2010-2012.

^{1/} Comprende escuelas privadas que imparten educación formal, hospitales, clínicas, instituciones asistenciales e instituciones con fines no lucrativos, así como en general cualquier otra que opere bajo la denominación de asociación civil.

^{2/} Comprende a los ocupados en unidades económicas cuya territorialidad no forma parte del país en un sentido jurídico: trabajadores transfronterizos residentes en México, así como el personal que labora en embajadas y consulados. Por otra parte, también se incluyen aquellos casos en los que no se pudo definir su ubicación en términos de la naturaleza que guarda la unidad económica.

Conociendo que el número de ocupados en 2010-2012, se recupera de la espectacular caída en 2007-2009 (gráfica 9), y tomando en cuenta el sexenio de FCH en conjunto, la variación del número de ocupados resulta mayor que en el sexenio foxista. Sin embargo, sin negar la espectacular recuperación observada, sobre todo a partir del 2010, el cuadro 17 nos refleja una realidad preocupante; mientras que la participación porcentual del sector informal en el cambio de la ocupación representó el 29.7% entre 2000-2006; esta se elevó hasta el 43.8% entre 2006 y 2012. Esto nos indica que más del 54% del cambio positivo de la ocupación en el sexenio de Felipe Calderón, se relaciona con el ensanchamiento del sector de los hogares, a saber: 43.8% del sector informal, 6.4% del trabajo doméstico remunerado y un 4.5% de la agricultura de subsistencia; esto dista mucho de los empleos de calidad que un modelo económico bien articulado y de enclave exportador debería producir.

El aumento del peso en la participación porcentual del cambio, tanto del sector informal como de los trabajadores domésticos remunerados, entre 2000 y 2012; resalta la necesidad para muchas personas de encontrar algún tipo de ocupación remunerada en contextos adversos. En ambos casos, son ocupaciones que adolecen de las prestaciones y seguridad social que los empleos del sector formal deberían proveer; por lo que reflejan la ambigüedad que puede producirse si no se hace una distinción adecuada entre los indicadores de ocupación y los de empleo, estos últimos ubican la evolución del trabajo en el sector estructurado o formal de la economía.

Así, si bien analizar los cambios en la ocupación es prioritario para entender la evolución del mercado de trabajo en el tiempo, resulta más relevante, separar cualitativamente el tipo de ocupaciones que está produciendo el modelo mexicano. En este contexto, destaca el crecimiento, más que proporcional, de las ocupaciones precarias versus los empleos decentes y formales que persigue la OIT, y el Estado mexicano.

Como destacamos del cuadro 17, en los últimos 12 años, la participación del trabajo doméstico remunerado pasó de representar el 1.4% del cambio total de la ocupación entre

2000-2006, a representar el 6.4% entre 2006-2012. Este indicador nos da otro indicio de que el aumento de la ocupación, puede ir acompañado de una precarización de las condiciones del trabajo para nichos de población o del aumento del trabajo en ocupaciones de índole, por naturaleza, precaria. Las y los trabajadores del hogar (empleo doméstico remunerado), han sido discriminados constantemente de la vida social y económica del país en distintos ámbitos; su presencia con roles ridículos en relatos y novelas en los distintos medios, particularmente la televisión, han impuesto una visión, dentro una sociedad compleja y económicamente desigual, que promueve una matriz de reproducción social cargada de inequidades, lo que conlleva a una clara discriminación en el trato. Sin embargo, sorprende que incluso en la legislación laboral vigente y hasta en la jurisprudencia, persista la noción de servidumbre respecto a esta actividad. Esto ha servido para privar, de casi todos los derechos, a los trabajadores del hogar respecto al resto de trabajadores; por eso se dice que en el trabajo del hogar remunerado están impresas las huellas de las desigualdades de raza, clase y género; que aunadas a las compleja realidad del mercado de trabajo en México, orillan a las personas a emplearse en estas ocupaciones.¹⁵³

Nos parece interesante ubicar otros indicadores del trabajo doméstico remunerado. El primero de ellos, es que hay un predominio de las mujeres, conforman el 91.5% de las personas que lo desarrollan, por lo que es una fuente de trabajo fundamentalmente femenina. En segundo lugar, casi 1 de cada 9 mujeres ocupadas (10.7%), es trabajadora remunerada en algún hogar del país. Al respecto, las trabajadoras del hogar, no sólo tienen peores condiciones laborales que los hombres que ejercen esta ocupación en términos del salario, jornada y prestaciones; sino que también tienen condiciones más desventajosas que las mujeres trabajadoras en general.

El cuadro 18 muestra un tercer y crudo aspecto de la realidad ocupacional en México, como podemos darnos cuenta, en los últimos 12 años, existe un número mayor de trabajadores remunerados en hogar (propia mente sin prestación alguna) que desocupados en México. Al respecto, sólo el 6.7% de los trabajadores domésticos cuentan con contrato laboral e IMSS, sólo 6.8% con Aguinaldo, sólo 5.2% con vacaciones, sólo 2.1% con servicios de salud privados, sólo 1.2% con SAR o AFORE, sólo 1.2 % con vivienda, sólo el 1.1 % con prima vacacional y sólo 1.0% con seguro de vida.

Un cuarto aspecto a destacar, es que casi la mitad, 47,4%, trabaja todo el día, un 31.6% sólo en las mañanas y solamente el 13.4% trabaja por horas. En una sola casa trabaja el 85.6% y el 14.1% lo hace en varias casas. La mayoría de las trabajadoras domésticas realiza su trabajo durante 6 días a la semana, 31.1%; un 28.4% trabaja 5 días a la semana; 5.8% 4 días; 14.7% 3 días; 7.6% 2 días y 5% 1 día. Finalmente, todavía existe un 6.5% que trabaja los 7 días de la semana.

¹⁵³ Ver Resultados sobre trabajadoras domésticas, Encuesta Nacional sobre Discriminación, ENADIS, 2010.

Cuadro 18. Ocupados en condiciones precarias y trabajo doméstico remunerado

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Porcentaje													
Ocupados sin acceso a salud %	64.5%	64.4%	65.7%	66.0%	65.8%	64.0%	63.9%	63.3%	63.4%	63.9%	65.2%	64.3%	64.4%
Trabajadores subordinados y remunerados sin prestaciones ¹ %	41.9%	41.4%	42.6%	42.9%	42.3%	40.6%	40.8%	37.9%	38.3%	39.2%	40.5%	39.2%	39.3%
Tasa de ocupación en el sector informal ²	26.9%	27.4%	28.2%	28.9%	28.8%	28.1%	27.2%	27.1%	27.5%	28.1%	28.9%	28.9%	29.3%
Tasa de subocupación ²	7.2%	7.2%	6.1%	7.1%	8.1%	7.5%	6.0%	6.9%	6.9%	11.1%	9.0%	8.3%	8.9%
Ocupados en trabajo doméstico remunerado %	4.5%	4.3%	4.4%	4.7%	4.4%	4.2%	4.2%	4.3%	4.2%	4.3%	4.5%	4.5%	4.5%
Ocupados en agricultura de subsistencia %	4.0%	3.2%	3.8%	3.4%	2.9%	3.6%	3.4%	3.6%	3.2%	3.3%	3.7%	3.4%	3.6%
Tasa de desocupación ³ %	2.6%	2.6%	2.9%	3.0%	3.7%	3.5%	3.2%	3.4%	3.5%	5.2%	5.2%	5.2%	4.8%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENOE, serie unificada, 1995-2010 y ENOE 2010-2012.

1/ El porcentaje es con respecto al total de trabajadores remunerados y asalariados, no al total de ocupados.

2/ El porcentaje es con respecto al total de ocupados o población ocupada.

3/ El porcentaje es con respecto a la PEA, no al total de ocupados. No obstante, la PEA siempre es mayor que el total de ocupados.

Respecto a los ingresos, un 43.7% gana de 500 a 1000 pesos semanales, 22.5% de 250 a 500; 7.8% menos de 250 pesos semanales y sólo un 15.6% gana 1000 pesos semanales o más. La mayoría responden que su principal problema en México es tener mucho trabajo y poco sueldo y en segundo lugar, el abuso, la humillación y la discriminación.¹⁵⁴

Resumiendo los indicadores del cuadro 18, en los últimos 12 años el porcentaje de ocupados sin acceso a salud ha sido propiamente 2/3 partes del total. Notorio es también el porcentaje de remunerados y asalariados sin prestaciones, 40%. Por su parte, en casi todos los años, el número de ocupados en la estructura del sector informal es más de seis veces el número de desocupados; además, la tasa de subocupación duplica la tasa de desocupación, independientemente de que esta última se calcule contra la PEA.

Como podemos darnos cuenta, si no se mira al interior del cambio en la estructura de ocupación y solo se pone atención al volumen y a la tasa de la desocupación, se corre el grave riesgo de hacer interpretaciones triunfalistas, no acordes a la compleja transformación del mercado de trabajo en México, donde la precarización parece ser parte medular de las modificaciones experimentados en el contexto de la implementación de las reformas del NME. Ante esto, resulta claro que el indicador de desocupación y el crecimiento que registra la ocupación, parecen ser insuficientes para entender y explicar el complejo proceso de transformación presente en la heterogénea realidad del mercado de trabajo en la actualidad.

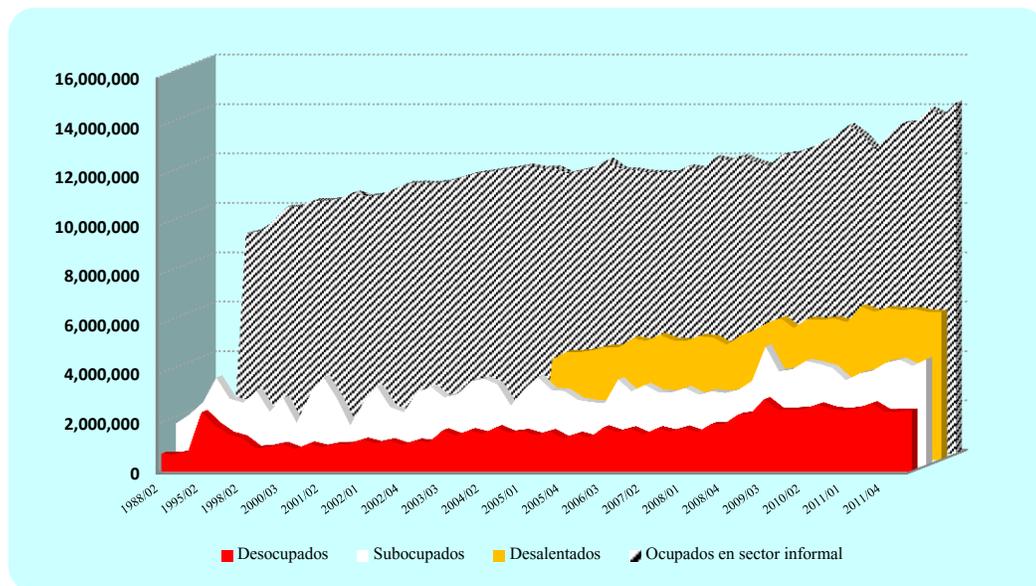
¹⁵⁴ Según la ENADIS 2010, a la pregunta de “¿cuál es el principal problema que tiene usted?”, 41% de ellas respondió que mucho trabajo y poco pago, seguido de descuido en la familia y estancamiento en los estudios. Esto es indicativo de que la situación de explotación en que se encuentran es provocada por la falta de reconocimiento de sus derechos laborales, lo que las coloca en una situación de vulnerabilidad frente a otro tipo de abusos (como las humillaciones, el maltrato y hasta el abuso sexual), o a sufrir consecuencias en su entorno familiar y en su persona. ENADIS, OIT-ONU, 2010. Resultados sobre trabajadoras domésticas.

III.12 Trabajadores desalentados que no registran los indicadores de desocupación

A partir del 2005, la ENOE hace seguimiento dentro de la PNEA, de un grupo de población disponible que declara que, debido a su experiencia y/o la de otros, no busca empleo porque considera que no tiene posibilidades de encontrarlo (disponibles desalentados).

Por desgracia, para este interesante fenómeno no se cuenta con registros previos. Sin embargo, destaca el impresionante volumen de disponibles desalentados en la gráfica 15, casi 6 millones de personas para el segundo trimestre del 2012, lo que representa 2.4 veces el número de desocupados para el mismo año.

Gráfica 15. Población desocupada, subocupada, desalentada y en sector informal



Elaboración propia.

Desalentados: Población disponible que no busca trabajo por considerar que no tiene posibilidades de encontrarlo, ENOE.

Desde que la ENOE inicia el registro de los desalentados en el 2005, el fenómeno se presenta con mayor fuerza en las áreas menos urbanizadas. Para el segundo trimestre del 2012, de los 5.98 millones de disponibles totales que declararon no buscar trabajo por considerar que no tiene posibilidades; 2.39 millones, que representan el 40% del total, se encontraban dentro de las áreas más urbanizadas y 3.58 millones, el 60% del total, en las áreas menos urbanizadas.

III.13 Análisis de la estructura y el comportamiento y de las Microunidades de negocios (micronegocios)

Nos parece adecuado cerrar el análisis de la ocupación, ubicando la estructura y dinamismo de las microunidades de negocios.¹⁵⁵ Como sabemos, en la ENOE se insiste en la idea de unidad económica como una entidad dedicada a la producción o distribución de bienes y servicios (como mercancías); con esto pueden existir unidades de negocios de incluso 1 sólo trabajador.

Las microunidades, son las unidades económicas con cinco o menos trabajadores, en el caso extremo llegan a ser negocios unipersonales. Aunque normalmente están concentradas en el comercio y los servicios; es decir en el sector terciario de la actividad económica, también tienen presencia en el sector primario dentro de las actividades agropecuarias, en la industria manufacturera y en la construcción.

Nos interesa particularmente la evolución del sector de micronegocios, por su contribución a la ocupación total y porque es en esas microunidades donde esta presente una proporción mayor de trabajo asalariado y no asalariado en condiciones precarias. Al respecto, uno de los aspectos que caracteriza la transformación del mercado de trabajo, concomitante a las reformas del NME, es que un número creciente de ocupados se encuentran dentro de esta categoría que suele ser muy sensible al ciclo de negocios y por lo tanto, está asociada con el crecimiento y la caída de la actividad económica.

Como revisamos en el capítulo introductorio, el debate de la separación de lo formal e informal trascendía el comportamiento de los llamados trabajadores independientes o por cuenta propia. A pesar de que la ENOE da seguimiento a estos, la serie existe en el cuestionario ampliado de la encuesta sólo desde 2005. Por otro lado, cabe recordar que el concepto de sector informal urbano (SIU), hacía referencia de forma directa o indirecta, a pequeñas unidades sin mucha especialización, con bajo relación capital-trabajo, sin grandes montos de inversión, muchas veces autodirigidas y en actividades que generan poco valor agregado; ya sean de tipo profesional o no. Se trata de personas que están colocadas principalmente en el comercio y los servicios, aunque no exclusivamente en estas actividades.

Así, estas unidades pequeñas parecen ligadas intrínsecamente a una parte medular de los trabajadores independientes, que a inicios del nuevo milenio, se consensó deberían estar agrupados dentro del sector informal. Como revisamos; posteriormente se sugeriría agruparlos dentro de un concepto más amplio, el de economía informal. Sin embargo, también explicamos, que con la idea de no complicar el análisis de las categorías de ocupación y desocupación con conceptos que no sea posible atrapar con los indicadores que nos permite la ENOE, y habiendo hecho el análisis del sector informal, podemos analizar de forma independiente las microunidades con los indicadores de la misma encuesta.

¹⁵⁵ Se usa el término de unidad económica o negocio, para evitar la asociación implícita de entidad regulada que tiene el concepto de empresa para el INEGI y para el recientemente inaugurado, Directorio Nacional de Unidades económicas (DENUe).

Dentro de la ENOE, en el ámbito y tamaño de la unidad económica¹⁵⁶, aparecen los ocupados en micronegocios, con o sin establecimiento. En el cuadro inferior se reproduce su evolución desde 1995.

Cuadro 19. Ocupados en micronegocios según establecimiento y área urbana

	ENE			Ocupados Totales (ENOE)	ENOE				ENOE				
	Ocupados Totales (ENE)	Ocupados que trabajan en Establecimientos de 1 a 5 personas ^{1,2}	Porcentaje del total de ocupados		Número	Como porcentaje del total de ocupados	En áreas más urbanizadas	En áreas menos urbanizadas	Total %	Con Establecimiento	%	Sin Establecimiento	%
1988	28,127,929	6,244,458	22.2%	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
1991	30,354,083	16,317,684	53.8%	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
1993	32,832,680	18,453,522	56.2%	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
1995	33,881,068	19,890,223	58.7%	32,652,186	11,981,963	36.7%	19.0%	17.7%	100%	5,440,909	45.4%	6,541,054	54.6%
1996	35,226,036	20,253,492	57.5%	33,968,601	12,276,653	36.1%	18.4%	17.7%	100%	5,957,193	48.5%	6,319,460	51.5%
1997	37,359,758	21,152,983	56.6%	35,924,799	12,714,382	35.4%	19.0%	16.4%	100%	6,213,854	48.9%	6,500,528	51.1%
1998	38,658,762	21,654,679	56.0%	36,871,693	13,653,948	37.0%	18.8%	18.2%	100%	6,460,458	47.3%	7,193,490	52.7%
1999	38,953,337	21,532,640	55.3%	37,279,863	13,489,359	36.2%	18.2%	17.9%	100%	6,238,744	46.2%	7,250,615	53.8%
2000	39,502,155	21,259,721	53.8%	38,044,501	14,058,336	37.0%	18.9%	18.0%	100%	6,522,903	46.4%	7,535,433	53.6%
2001	39,385,505	21,619,113	54.9%	38,065,752	14,229,099	37.4%	19.3%	18.1%	100%	6,680,821	47.0%	7,548,278	53.0%
2002	40,301,994	22,789,212	56.5%	38,939,664	14,981,396	38.5%	19.8%	18.6%	100%	7,142,292	47.7%	7,839,104	52.3%
2003	40,633,197	23,070,141	56.8%	39,221,542	15,430,806	39.3%	20.1%	19.2%	100%	7,200,275	46.7%	8,230,531	53.3%
2004	42,306,063	23,749,335	56.1%	40,561,014	15,999,803	39.4%	20.6%	18.8%	100%	7,655,649	47.8%	8,344,154	52.2%
2005	N.D.	N.D.	N.D.	40,791,814	16,551,843	40.6%	21.3%	19.2%	100%	7,757,916	46.9%	8,793,927	53.1%
2006	N.D.	N.D.	N.D.	42,197,775	17,085,219	40.5%	21.5%	19.0%	100%	7,948,956	46.5%	9,136,263	53.5%
2007	N.D.	N.D.	N.D.	42,906,656	17,618,020	41.1%	21.6%	19.5%	100%	8,121,989	46.1%	9,496,031	53.9%
2008	N.D.	N.D.	N.D.	43,866,696	18,086,712	41.2%	21.8%	19.4%	100%	8,327,466	46.0%	9,759,246	54.0%
2009	N.D.	N.D.	N.D.	43,344,281	17,865,285	41.2%	21.8%	19.5%	100%	8,145,461	45.6%	9,719,824	54.4%
2010	N.D.	N.D.	N.D.	46,075,672	19,173,296	41.6%	21.3%	20.3%	100%	8,655,806	45.1%	10,517,490	54.9%
2011	N.D.	N.D.	N.D.	46,355,701	19,308,211	41.7%	20.9%	20.8%	100%	8,955,876	46.4%	10,352,335	53.6%
2012	N.D.	N.D.	N.D.	48,437,762	19,848,773	41.0%	20.5%	20.5%	100%	8,974,170	45.2%	10,874,603	54.8%

Fuente: ENE, 1988, 1991, 1993 y 1997, resumen de principales indicadores. ENOE, serie unificada, 1995-2010 e Indicadores Estratégicos de Ocupación y Empleo, ENOE, 2010-2012.

1/ Las cifras del año 1988 en la ENE, se refieren sólo a áreas más urbanizadas.

2/ Se excluye a los iniciadores de un próximo trabajo.

En el cuadro 19, para el indicador de los ocupados en establecimientos de 1 y hasta 5 personas, se presenta un sesgo entre las cifras provenientes de la ENE y de la ENOE. En el caso de la ENE, después del espectacular brinco de 22.2% en 1988 a 53.8% en 1991; los porcentajes permanecen más o menos estables fluctuando entre 53 y 58% entre 1991 y 2004, último año que se recogieron datos con la metodología de la ENE. Destaca que los porcentajes de la ENE resultan considerablemente más altos que los de la serie unificada (ENOE), en los años en que existen registros de ambas encuestas.

Por su parte, con la metodología de la ENOE, el número y porcentaje de ocupados en micronegocios -que contabilizan unidades económicas de hasta 5 trabajadores- con respecto al total de ocupados, se reduce considerablemente. No obstante, el número y porcentaje con esta metodología muestra una tendencia creciente, el indicador pasa de 36.7% en 1995 a 41% en el 2012.¹⁵⁷

¹⁵⁶ Al respecto, hubo un cambio que vale la pena resaltar entre la ENE y la ENOE; los límites superiores de las unidades económicas medianas se extienden hasta 250 empleados, por lo que ahora será 251 el límite inferior de empleados para considerarse grandes empresas. Esto en conformidad con la ley de apoyo para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Por otro las fuentes de trabajo que imparten servicios públicos como escuelas, hospitales, clínicas y dispensarios médicos, dejan de clasificarse en función del organismo de pertenencia, ya sea IMSS, ISSSTE, SSA, DIF, SEP, es decir, como unidades económicas grandes, tal y como se registraba en la ENE; ahora, en la ENOE, se redistribuyen en unidades pequeñas, medianas o incluso grandes, cuando sea el caso, pero ahora sólo en función del personal que labora en el establecimiento donde el individuo encuestado desarrolla sus actividades.

¹⁵⁷ En la clasificación de la ENOE que se refiera al ámbito y tamaño de la unidad económica, aparece una separación entre el ámbito agropecuario y el no agropecuario. Al respecto, si quitáramos a los ocupados del ámbito agropecuario; es decir, sólo tomáramos en cuenta el ámbito no agropecuario (micronegocios, pequeños establecimientos, medianos establecimientos, grandes establecimientos, gobierno y otros), el peso de los ocupados en micronegocios en el total de los ocupados, excluyendo ámbito agropecuario, aumentaría considerablemente. Para el segundo trimestre del 2012 sería 48.8% en vez de 41%.

Habría que añadir, para el segundo trimestre del 2012, que más de la mitad de los ocupados que trabajan en micronegocios, lo hacen en micronegocios sin establecimiento (54.6%) y desde que la ENOE recoge estos datos, este porcentaje siempre ha sido mayor al de los ocupados en micronegocios con establecimiento.

Así, de los 48.4 millones de ocupados totales en México, un 41% está ocupado en microunidades de negocios que ocupan de 1 a 5 trabajadores y casi el 55% de estos lo hace en microunidades sin establecimiento. Además, como puede verse en el cuadro 20, al interior de la categoría de trabajadores subordinados y remunerados, los que representan mayor proporción se emplean en micronegocios (28.2%), no pesan tanto los que se emplean en pequeños (19.9%), medianos (7.2%) y grandes establecimientos (8.4%) o incluso en el gobierno (9.0%).

Cuadro 20. Trabajadores subordinados y remunerados según la unidad económica de ocupación

	1995	2000	2006	2012	Cambio Total			Participación porcentual en el cambio		
					1995-2000	2000-2006	2006-2012	1995-2000	2000-2006	2006-2012
Trabajadores subordinados y remunerados no agropecuarios ¹	16,862,141	21,984,103	25,353,640	29,387,132	5,121,962	3,369,537	4,033,492	100%	100%	100%
Ocupados en:										
Micronegocios	4,110,653	5,373,433	6,671,562	7,808,814	1,262,780	1,298,129	1,137,252	24.7%	38.5%	28.2%
Porcentaje con respecto al total*	24.4%	24.4%	26.3%	26.6%						
Pequeños establecimientos ²	N.D.	N.D.	6,094,720	6,897,971	N.D.	N.D.	803,251	N.D.	N.D.	19.9%
Porcentaje con respecto al total*			24.0%	23.5%						
Medianos establecimientos ³	N.D.	N.D.	4,283,670	4,573,983	N.D.	N.D.	290,313	N.D.	N.D.	7.2%
Porcentaje con respecto al total*			16.9%	15.6%						
Grandes establecimientos ⁴	N.D.	N.D.	3,730,785	4,067,682	N.D.	N.D.	336,897	N.D.	N.D.	8.4%
Porcentaje con respecto al total*			14.7%	13.8%						
Gobierno	1,404,945	1,878,577	2,020,879	2,384,127	473,632	142,302	363,248	9.2%	4.2%	9.0%
Porcentaje con respecto al total*	8.3%	8.5%	8.0%	8.1%						
Otros	1,094,408	1,313,233	2,033,665	2,453,169	218,825	720,432	419,504	4.3%	21.4%	10.4%
Porcentaje con respecto al total*	6.5%	6.0%	8.0%	8.3%						
No especificado	21,782	7,436	518,359	1,201,386	-14,346	510,923	683,027	-0.3%	15.2%	16.9%
Porcentaje con respecto al total*	0.1%	0.0%	2.0%	4.1%						100.0%

Fuente: ENOE, serie unificada, segundo trimestre de cada año, 1995-2010 y ENOE, Indicadores Estratégicos de Ocupación y Empleo, 2010-2012.

1/ Resulta de quitar el número de ocupados del sector primario al número de trabajadores subordinados y remunerados totales.

2/ Aunque hay datos disponibles de 1995 a 2004, estos incluyen a los medianos y grandes establecimientos dentro de los pequeños; así que, para no causar confusiones, decidimos no poner los datos anteriores a 2005 en esta tabla.

3/ Se incluye en pequeños establecimientos para años anteriores a 2005, por esa razón tampoco pusimos datos para 1995 y 2000.

4/ Se incluye en pequeños establecimientos para años anteriores a 2005, por esa razón tampoco pusimos datos para 1995 y 2000.

Porcentaje*: Es con respecto al total de trabajadores subordinados y remunerados no agropecuarios.

Estos datos nos ayudan a enfocar, otro elemento de la debilidad estructural del tipo de ocupaciones que genera la economía mexicana, en el contexto del NME. En el cuadro 20, el peso mayoritario en el cambio de la ocupación, tanto del 2000 al 2006, como del 2006 al 2012, corresponde a los ocupados en micronegocios.

Por desgracia, para esta clasificación, en las encuestas no contamos con cifras separadas por tamaño de la unidad económica para años anteriores a 2005. Sin embargo, podemos cotejar este comportamiento, contrastando la participación en el cambio total de la ocupación del 2006 al 2012, contra el peso de la unidad económica en la ocupación de los mismos trabajadores subordinados y remunerados no agropecuarios.

Así, mientras los pequeños establecimientos representaron el 23.5% de los ocupados subordinados y remunerados no agropecuarios para el 2012, sólo contribuyeron con el 19.9% del cambio en la ocupación en el último sexenio. Por su parte, los medianos establecimientos representan el 15.6% de los ocupados, pero solo contribuyeron con el 7.2%

del cambio entre el 2006-2012; respecto a los grandes establecimientos, si bien estos representan el 13.8% de los ocupados, sólo contribuyeron con el 8.4% del cambio en la ocupación en el mismo período. Mientras que los micronegocios, que representan alrededor del 26% en la ocupación, contribuyeron con el 38.5% del cambio entre 2000-2006, y con el 28.2% del cambio entre 2006- 2012 (cuadro 20).

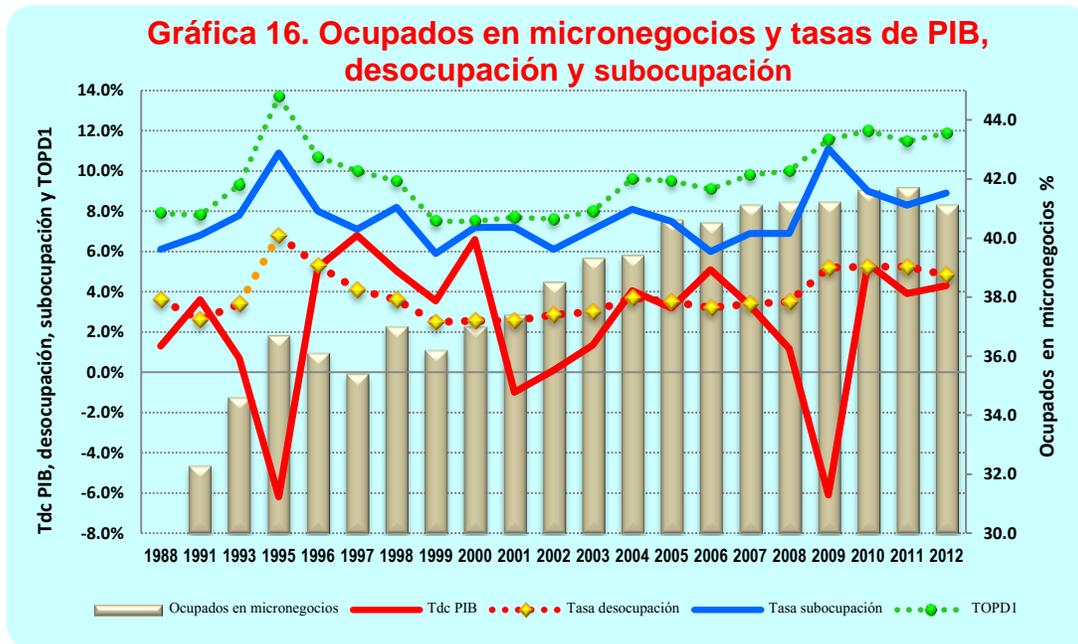
Finalmente, el número de trabajadores ocupados en gobierno aumento casi 70% del 1995 a 2012 y casi 94% de 1988 a 2012;¹⁵⁸ sin embargo, el peso de los trabajadores subordinados y remunerados no agropecuarios ocupados en gobierno ha permanecido cercano al 8% desde 1995. No obstante, su contribución porcentual al cambio en la ocupación muestra un vaivén, de 9.2% en 1995-2000, pasó a 4.2% en 2000-2006 y luego a 9.0% en 2006-2012.

No puede dejarse de señalar el aumento de los valores observados en el porcentaje y contribución al cambio de los rubros “otros” y “no especificado” en los últimos 2 sexenios; lo que parece confirmar la complejidad y heterogeneidad que presenta la evolución del mercado de trabajo en México en los últimos años. Los valores para 2006-2012, nos permiten inferir que, sumando la contribución al cambio de ambos rubros, uno de cada cuatro trabajadores subordinados y remunerados no agropecuarios no clasifica en los rubros que el INEGI ha diseñado, lo que nos lleva a plantear que su realidad laboral hace compleja la clasificación y eleva el sesgo de la clasificación. Si añadimos a esto, que el 28% del cambio en la ocupación se debe a los ocupados en micronegocios, 9% a gobierno y 20% a pequeños establecimientos, entonces cubrimos casi el 85% de la variación en la ocupación subordinada y remunerada no agropecuaria; por lo que, incluso en esta categoría ligada a lo que pensaríamos más “formal”, sólo el 15% del cambio en la ocupación lo producen establecimientos medianos y grandes que; además, muestran un peso porcentual menor en la estructura de ocupación para la categoría entre 2006 y 2012.

Finalmente, ha sido común asociar una conducta anticíclica al comportamiento de las microunidades, su participación en el empleo total crece cuando decae el ritmo de crecimiento del PIB y disminuye cuando éste aumenta (**Salas y Zepeda, 2006**). Sin embargo, como puede verse en la gráfica 16, si bien este comportamiento parece resultar cierto durante la década de los noventas, la relación parece mucho menos clara desde el 2002; ya que el lento crecimiento del PIB hasta 2006, se acompaña por un aumento consistente del porcentaje de ocupados en micronegocios, rompiendo con la relación destacada. De forma similar, el crecimiento del porcentaje de los ocupados en micronegocios continúa hasta el 2011 y sólo disminuye hasta el 2012. Podría pensarse que, “dado el carácter anticíclico” que debía esperarse y que plantean los autores, observaríamos un salto “notable” del indicador entre el 2007 y el 2009, debido a la caída del PIB de **(-6.2%)** en ese año; sin embargo, esto tampoco parece haber ocurrido.

¹⁵⁸ Este último porcentaje se obtiene, del número de ocupados registrados en Gobierno para la ENE en el segundo trimestre de 1988 (1,232,476) y el número de ocupados en Gobierno de la ENOE en el segundo trimestre del 2012 (2,384,127). Al respecto, cabe recordar que este porcentaje es tan sólo una aproximación, ya que la base metodológica de ambas encuestas no es la misma.

Por otro lado, tomando en cuenta sólo las observaciones para los segundos trimestres de cada año y haciendo referencia a la relación inversa, esperada entre la tasa de crecimiento del PIB y la tasa de desocupación; nos parece que esta aparece opacada en el gráfico, respecto a la que se observa entre el PIB y la tasa de subocupación.¹⁵⁹



Elaboración propia con base en datos de cuadros anteriores.

TOPD1: Tasa de ocupación parcial y desocupación. Indicador recogido tanto por la ENE como por la ENOE.

Los datos de 1988 a 1991 corresponden a la ENE y de 1995 en adelante a la serie unificada de la ENOE.

El comportamiento de espejo entre la tasa de crecimiento del PIB y la tasa de subocupación, reflejan en parte lo que ya señalaban algunos autores cuando analizábamos la estructura del desempleo.¹⁶⁰ Al respecto se señalaba, que la condición de total inactividad es un lujo que pocos trabajadores pueden darse y en condiciones de disminución de la actividad económica, se prefiere estar ocupado, aunque esta ocupación sea sólo de forma parcial, que estar totalmente desocupado sin obtener ingreso alguno. Por eso parece más sensible la tasa de subocupación que la tasa de desocupación, a los cambios en la tasa de crecimiento del PIB.

En la gráfica 16 aparece también, la evolución de la tasa de ocupación parcial y desocupación (TOPD1), este es un indicador que sigue el INEGI desde la ENE y continúa con la ENOE. Al respecto, podemos argumentar que los datos parecen reflejar mejor la realidad y las transformaciones que ha sufrido el mercado de trabajo en México, respecto a

¹⁵⁹ No debe de olvidarse que la tasa de subocupación se calcula contra la población ocupada, mientras que la tasa de desocupación y la TOPD1 se calculan contra la PEA. No obstante y de cualquier forma, la PEA siempre es mayor que la población ocupada.

¹⁶⁰ La duración promedio del desempleo abierto en México se ha reducido y dura mayoritariamente entre 1-4 semanas; pero esto no parece estar acompañado de una mayor demanda de empleo o de la absorción más rápida de la fuerza laboral o de la generación de más y mejores empleos. Representa un desempleo temporal que, dadas las condiciones precarias en ingresos y prestaciones, las personas buscan ocupar total o parcialmente de forma rápida. Para Salas y Zepeda, quienes pasan de estar desempleados a estar ocupados, entran principalmente al sector de microunidades. (Salas y Zepeda, 2006, p.130).

los que capta la tasa de desocupación. Más allá de los picos observados en los 90's, asociados a los años de crisis y al ciclo económico; la tendencia de la TOPD1 es claramente creciente durante los últimos 12 años. A la par que aumenta el porcentaje de ocupados en micronegocios, también parece ampliarse la diferencia de la TOPD1 con respecto a los registros de la tasa de desocupación, ambos aspectos reflejan el peso creciente de la subocupación y la precarización del tipo de ocupaciones, generadas mayoritariamente en el sector informal de la economía en los últimos años.

Estamos en posibilidades de corroborar que, respecto al heterogéneo mercado de trabajo en México, como plantean (Salas y Zepeda, 2006); uno de los mecanismos que explican los bajos niveles de desempleo -ahora de desocupación- es que para un significativo número de trabajadores, el empleo por cuenta propia, como asalariado en micronegocios o como integrante del sector informal, se han convertido en la única opción real de trabajo, ya que las empresas de mayor tamaño crean una cantidad relativamente baja de puestos de trabajo, en relación a la demanda del mismo, como destacamos en el cuadro 20.

Salas y Zepeda (2006) plantean que el sector de microunidades actúa como una especie de esponja que absorbe y retiene a un grupo importante de trabajadores y que incluso tiene un carácter anticíclico. Es decir, aumenta su participación en la ocupación cuando decae el ritmo de crecimiento del PIB y disminuyendo cuando éste aumenta. Sin embargo, como destacamos en la gráfica 16, este comportamiento aparece con más claridad en los noventa y parece romperse a partir del 2002.

Lo anterior no significa que exista una mejoría en los indicadores, por el contrario, desde el 2000 y hasta el 2011, ha aumentado consistentemente el porcentaje de los ocupados totales en micronegocios independientemente del ciclo económico. Por su parte, este aumento de los ocupados en micronegocios no ha estado acompañado de una mejora en sus indicadores, normalmente asociados con bajos ingresos, bajos niveles de productividad, una baja relación capital-trabajo, poca seguridad social y en general, signos de precarización, véase cuadro 21.

En el cuadro 21, aparecen algunos resultados de la encuesta nacional de micronegocios (ENAMIN, 2010) levantada por el INEGI. De acuerdo a este registro, existen 8.35 millones de micronegocios en México; sin embargo, un 44.3% de ellos nunca ha tenido trabajadores; es decir, el dueño o fundador siempre ha trabajado sólo (negocios unipersonales).

Además, del total de negocios con trabajadores, el 60.3% sólo cuentan con el dueño y 1 trabajador, y si tomamos a 2 trabajadores más el dueño, cubrimos el 81.8% de los micronegocios con trabajadores.

Cuadro 21. Tamaño del micronegocio según trabajadores y nivel de ingresos

	Nacional			Porcentaje			
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	
Número total de Micronegocios	8 353 649	4 183 577	4 170 072	100.00%	100.00%	100.00%	
Total de negocios con trabajadores	2 951 302	1 753 016	1 198 286	35.33	41.90	28.74	
Negocios que no tuvieron trabajadores	1 702 359	818 632	883 727	20.38	19.57	21.19	
Negocios que nunca han tenido trabajadores (trabaja solo)	3 699 988	1 611 929	2 088 059	44.29	38.53	50.07	
Total de negocios con trabajadores	2 951 302	1 753 016	1 198 286	100.00%	100.00%	100.00%	% Acum. Total
1 Trabajador y el dueño	1 778 490	1 009 065	769 425	60.26	57.56	64.21	60.3
2 Trabajadores y el dueño	636 615	370 079	266 536	21.57	21.11	22.24	81.8
3 Trabajadores y el dueño	294 912	196 177	98 735	9.99	11.19	8.24	91.8
4 Trabajadores y el dueño	118 919	90 544	28 375	4.03	5.17	2.37	95.9
5 Trabajadores y el dueño	50 463	34 285	16 178	1.71	1.96	1.35	97.6
De 6 a 15 Trabajadores y el dueño	71 903	52 866	19 037	2.44	3.02	1.59	100.00%
Nivel de ingresos al mes en micronegocios	8 353 649	4 183 577	4 170 072	100.00%	100.00%	100.00%	% Acum. Total
Salarios mínimos (S.M.)							
Hasta uno	1 745 931	424 989	1 320 942	20.90	10.16	31.68	20.9
Más de 1 a 2	1 350 781	550 330	800 451	16.17	13.15	19.20	37.1
Más de 2 hasta 3	992 055	493 913	498 142	11.88	11.81	11.95	48.9
Más de 3 hasta 5	1 244 038	744 852	499 186	14.89	17.80	11.97	63.8
Más de 5 hasta 10	976 650	656 842	319 808	11.69	15.70	7.67	75.5
Más de 10 hasta 15	365 342	244 535	120 807	4.37	5.85	2.90	79.9
Más de 15 hasta 20	187 712	142 157	45 555	2.25	3.40	1.09	82.2
Más de 20	443 915	351 365	92 550	5.31	8.40	2.22	87.5
No especificado	1 047 225	574 594	472 631	12.54	13.73	11.33	100.00%

Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), 2010, INEGI.

Los indicadores de ingresos de los micronegocios tampoco parecen ser alentadores, 1 de cada 5 obtiene como ganancia, lo equivalente a 1 salario mínimo al mes, un 37.1% de 1 y hasta 2 SM y si nos extendemos hasta 3 SM de ganancia mensual, cubrimos casi a la mitad de todos los micronegocios, 48.9%. Si utilizamos como referencia el salario mínimo de la zona A para el 2010 (57.46 MXN), podemos armar la tabla siguiente con pesos del 2010.

Cuadro 21A. Nivel de ingresos de los micronegocios en pesos 2010

	Porcentaje de Micronegocios	Ganancia mensual según la ENAMIN y el S.M. 2010				
Hasta 1 S.M.	20.9%	Hasta	1,723.8			pesos
Más de 1 - 2 S.M.	16.2%	Más de	1,723.8	a	3,447.6	pesos
Más de 2 - 3 S.M.	11.9%	Más de	3,447.6	a	5,171.4	pesos
Más de 3 - 5 S.M.	14.9%	Más de	5,171.4	a	8,619.0	pesos
Más de 5 - 10 S.M.	11.7%	Más de	8,619.0	a	17,238.0	pesos
Más de 10 - 15 S.M.	4.4%	Más de	17,238.0	a	25,857.0	pesos
Más de 15 - 20 S.M.	2.2%	Más de	25,857.0	a	34,476.0	pesos
Más de 20 S.M.	5.3%	Más de	34,476.0			pesos
No especificado	12.5%					

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENAMIN 2010.

S.M.: Salario mínimo, pesos corrientes 2010.

No sólo los ingresos en salarios mínimos para la estructura de micronegocios son bajos, si vemos la ganancia promedio mensual en los micronegocios en distintas ramas, cuadro 21B, encontramos cifras similares.

Cuadro 21B. Ganancia promedio de los micronegocios según rama de actividad

Ganancia promedio mensual en los micronegocios en el 2010		
Total	4,803.0	pesos
Manufacturas	4,085.5	pesos
Comercio	3,896.5	pesos
Construcción	6,607.0	pesos
Servicio	5,754.0	pesos
Transportes	6,290.0	pesos

Fuente: ENAMIN, 2010.

Según la ENAMIN, 2010, antes de ser dueño de un micronegocio, el 64.5% de los dueños trabajaba, un 31.6% era parte de la PNEA y sólo un 3.75% estaba en desocupación. Al respecto, del total de dueños de micronegocios que declararon trabajaban previamente, sobresale que el 77.1% eran empleados asalariados, mientras que un 14.5% tenía otro negocio.

Respecto a los motivos para iniciar el micronegocio, el 28.7% declaró que principalmente lo hacía para complementar el ingreso familiar y un 18.9% que buscaba un mayor ingreso que el que conseguía como asalariado. Si juntamos estas categorías, tenemos el 47.6% de los motivos de los trabajadores para iniciarse en los micronegocios. Esto coincide con lo que en hemos averiguado en esta investigación, un mercado de trabajo precario en ingresos para la mayoría de los trabajadores, lo que los obliga a buscar alternativas, “legales o no”, para complementar lo que el mercado formal no puede satisfacer.

Cuadro 21C. Estudios y acceso a salud de los dueños de micronegocios en México

Características de los dueños de los micronegocios en el 2010		
Total de micronegocios por nivel de instrucción	8,353,649	100.00%
Primaria incompleta	1,689,170	20.2%
Primaria completa	2,007,524	24.0%
Secundaria completa	2,562,939	30.7%
Medio superior	913,646	10.9%
Superior	1,178,075	14.1%
No especificado	2,295	0.0%
Dueños con acceso a servicio médico público	1,449,444	17.4%
Dueños con acceso a servicio médico privado	74,522	0.9%
Sin acceso a servicio médico	6,829,683	81.8%
De 20 a 29 años	988,214	11.8%
De 30 a 39 años	2,092,628	25.1%
De 40 a 49 años	2,232,725	26.7%
De 50 a 59 años	1,687,025	20.2%
De 60 años y más	1,239,809	14.8%
Otros (menores de 14 años y de 15 a 19 años)	113,248	1.36%

Fuente: ENAMIN, 2010.

En el cuadro 21C, recogemos otras características de los dueños de los micronegocios. Como podemos observar, la mayoría apenas tiene estudios de primaria (completa e

incompleta) 44.2%, un 30.7% tiene estudios de secundaria y un 25% alcanzó la educación medio superior y superior.

Por otro lado, más de la mitad de ellos, 51.8%, están entre los 30 y 49 años, un 20.2% entre los 50-59 años y un 14.8% son mayores de 60 años. Finalmente, es remarcable que, entre los mismos dueños de micronegocios, el 81.8% no tiene acceso a servicio médico, lo que es un reflejo de la precariedad presente en la mayoría de las microunidades. Los indicadores de las microunidades de negocios se agravan, si tomamos en cuenta, como nos advertían los datos de la ENOE, que la mayoría de los micronegocios no cuentan con local.

La ENAMIN del 2010 registra 8.35 millones de micronegocios en el país, de los cuales, más de 5.44 millones (65.1%), no tienen local y sólo 2.91 millones (34.8%), cuentan con local. Además, de los 5.44 millones de micronegocios sin local, el 40% establecen su actividad en su propio domicilio, un 24.6% en el domicilio de los clientes y un 35.8% en otro lugar. Por su parte, de los micronegocios que tienen local o vehículo, un 57.2% lo declara como propio, un 33.7% como rentado y un 8.9% como prestado.¹⁶¹

Los principales proveedores de los 8.35 millones de micronegocios son el gran comercio, con un 44.6%, seguido del pequeño comercio con un 26.9% y un 21.8% no indicó quien era su proveedor. No obstante, del lado de las ventas, el principal cliente de los micronegocios lo representa directamente el público con un 82.6%; seguido muy de lejos por el sector público, con un 4.8%; el pequeño comercio con 3.0% y al final el gran comercio con el 2.2% de las compras.

Respecto al mercado y según la ENAMIN, la principal problemática a la que se enfrentan los micronegocios, según lo que contestaron, es que bajaron las ventas, 27.6%; competencia excesiva, 18.6%; aumentaron los precios en insumos y mercancías 10.3%; problemas con los clientes, 3.3%; falta de financiamiento 3.2%; otros 13.3% y un 21% declaró que no tiene problemas.

Finalizamos este apartado señalando las principales fuentes de ingresos y gastos mensuales para los micronegocios. En el cuadro 21D, se destaca que por el lado de los ingresos, esta en primer lugar la prestación de servicios (incluidos los materiales para hacerlo), que representan el 43.9%. Por su parte, la venta de mercancías adquiridas para su reventa representa el 43% y sólo un 11.7% de los ingresos mensuales, lo representa la venta de productos elaborados.

Respecto a los gastos, en primer lugar con un 44.9%, esta el rubro de las mercancías y/o productos comprados para su reventa. Las materias primas y auxiliares representa el 31.9% y sólo un 10.8% corresponde a pagos de agua, luz, teléfono y combustibles.

¹⁶¹ En la ENAMIN 2010, se separa a los micronegocios entre los que tiene o no local. Posteriormente, cuando se habla de las características de las microunidades con local, se incluye a los micronegocios con dueños que usan algún vehículo. Es decir, se incluye a los dueños o trabajadores por su cuenta que realizan su actividad con un vehículo, debido a la característica de propiedad del mismo.

Cuadro 21D. Ingresos y Gastos mensuales de los micronegocios en México

Ingresos y Gastos de los micronegocios en la ENAMIN, 2010	
Ingresos mensuales por tipo de fuente	100.00
Ventas de productos elaborados	11.7
Por servicios de maquila	1.2
Por prestación de servicios (incluye materiales)	43.9
Venta de mercancías adquiridas para su reventa	43.0
Otros ingresos	0.3
Gastos mensuales por destino del gasto ^{1/}	100.00
Materias primas y auxiliares ^{2/}	31.9
Mercancías y/o productos comparados para su reventa	44.9
Pagos de agua, luz, teléfono, combustible	10.8
Pago a terceros por maquila	1.0
Reposición y mantenimiento de activos ^{3/}	1.1
Otros	10.3

^{1/} Se excluyen los gastos derivados de siniestralidades ajenos a los fines del negocio.

^{2/} Incluye empaques y envases, materiales de trabajo y refacciones

^{3/} Incluye la reposición y mantenimiento de instrumentos, maquinaria y utensilios de trabajo, así como la reparación, mantenimiento o ampliación del local.

Como vemos en las fuentes de ingresos y gastos de muchos de los micronegocios, no esta involucrada directamente la producción de un bien o servicio. Para un porcentaje importante de los micronegocios, la actividad principal lo constituye la reventa, que en algunos rubros como la ropa, los discos y las películas, tradicionalmente ha estado ligada al contrabando y la piratería.

La descomposición del mercado de trabajo y sus variedades que hemos analizado, convergen en la idea general, de la presencia y crecimiento de una informalización del mercado laboral, así como de distintas formas de precarización del mismo, quedando todo esto contenido, dentro de la idea más amplia de economía informal. Así, aunque siga siendo difícil medir el fenómeno en su conjunto, lo que nos interesaba distinguir en el caso mexicano, era la presencia de una tendencia hacia la precarización o hacia la formalización versus el aumento del empleo decente (OIT), de las ocupaciones en el mercado de trabajo en México.

Para concluir, a la par que han avanzado muchas de las reformas del NME, dado el análisis hecho en esta investigación, nos parece incuestionable la presencia, consolidación y crecimiento de un fenómeno de informalización y precarización de muchas de las ocupaciones que registra el INEGI, e incluso la presencia la cierta informalización de las relaciones laborales en los empleos considerados más formales que se producen en México en los últimos 24 años.

IV. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS POLÍTICAS DE EMPLEO RECIENTES EN EL CONTEXTO DEL NME Y PROPUESTAS DE POLÍTICA ECONÓMICA

IV. 1 El contexto actual

Dentro del modelo de interdependencia global en el que se articulan las economías contemporáneas, el comportamiento y las transformaciones del mercado de trabajo en México están ligadas intrínsecamente al contexto macroeconómico, a las reformas del NME y al mediocre crecimiento de la economía; por lo que de alguna manera, la autonomía en el diseño de políticas nacionales quedaría limitada por esta superestructura.

Como sabemos, las instituciones impulsoras de las reformas estructurales del NME y el propio gobierno federal, insisten en los logros macroeconómicos conseguidos por dichas reformas, pero parece que intencionalmente cuando se destacan los equilibrios conseguidos, solamente se habla del lado financiero de la esfera macroeconómica, donde destacan: el equilibrio fiscal, el equilibrio externo, la paridad monetaria y la inflación, por citar las más importantes; y hacen omisión del lado real de la misma, donde se encuentra la producción, el empleo, los salarios, la productividad y la distribución del ingreso, por citar otras.

En la esfera real, la tasa media de crecimiento anual del PIB, ha sido calificada por el propio Banco de México como mediocre: de 1982-2012 es de apenas 2.23% y de 1988-2012 apenas de 2.6%, valores muy por debajo del 6.5% histórico conseguido de 1934 a 1981.¹⁶²

Después del catastrófico sexenio inmerso en la década pérdida, el modelo de negocios concebido para el país, le apostaba a un repunte considerable del PIB y el bienestar de la población, previa corrección de los equilibrios monetario y fiscal; del cambio en las fuentes de financiamiento y de un cambio en el papel del Estado, privilegiando los incentivos de los agentes privados en la mayor cantidad posible de mercados, como mecanismo de asignación más eficiente.

Desde el inicio del modelo de apertura y exportaciones, el sector manufacturero fue concebido como la punta de lanza de la nueva ola de crecimiento; un motor de arrastre generador de empleos y redistribución de riqueza. Sin embargo, más allá del cuantioso monto de exportaciones manufactureras en la actualidad y de la tendencia creciente que presenta la serie desde 1988; el porcentaje de la ocupación total que representa el sector

¹⁶² Dados los resultados de crecimiento promedio del PIB en el último sexenio, resulta hasta irónico el diagnóstico del PND 2007-2012, que al inicio del eje 2, Economía competitiva y generadora de empleos, señalaba: “En los últimos años, el crecimiento promedio de la economía mexicana ha sido insuficiente para abatir los rezagos económicos y sociales a la velocidad deseada. Como resultado de los esfuerzos para fortalecer la economía del país, esperamos lograr un crecimiento anual del PIB del 5% al final del sexenio. Sin embargo, en ausencia de cambios importantes, el crecimiento de la economía mexicana será, en promedio, de alrededor de 3.5 % por año, lo que implica un incremento per cápita cercano a 2.4%. De mantenerse esta situación, tomaría 30 años duplicar el nivel de ingreso por habitante”. Todavía agregaba: “Una comparación con países como Chile, China, Corea del Sur y Singapur deja claro que se puede acelerar el crecimiento económico a partir de la implementación de políticas públicas adecuadas”. Es claro que éstas “políticas” no se implementaron correctamente, ya que no se alcanzó el 5% que se “esperaba lograr”, ni siquiera el 3.5% pronosticado en ausencia de “cambios importantes”. Al respecto, se cerró con la tasa de crecimiento más baja de los últimos 4 sexenios, 1.9% promedio anual; con lo que de acuerdo a los pronósticos del gobierno de Calderón, parece que tardaremos más de 30 años en duplicar el nivel de ingreso por habitante.

manufacturero ha caído consistentemente desde el 2001, cuando presentó su mayor registro (19%). Para el 2012, propiamente repite el porcentaje de ocupados totales que representaba al inicio de las reformas (15%). Por otro lado, dado el continuo proceso de urbanización, el porcentaje de la ocupación total en el sector primario ha disminuido a lo largo de todo el período, por lo que el sector agropecuario se ha convertido en un expulsor de trabajadores, lo que ha limitado las posibilidades de ocupación al sector terciario (servicios), que ha mostrado un aumento del porcentaje de ocupados en el total nacional de 49.5% en 1991 a 63.4% en 2012 (porcentaje que alcanza el 74.7% en las áreas más urbanizadas y que se queda alrededor del 50% en las menos urbanizadas). Sin embargo, como se analizó en este trabajo, el aumento de la ocupación en este sector ha estado acompañado de la eclosión de un complejo proceso de precarización en distintos aspectos.

Los servicios que crecen y que más personas ocupan de acuerdo al INEGI, son: el comercio, restaurantes y servicios de alojamiento, servicios sociales, telecomunicaciones, así como los servicios profesionales, financieros y corporativos. En el caso de los tres primeros, es muy común observar rasgos de informalización de las relaciones laborales y precarización del trabajo, mientras que en los últimos 2, por naturaleza, no generan un crecimiento dinámico del empleo que responda al incremento de la PEA.

Como podemos inferir, la presumida estabilidad macroeconómica acotada al aspecto financiero donde destaca un casi equilibrio fiscal (matizado por la existencia de un déficit conjunto debido a los requerimientos financieros del sector público), una tasa anual de inflación moderada cercana al 4% y un déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos con respecto al PIB relativamente bajo,¹⁶³ tiene su contrapeso en la esfera real. Los indicadores básicos productivos y sociales que se observan a partir de las reformas del NME, nos arrojan:

- Un desempeño mediocre de la actividad económica, de acuerdo a la tasa de crecimiento del PIB.
- Poca generación de empleo formal y estable, medido a partir del acceso a la seguridad social y el tipo de contrato (tanto en las encuestas del INEGI, como en los registros del IMSS).
- Aumentos considerables de la ocupación en general, caracterizados por un incremento mucho mayor de ocupaciones ligadas a la informalidad y la precarización dentro del sector terciario, que de empleos decentes (OIT); observados a partir de los trabajadores asegurados al IMSS que representan apenas un tercio del total de la ocupación.
- Una reducción de la desigualdad de finales de la década de los noventa hasta el 2002, un estancamiento hasta el 2007 y una caída hacia el 2009 de la que no se

¹⁶³ Al respecto habría que destacar que, dos de las bases de la estabilidad financiera en los últimos 2 sexenios, realmente no pueden considerarse logros de las reformas del NME, nos referimos al monto de remesas de los trabajadores mexicanos que han migrado a USA (cerca de 400 mil al año entre 2000 y 2010), y de la entrada de divisas debido a los crecientes y elevados precios internacionales del petróleo desde el 2002. Como ejemplo: “de haberse presentando en el 2005 el monto de remesas y los precios del petróleo de 1998, el déficit en cuenta corriente de balanza de pagos hubiese sido de 46,000 millones de dólares y no de 8,500 millones en el 2005 (37% superior al que desencadenó la crisis de 1994)”. Román Morales, Luis I., “¿Hay espacios para las políticas de empleo?”, en José Luis Calva (Coord.), *Ibid.*, p. 72.

muestra una salida consistente hasta la fecha. El monto y reducción de la pobreza asociada a la operación del programa oportunidades, las remesas, el control de la inflación y la mejora en los salarios reales presumida entre 2000 y 2004¹⁶⁴, es cuestionada en la actualidad debido al retroceso del 2007-2009, a los cambios que se han dado en distintas metodologías y a las aportaciones sobre las nuevas dimensiones de la pobreza y la forma de medirlas.

Ubicando los elementos anteriores y haciendo uso de los conceptos que utiliza la ENOE, hablar de una política nacional que busque mejorar y aumentar la ocupación, de la que el empleo decente y estable sólo representa aproximadamente una tercera parte, depende del funcionamiento conjunto del sistema económico y por lo tanto, de las características del modelo económico adoptado y de las vertientes implementadas; es decir, los resultados nacionales en ocupación y empleo dependen de lo que se realice en otros ámbitos del diseño e implementación de las políticas públicas.

Razonando así, en sentido amplio; lo que debería plantearse es la necesidad de la construcción de un modelo de crecimiento incluyente y una política de desarrollo, tanto económica como socialmente, orientados hacia la generación de más y mejores “empleos” (empleo decente), y no sólo depender de la salida aleatoria y precaria que el incremento de la PEA, produce en un modelo exportador de bajo arrastre y desconexión de cadenas productivas,¹⁶⁵ a saber: la existencia de un mercado desequilibrado, ocupaciones con distintos grados de precariedad o propiamente informales (particularmente en el sector terciario), informalización de las relaciones laborales, migración y un núcleo trabajadores independientes que se ocupan en un sector marginal de microunidades de negocios, muchas de ellas en condiciones de sobrevivencia. Si la visión no es conjunta, las medidas remediales (como la reforma laboral aprobada) sólo serán aspirinas, porque podrán aumentar la ocupación, pero no aumentaran los empleos decentes, ni detendrán el proceso de precarización latente, ni ayudarán de forma considerable a que las unidades de micronegocios enfrenten mejores escenarios.

IV.2 Los lineamientos de la política laboral contemporánea en México

En esencia, el marco de la política laboral en los últimos 2 sexenios está circunscrita tanto al Programa Nacional de Política Laboral (PNPL) 2001-2006, como al Programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social 2007-2012, vinculado al PND.¹⁶⁶ Debe resaltarse que en el primero, se definía al empleo como *la utilización de la mano de obra en actividades productivas o de servicios mediante remuneración (ver glosario laboral, anexo al programa)*, lo que se contrapone con la definición operativa de empleo derivada de las recomendaciones internacionales, en la que también se incluye a los trabajadores no remunerados que contribuyen a la generación de riqueza nacional. En el caso mexicano, para el segundo

¹⁶⁴ Según Szekely, M.: “la pobreza se redujo en 4.4 millones de personas entre el 2000 y el 2004;” esto pese a haber aumentado la población total en más de 5 millones durante ese período. Véase: “Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y 2004”, SEDESOL, 2005.

¹⁶⁵ Véase René Villareal, Op cit.

¹⁶⁶ El programa sectorial de la STPS, buscaba contribuir a alcanzar los objetivos del PND 2007-2012, dentro del eje rector de una Economía Competitiva y Generadora de Empleos. El Programa Sectorial fue publicado en el DOF el 21 de Enero 2008.

trimestre del 2012, más de 4 millones de personas, el (8.3%) de la población ocupada no recibía ingresos.

El PNPL planteaba cinco objetivos. El primero consistía en fortalecer una nueva cultura laboral que promoviera el trabajo como expresión de la dignidad humana para su plena realización y para elevar el nivel de vida del trabajador y el de su familia. Se lograría mediante la implementación y seguimiento de 5 políticas: 1) Recuperación salarial y convergencia entre salarios mínimos regionales; 2) Programas para grupos de población focalizados (mujeres, jóvenes, indígenas, niños y discapacitados); 3) Capacitación y asistencia técnica para los trabajadores con la idea de facilitar la colocación en el mercado laboral (Chambatel y Chambanet); 4) Transparencia en las relaciones obrero-patronales-gobierno (servicios de conciliación y revisión de contratos y del marco legal); y 5) La difusión de los valores de la nueva cultura laboral.

En el segundo objetivo, aparecía la necesidad de la modernización de la legislación laboral, centrada en la propuesta de una reforma a la ley federal del trabajo que coadyuve a promover la capacitación, que propicie la justa remuneración de los trabajadores, la creación de empleos formales y la elevación de la competitividad de las empresas para dar mayor certeza y seguridad a los agentes productivos por la vía del consenso entre trabajadores, empresarios, diversas instancias del gobierno y sociedad en general.

El tercer objetivo consistía en modernizar a la STPS mediante acciones de carácter administrativo.

El cuarto consistía en la modernización sindical, respetando la autonomía y democracia de las organizaciones.

El quinto era procurar la consistencia entre la legislación laboral mexicana y los convenios internacionales que pudieran suscribirse (se buscaba en especial un acuerdo migratorio con los Estados Unidos).

Salvo la reforma a la ley federal del trabajo, es claro que los objetivos planteados hacían referencia a un espacio específico de lo laboral, por lo que estaban poco asociados con el resto de políticas económicas y sociales de la esfera macroeconómica. Al respecto, resalta el hecho de que los principales objetivos no se hayan cumplido durante el sexenio foxista y que parecieran circunscribirse a un mundo del trabajo de relaciones predominante formales; lo que parece un desatino en un contexto donde éstas se encontraban perdiendo terreno frente a la informalización y precarización del mercado de trabajo.

Por su parte, el tema referido al Empleo en el PND del gobierno de Felipe Calderón, fue abordado mediante el Programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social 2007-2012, donde se acepta que: *“no obstante los avances que se han tenido en materia de estabilidad macroeconómica y disciplina en las finanzas públicas, así como en la mejora de los indicadores sobre creación de empleo y desocupación, aún existen retos estructurales tales como el elevado número de trabajadores en la economía informal, una tasa de desempleo mayor en jóvenes y mujeres, así como desequilibrios regionales en cuanto a crecimiento económico, generación de empleos y desocupación”*.¹⁶⁷

¹⁶⁷ Programa de Política Sectorial y Previsión Social, 2007-2012, pp. 1-2.

En dicho contexto, se insistía en que las políticas laborales de la STPS se basarían en la promoción de inversiones a partir de una economía cada vez más competitiva, que permitiera generar empleos formales y de calidad, así como en la conciliación de intereses entre los factores de la producción en las revisiones contractuales, salariales y en la atención de los conflictos colectivos. A fin de mantener la paz laboral, debería darse una especial atención a la procuración e impartición de justicia laboral y a la aplicación irrestricta de la ley.

El programa sectorial de la STPS en el sexenio de Calderón, repetía la idea de promover las políticas y generar las condiciones en el mercado laboral que incentivaran la creación de empleos en el sector formal. La STPS tenía la responsabilidad de dar atención y cumplimiento a este encargo y su actuación se regiría por las siguientes prioridades:

- Conservar la paz laboral, con base en la búsqueda del equilibrio entre los factores de la producción.
- Fomentar la productividad en las relaciones laborales y la competitividad de la economía nacional.
- Consolidar la previsión social.

Estas prioridades estarían acompañadas de objetivos sectoriales a los cuáles se les daría seguimiento mediante indicadores, comparando la base del 2006, contra los resultados esperados (Metas) a 2012.¹⁶⁸ Los diez objetivos sectoriales fueron:

1. Fortalecer la conciliación y la impartición de justicia laboral.
2. Asegurar y fortalecer el pleno respecto a la autonomía y la libertad sindical.
3. Promover y vigilar el cumplimiento de la normatividad laboral.
4. Promover condiciones en el mercado laboral que incentiven la eficiente articulación entre la oferta y la demanda, así como la creación de empleos de calidad en el sector formal (de chambatel y chambanet se pasó al Portal y Servicio Nacional de Empleo, al programa de apoyo al empleo, programa de atención a situaciones de contingencia laboral, programa Bécate, programa de fomento para el trabajo productivo y al padrón de trabajadores capacitados).
5. Impulsar el diálogo con los sectores productivos en materia de actualización del marco normativo del sector laboral; productividad y competitividad; trabajo digno y mejora del ingreso de los trabajadores.
6. Elaborar e instrumentar acciones para fortalecer la seguridad y salud en el trabajo.
7. Instrumentar estrategias para la atención integral de los jornaleros agrícolas y sus familias.
8. Procurar la justicia laboral en defensa de los trabajadores de forma gratuita, expedita, honesta y cálida.
9. Promover la equidad y la inclusión laboral.
10. Facilitar el financiamiento de bienes y servicio de consumo para los trabajadores.

¹⁶⁸ Si se quiere revisar ampliamente los indicadores y metas asociadas a los objetivos sectoriales específicos, puede consultarse directamente el Programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social 2007-2012. Para el caso de la mayoría de los indicadores, los valores observados en el 2012 se quedaron lejos de las metas planteadas; basta decir que el número de trabajadores colocados a través del Servicio Nacional de Empleo, partía de la línea base de 330,000 personas colocadas en 2006 y se planteaba una tendencia ascendente hasta llegar a un millón de personas para el 2012.

IV.2.1 Algunos resultados del Sistema Nacional de Empleo (SNE)¹⁶⁹

Parte importante de las principales políticas activas del mercado de trabajo en México¹⁷⁰, durante el sexenio de FCH, se encuentran coordinadas por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS) y desarrolladas a través del Sistema Nacional de Empleo (SNE), éste proporciona una amplia gama de *servicios de intermediación laboral*, algunos de los cuales se circunscriben a información y orientación laboral o proporcionan apoyo económico para la búsqueda de empleo; otros, en cambio, ofrecen capacitación laboral y subsidios para iniciar o consolidar pequeños proyectos productivos.

Los programas de empleo promovidos por el SNE se concentran en dos ejes fundamentales: el **Programa de Vinculación Laboral** y el **Programa de Apoyo al Empleo**. El primero se dedica a mejorar el funcionamiento del mercado de trabajo, a través de la construcción de espacios de interacción entre la oferta y demanda. El segundo consiste en un conjunto de mecanismos enfocados a la atención de los desempleados.

Parte importante del debate de la pertinencia del diseño e implementación de políticas al interior del mercado laboral, está relacionado con sus resultados y funcionamiento. Es común sobredimensionar los datos positivos cuando las evaluaciones provienen de las mismas instancias que implementan los programas, e incluso de los organismos que los “recomiendan”; sin embargo, también existen -no de forma tan numerosa como se quisiera - estudios ajenos a las instancias que implementan los programas.

Como sabemos, la finalidad de una evaluación consiste en calificar si las políticas aplicadas son verdaderas estrategias para llegar a la meta planteada. Al respecto sobresale el ya citado estudio de Stefano Farné (2009) para México y el de (2008) para América Latina y Europa.¹⁷¹

¹⁶⁹ Este apartado está basado en **Farné, Stefano (2009)**, “Políticas activas del mercado de trabajo en Colombia, México y Perú. *Serie Macroeconomía del desarrollo No. 96*, CEPAL, Naciones Unidas, y en los resultados del Sexto Informe de Gobierno de Felipe Calderón, Presidencia de la República, México, 2012.

¹⁷⁰ En el marco de una estrategia global a favor del empleo nacional, los gobiernos suelen utilizar una combinación de políticas *activas* y *pasivas* de mercado de trabajo con el propósito de potenciar los efectos de las políticas macroeconómicas, sectoriales y educativas, sobre el mercado de trabajo. Al respecto, “*por un lado las políticas pasivas se caracterizan por el hecho de que su objetivo primordial no es el de volver empleable al trabajador cesante, sino que están fundamentalmente dirigidas a mantener el nivel de vida de los desempleados. Es siempre más común, sin embargo, condicionar las políticas pasivas a medidas de activación que tienen como objetivo inducir a sus beneficiarios a tomar acciones concretas para vincularse al mercado de trabajo y para capacitarse. Paradigmas de una política pasiva son el subsidio de desempleo o la jubilación anticipada para quienes pierden su empleo a edades avanzadas... Por su parte, las políticas activas del mercado de trabajo (PAMT), tienen como objetivo aumentar la probabilidad de los desempleados de encontrar un empleo, mejorar la productividad y los ingresos de los subempleados, apoyar la inserción laboral de grupos de personas que presentan ciertas desventajas (mujeres, jóvenes, individuos de bajos recursos, pequeños productores, desempleados de larga duración, etc.), y en general, corregir las imperfecciones del mercado de trabajo; por si solas las PAMT no pretenden resolver el problema del desempleo en un país.*” (Farné, 2009: 8-9)

¹⁷¹ **Stefano Farné (2008)**, “Inventario de políticas y programas de Empleo exitosos en la Unión Europea y América Latina”, Oficina Regional para Al y el Caribe, OIT.

En el caso de México¹⁷², respecto a los componentes, funcionamiento y resultados de cada uno de los programas de empleo promovidos por el SNE, podemos resumir del estudio de Farné (2009) y de distintas evaluaciones disponibles para los programas, que:

1) El Programa de Vinculación Laboral. Está constituido por herramientas virtuales, telefónicas o presenciales de información, a través de las cuales, consolida la información de las características de los oferentes, recibe las demandas empresariales y relaciona la oferta con la demanda. El Programa se concentra en la prestación de servicios laborales a través de los siguientes subprogramas:

- Servicio Nacional de Empleo por Teléfono (Chambatel). Es un servicio que presta información telefónica gratuita sobre todos los servicios que ofrece el SNE. Evolucionó de Chambatel al Servicio Nacional de Empleo por Teléfono, centra su atención en personas que solicitan empleo y en empresas que requieren personal; evalúa los perfiles de los solicitantes; y por medio de su base de información comparte los datos telefónicos de hasta tres posibilidades laborales que coincidan con el perfil del solicitante, articulando la oferta y la demanda. El servicio también realiza seguimiento a empleadores, a buscadores de empleo y a los resultados de las búsquedas.
- Portal del Empleo (Chambanet). A través de una plataforma tecnológica (<http://www.empleo.gob.mx>), el Portal asesora gratuitamente en un espacio virtual (durante las 24 horas) con información sobre el mercado laboral, las capacitaciones virtuales existentes, los tipos de estudio más demandados en el mercado; además, conecta con otros sitios relacionados con el empleo y publica estadísticas del mercado laboral. A los buscadores de empleo les permite ingresar los datos de su perfil laboral y acceder a las convocatorias abiertas (pueden aplicar desde la página web); y a los empleadores publicar directamente las vacantes, así como reclutar los candidatos que consideren pertinentes.

De hecho, en la búsqueda por un acceso público se encuentran instalados en puntos de concurrencia Kioscos de Información sobre ofertas de empleo, estos son módulos informáticos individuales con pantalla táctil donde se puede tener acceso al Portal del Empleo; también se han habilitado centros de intermediación laboral (CIL), que son centros informáticos donde las personas reciben asistencia técnica para consultar por Internet o por teléfono las diferentes bolsas de trabajo, contactar con las ofertas, incluso sirven para imprimir y fotocopiar documentos. En la misma línea de apoyo se encuentra el periódico de ofertas (Mi Chamba), que busca generar una base de información sobre

¹⁷² El primer esfuerzo de evaluación conjunta de las políticas del mercado de trabajo en México, es el estudio de **Norma Samaniego (2002)**. “Las Políticas del Mercado de Trabajo en México y su Evaluación”, Serie Macroeconomía del Desarrollo, No. 18, Santiago de Chile, CEPAL. En él se insiste en que constituye una primera evaluación de carácter interno y sin herramientas econométricas más profundas. Sentencia que, *“en México, como en otros países, las políticas de mercado de trabajo se han convertido en un importante instrumento de política económica y social. A ellas se ha canalizado un volumen considerable de recursos públicos en la última década, destinados a aliviar la pérdida de ingresos por desempleo, mejorar las habilidades de la fuerza de trabajo desocupada y facilitar el encuentro cualitativo y cuantitativo entre oferta y demanda de trabajo. Sin embargo, la experiencia de evaluación de estas políticas es relativamente reciente y aún se encuentra en etapa de desarrollo y perfeccionamiento.”* Ibid., p. 7

las vacantes disponibles quincenalmente y sobre las actividades que las personas realizan.

- Bolsa de Trabajo. Es otro servicio gratuito que presta cada oficina del SNE; consejeros especializados se entrevistan con las personas que buscan empleo y realizan un esquema de características socioeconómicas, antecedentes laborales, conocimientos, habilidades, experiencia y expectativas. Con base en la información obtenida canalizan los candidatos hacia opciones de trabajo más adecuadas a su perfil. La información, tanto del buscador de empleo como de las empresas que requieren personal, es capturada en la base de datos de la Bolsa de Trabajo, y el sistema permite asociar candidatos con vacantes.

En una evaluación de impacto realizada a *Chambatel, Chambanet y la Bolsa de trabajo del SNE (Flores, 2007)*¹⁷³, encontró que las personas desempleadas que utilizan estos servicios tienen una mejora significativa en el ingreso mensual, casi del doble, y tienen la posibilidad de trabajar más horas a la semana; sin embargo, parece que no hay efecto en el tiempo que duran desempleados, ni en la probabilidad de conseguir empleo. El estudio también insinúa que ninguno de los servicios considerados favorece la colocación de las mujeres en el mercado laboral.

- Ferias de Empleo. Buscan brindar a los buscadores de empleo la oportunidad para contactar directamente a los empleadores, y a las empresas captar de primera mano la información de los perfiles laborales existentes; si bien las ferias pueden ser presenciales o virtuales, para que un empleador pueda participar en una feria, su empresa debe encontrarse legalmente establecida, tener vacantes de inmediata contratación, ofrecer prestaciones legales, no ofrecer menos de un salario mínimo, al menos uno y medio para trabajos operativos y al menos dos y medio para trabajos técnicos y profesionales. Finalmente, las empresas participantes deben proveer información de las contrataciones veinte días después de la feria.
- Abriendo espacios. Es un programa dirigido a la población mayor de edad, desempleada o subempleada, que presenta alguna discapacidad con vida independiente o semi-independiente, y a los adultos mayores desempleados o subempleados. El Programa se encarga de evaluar las habilidades con que cuentan las personas con alguna discapacidad o los adultos mayores que buscan integrarse al sistema productivo, para que con esta información los beneficiarios acudan a bolsas de trabajo especializadas en donde serán apoyados en su búsqueda (empacadores de la tercera edad en tiendas departamentales y personas con capacidades distintas en salas del Aeropuerto).
- Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales México-Canadá. Se encuentra dirigido a agricultores o campesinos entre 22 y 45 años en situación de desempleo para trabajar en granjas canadienses. Los trabajadores deben tener amplia experiencia laboral en el cultivo de vegetales, cereales, flores, frutas y tabaco, en invernaderos y viveros. Se

¹⁷³ Flores R. (2007), "Innovaciones en Evaluación de Impacto del Servicio de Intermediación Laboral en México", BID, febrero, 2007.

busca que los trabajadores preferiblemente tengan estudios mínimos de tercero de primaria y máximo preparatoria. Es un programa exclusivo de las zonas rurales. A los trabajadores inicialmente se les valora médicamente y se les apoya económicamente para su estadía previo a la salida a Canadá para garantizar su seguridad.

- Talleres para Buscadores de Empleo. Son talleres virtuales o presenciales que sirven para capacitar a la población en las etapas del proceso de búsqueda de empleo. Los talleres virtuales se desarrollan a través del Portal de empleo, mientras que los presenciales proveen capacitación en la aplicación de las solicitudes, construcción de la hoja de vida y presentación de entrevistas. También capacitan a las personas empleadas en estrategias para presentar entrevistas exitosas, conservar el empleo y para el mejoramiento laboral.

2) El programa de Apoyo al Empleo. Este comprende los subprogramas Bécate, Empleo Formal, Fomento al Autoempleo, Movilidad Laboral y Repatriados. Los primeros dos abarcan alrededor del 75% de su cobertura y presupuesto.

- Bécate es un programa que tiene por objeto apoyar, a través de becas, la capacitación de desempleados y subempleados urbanos mayores de 16 años, así como a la población localizada en zonas de alta marginación (microrregiones), con el propósito de facilitar el acceso a un empleo formal o el desarrollo de una actividad productiva por cuenta propia. El programa consiste en general en cursos de corta duración. El apoyo incluye gastos de transporte, materiales y seguro contra accidentes; al momento de finalizar el (los) curso(s), si el participante así lo requiere, le son ofrecidos los servicios de empleo del SNE. Bécate otorga apoyos económicos y capacita a los buscadores de empleo de todo el país a través de las siguientes estrategias:
 - a) Capacitación Productiva. Modalidad que comprende cursos de una duración de uno a dos meses dirigidos a trabajadores que requieren mejorar sus conocimientos y habilidades, tanto técnicas como administrativas, para fortalecer un negocio propio.
 - b) Capacitación mixta. Modalidad que se orienta a impulsar la adaptación de personas desempleadas a un puesto de trabajo a través de cursos de capacitación de la duración de uno a tres meses, que son organizados y desarrollados conjuntamente con las empresas y en ocasiones dentro de las mismas empresas.
 - c) Capacitación en la Práctica Laboral. Modalidad que ofrece a los desempleados, preferentemente jóvenes, la oportunidad de aprender haciendo prácticas por un periodo máximo de dos meses en pequeños negocios, con el fin de que adquieran experiencia laboral y en lo posible una opción de contrato.
 - d) Modalidad de Vales de Capacitación y Capacitación para el Autoempleo.

Sobre Bécate se han realizado varias evaluaciones de impacto. La más reciente fue llevada a cabo por *Analítica Consultores (2006)*¹⁷⁴; esta registra impactos positivos en la probabilidad de conseguir empleo, los empleados apoyados por el programa registran un 25% más de probabilidades de tener éxito con respecto al grupo de control. También se encontró una

¹⁷⁴ **Analítica Consultores (2006)**, “Estudio sobre la Evaluación del Programa de Apoyo al Empleo”. México, Octubre.

mejora en el nivel de ingresos de aproximadamente 1,150 pesos mensuales adicionales por persona “tratada”. Estos beneficios en términos de ingreso son superiores para los hombres que para las mujeres, así como para los trabajadores menores de 20 años de edad.

Al evaluar los factores asociados al mejoramiento de la empleabilidad, el estudio muestra que un mayor impacto se encuentra relacionado positivamente con niveles de escolaridad más altos. Adicionalmente, encuentra que las modalidades con mayor impacto fueron “aquellas que tienen un vínculo claro entre empleadores y trabajadores; es decir, las modalidades de capacitación mixta, capacitación basada en normas de competencia laboral y capacitación orientada a la competencia laboral”.¹⁷⁵

- Fomento al Autoempleo. Se creó con el fin de apoyar a personas interesadas en crear, mantener o fortalecer una actividad productiva por cuenta propia que carezcan de garantías suficientes para acceder a créditos financieros. El Programa entrega en custodia condicionada por un año herramientas, equipo, maquinaria y otros bienes para que los beneficiarios puedan desarrollar o consolidar proyectos productivos viables, especialmente en regiones marginadas (por su lado los beneficiarios del programa deben estar capacitados o conocer el giro del proyecto a financiar y comprometer recursos propios). Transcurrido satisfactoriamente el periodo de prueba y verificada la adecuada ejecución del proyecto, se entrega a los beneficiarios la propiedad de los bienes.

En un estudio realizado para el periodo 2002-2004, (Ahumada, 2005),¹⁷⁶ se evaluó el desempeño de los negocios apoyados y el impacto del programa en los beneficiarios. En él estima que existe un efecto positivo del 15,5% sobre el ingreso de los socios apoyados y hasta del 25% sobre las ventas de los negocios. Sin embargo, y esto es muy importante, concluyó que no era posible demostrar la existencia de un resultado positivo en términos de costos-beneficios.

- Empleo Formal. El subprograma de Empleo Formal otorga a la población desempleada una ayuda financiera con el fin de facilitar su incorporación a un empleo productivo. Esta consiste en una suma de dinero destinada a cubrir gastos pertinentes en la búsqueda de empleo, como transporte, llamadas telefónicas, fotocopias y otros consumos básicos. En el análisis de impacto realizado por *Análítica Consultores (2006)*, se encuentra que la mayor parte de la población atendida no sólo obtuvo un empleo, sino que éste fue formalmente celebrado. El estudio también revela que hay un impacto positivo en el nivel de ingreso del cual se benefician especialmente los grupos vulnerables, específicamente las mujeres, los menores de 20 años y los mayores de 40.
- Movilidad Laboral Interna (Migratorios) y Externa (Jornaleros). Son dos programas que apoyan económicamente a la población móvil laboralmente, bien dentro del país o bien en el exterior. El primero facilita información sobre las alternativas y condiciones de trabajo en regiones con actividades productivas en expansión y escasez de recursos humanos, proporciona apoyos económicos para traslados de las zonas expulsoras hacia

¹⁷⁵ Ibid., p. 65.

¹⁷⁶ Ahumada, Ivico (2005), “Estudio de Evaluación de Impacto del Programa PIP. Período 2002 – 2004. STyPS, Informe Final, Octubre.

las zonas receptoras, y capacitación para el trabajo tanto en las primeras como en las segundas. Auxilia con hasta 6 apoyos económicos para traslado y capacitación en los sectores agrícola, industrial y de servicios. El segundo Programa brinda atención a la población que por primera vez se incorpora al Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales México-Canadá.

Según una evaluación de impacto reciente de *Analítica Consultores (2006)*, el Programa de movilidad laboral externa ha cumplido con la finalidad de ser facilitador en la empleabilidad, en el sentido de que ha incrementado el tiempo de estancia efectiva y disminuido la tasa de retorno prematuro de los trabajadores mexicanos en Canadá, y en el crecimiento de los ingresos de los campesinos.

- Repatriados Trabajando. Se dirige a nacionales repatriados de los Estados Unidos que se encuentran registrados en el Instituto Nacional de Migración (INM) o en los consulados de la frontera norte. El Programa apoya al repatriado a encontrar un empleo y con recursos para cubrir sus necesidades básicas durante un mes o para el transporte a su lugar de origen. Adicionalmente, busca vincularlo con las estrategias Bécate y Programas de Inversión Productiva, de forma que se reincorpore a la vida económica.

Otros programas destacados que buscan funcionar como políticas activas del mercado de trabajo, se desarrollan por fuera de la esfera del SNE; estos son el Programa de Apoyo a la capacitación (PAC) y el Programa del Primer Empleo.

- Programa de Apoyo a la Capacitación (PAC). Busca contribuir a elevar la productividad y los salarios de los trabajadores afiliados a la seguridad social de talleres familiares y MIPYMES formales, así como la productividad y competitividad de las mismas mediante la cofinanciación de cursos de capacitación de corta duración. El Programa reconoce parte del costo de la capacitación concediendo un subsidio cuyo valor depende del sector económico y que disminuye al aumentar el tamaño de la empresa apoyada. A partir de 2008 estos apoyos se complementan con asesorías técnicas para la detección de necesidades de recursos humanos de las empresas, la identificación de trabajadores a capacitar y el diseño de los respectivos programas de capacitación.

Al respecto debe señalarse que se hicieron evaluaciones de impacto al Programa Calidad Integral y Modernización (CIMO), antecedente del PAC, y se concluyó que, “no muestran que este programa haya elevado la productividad de los trabajadores y la competitividad de las empresas, ni que haya repercutido en mayores salarios. Sin embargo, se detectaron efectos positivos en indicadores intermedios como inversión en capacitación por trabajador y utilización de la capacidad instalada.¹⁷⁷ En el estudio de Farné (2009) se agrega, además que, “posteriormente un estudio del Banco Mundial confirmó los efectos en indicadores intermedios y concluyó que, los impactos finales en productividad y salarios no se pueden determinar de manera conclusiva”; las comparaciones pueden checarsen en (UAM-X, 2008a: 5).¹⁷⁸

¹⁷⁷ Véase: “Evaluaciones de Impacto del CIMO elaboradas por la STPS en 1995 y 1999”.

¹⁷⁸ No obstante que las observaciones de esta evaluación se remontan a datos de la primera mitad de los años 90’s; en el rediseño del PAC estos elementos fueron considerados. Al respecto véase: UAM-X, (2008a), “Informe

- Programa de Primer Empleo. Este busca contribuir a la generación de nuevos empleos permanentes y a la formalización de las empresas. El gobierno subsidia hasta por 12 meses la parte de la cuota obrero-patronal de seguridad social que corresponde a los empleadores al crear fuentes de trabajo *permanentes*. El subsidio empieza cubriendo el 100% del valor de la contribución obrero patronal y disminuye hasta 10% en el caso de salarios más elevados. En el año que arranco el programa, 2007, el subsidio se reconocía a partir del noveno mes de contratación continua, lo que generó inconformidad entre los empresarios que querían participar de los beneficios del subsidio.

Al respecto de las evaluaciones hechas a este programa, (Ruíz, 2008: 34)¹⁷⁹ nos dice: “la expectativa que generó el apoyo no fue la esperada; ya que los empresarios consideraron que el mecanismo era burocrático y, por lo mismo, la demanda sumamente baja”; sin embargo, respecto al mismo resultado de la evaluación, el Gobierno Federal ha insistido que este mecanismo puede funcionar, por lo que en diciembre de 2007 expidió un Decreto modificando algunas características del Programa para permitir que los trabajadores que ya hubieran laborado y sido registrados en el IMSS pudieran participar en él, además de reducir de nueve a tres meses el periodo de espera para el otorgamiento del subsidio.

Por otro lado, entre los resultados que pueden destacarse del sexto informe de gobierno de Felipe Calderón, es que de enero de 2007 a julio de 2012, el Servicio Nacional de Empleo (SNE) atendió a poco más de 20 millones de personas, **y colocó y ocupó temporalmente** en un puesto de trabajo a 5.2 millones; si bien la cifra no parece desdeñable, representa apenas el 25% de los solicitantes. Lo que sorprende de las cifras oficiales, es el monto de 20 millones de solicitudes, en un país de menos de 2.5 millones de desocupados, según la ENOE.

Por otro lado, el Portal del Empleo acumuló, desde que inició operaciones en marzo del 2008 hasta julio de 2012, más de 133 millones de visitas para acceder a los servicios de vinculación laboral. Cifra mayor en 86.3 millones de visitas respecto a lo observado entre 2002 y julio de 2006, a través del mecanismo anterior (Chambanet). Este es un claro indicio de la enorme necesidad que tiene la población por ocuparse en alguna actividad que le genere ingresos, y de que el volumen de población con esta necesidad sigue creciendo.

En el apartado relativo a Promoción del empleo y paz laboral, se señala que las personas ocupadas representaron incrementos hasta de 96.5 por ciento, con respecto a lo realizado en igual periodo de la gestión de Vicente Fox. Sin embargo, este dato se matiza con el tipo de ocupaciones que mayoritariamente crecieron en el sexenio de Felipe Calderón, ocupaciones ligadas en gran porcentaje a la informalidad y la precarización.

Final de la Evaluación de Consistencia y Resultados del Programa de Apoyo a la Capacitación (PAC)”, marzo 2008. Puede checarsé también, “Informe Final de la Evaluación de Consistencia y Resultados del Programa de Apoyo al Empleo (PAE)”, UAM-X, marzo, (2008b).

¹⁷⁹ **Ruiz, C. (2009).** “México: las Dimensiones de la Flexiguridad Laboral”, CEPAL, Serie Macroeconomía del Desarrollo, No. 83, Santiago de Chile, Diciembre.

En cuanto a los recursos ejercidos por el SNE en el Programa de Apoyo al Empleo (PAE) y el Programa de Atención a Situaciones de Contingencia Laboral (PASCL),¹⁸⁰ de enero a julio de 2012, se indica que ascendieron a mil 110.2 millones de pesos. Esta cifra es superior en 111.4 por ciento, en términos reales, respecto de lo registrado en el mismo periodo de 2011. Al cierre de 2012 se gastarán mil 322.9 millones de pesos asignados para el reforzamiento de las acciones de vinculación de los agentes del mercado laboral.

Por último, (Rodríguez, 2007)¹⁸¹, con nueva metodología, hace una evaluación “conjunta” de las políticas activas del mercado de trabajo (PAMT) implementadas en México, pero sólo para el período 2002-2006. Apoyada en el modelo teórico de Layard-Nickell (1986)¹⁸² y la curva de Beveridge¹⁸³ y usando un modelo de 16 variables con datos de panel para las entidades federativas y el DF, concluye que, “la evidencia empírica de las PAMT, muestra que las plazas vacantes se ocupan más rápidamente mediante programas de capacitación y adiestramiento que por medio de la vinculación laboral.” En su investigación esto podría deberse a la importancia que tiene para las empresas el efecto del capital humano en la productividad. En esta situación, la función de las PAMT sería, por un lado mejorar la empleabilidad con programas de capacitación para los desempleados, que les permitan aumentar sus posibilidades de empleo y re-empleo; y por el otro, sustentar un esfuerzo para reasignar la mano de obra y aliviar los desequilibrios geográficos, así como para ofrecer el reemplazo de un ingreso mínimo a los afectados.

¹⁸⁰ De acuerdo a la STPS, el Programa de apoyo al Empleo (PAE) contribuye a solucionar las dificultades que enfrentan los demandantes y oferentes de empleo en el mercado laboral, derivado de la falta de conocimiento, habilidades y destrezas laborales, así como de la escasez de recursos para buscar o mantener un empleo; iniciar o fortalecer una actividad por cuenta propia o trasladarse a las entidades federativas en las que existe oferta de empleos. Además, se entregan becas de capacitación para favorecer la adecuación de las competencias laborales de los trabajadores. Por su parte el PASCL apoya con un empleo temporal a las personas afectadas por situaciones de crisis económica, incluso de las derivadas de contingencias sanitarias, ambientales o de cualquier otro tipo.

¹⁸¹ **Rodríguez, Miriam (2007)**. “El empleo y las políticas activas del mercado de trabajo en México, 2002-2007”, Tesis Doctoral, Flacso, México.

¹⁸² De acuerdo con **Layard y Nickell (1986)** los programas de capacitación tienen efectos en la disminución del desempleo a largo plazo. Puesto que este tipo de desempleo es visto como el principal canal de persistencia del desempleo, se argumenta que da lugar a la destrucción real y perceptible del capital humano. Según estos autores, las empresas perciben el desempleo a largo plazo como menos productivo y manifiestan una discriminación al respecto. La discriminación o la desmoralización (o ambas) conducen, a su vez, a una caída en la intensidad de la búsqueda de trabajo del desempleado. *Ibid.*, p.166

¹⁸³ Originalmente la **Curva de Beveridge (CB, 1944)** debe su nombre a Lord W. H. Beveridge, quién relacionó empíricamente el desempleo y las vacantes laborales para el Reino Unido. Posteriormente, Pissarides (2000) la desarrolla teóricamente como una relación a largo plazo entre ambas variables. La Curva de Beveridge representa la relación negativa entre plazas vacantes y desempleo, con base en la función *matching* o de apareamiento. Esta función se define como generadora de contrataciones en cada uno de los niveles de plazas vacantes y desocupación: cuando un mayor número de personas busca empleo, es más probable que haya postulaciones para una plaza vacante. Análogamente, cuando se ofrece un mayor número de puestos es más fácil para un desocupado encontrar plazas vacantes. Vale la pena hacer notar que el modelo supone rendimientos constantes a escala; es decir, el número de contrataciones varía proporcionalmente a las variaciones en las plazas vacantes y el índice de desempleados; lo que inicialmente sería discutible para México dado el análisis de los datos de la ENOE unificada desde 1995. *Ibid.*, p.168

Esta evidencia muestra también que los efectos del gasto en las PAMT en el nivel de desempleo son significativos; sin embargo, se da una relación directa con el nivel de desempleo contraria a lo esperado en la teoría. Al parecer, el problema está sobre todo en la interpretación de los resultados y en las limitaciones de la metodología empleada, pues si bien es cierto que la escala de la disposición de gastos de las PAMT puede afectar el nivel de desempleo, también lo es que éste puede afectar el gasto de las PAMT. Esta simultaneidad ha sido abordada en función del hecho de que la política del gobierno en el gasto de las PAMT es fija. Al haber un componente cíclico, el gasto en PAMT no se ajusta completamente al desempleo; en la visión de la autora “cambiar la dimensión de los programas a corto plazo es difícil y costoso... Ante una postura fija de la política, este patrón cíclico genera una correlación positiva entre el desempleo y el gasto total de las PAMT.”¹⁸⁴

En la misma investigación, las estimaciones llevan a la autora a recalcar la importancia de las instituciones y la concentración sindical como fuerzas que propician la formación de factores externos que permiten un mayor empleo de la fuerza laboral, con lo que disminuye el nivel de desempleo. Por lo que aquí el sindicalismo no representaría una fuerza de lastre, por lo menos para que se emplee un mayor número de personas; sin embargo, también se conoce la inercia negativa que acarrea que no se compita plenamente y de forma abierta por una plaza en muchos sectores.

Para la autora, “el conjunto de las PAMT apoyan la empleabilidad con medidas de creación directa de empleo, crean programas de capacitación, garantizan intercambios eficientes de mano de obra, mejoran información del mercado de trabajo y logran un mejor emparejamiento del mercado laboral. Al respecto, las PAMT son una herramienta política importante para abordar los efectos adversos del cambio estructural y de una demanda insuficiente de mano de obra, y para crear una seguridad en el cambio. Pero estas medidas deben complementarse con políticas macroeconómicas de crecimiento económico y creación de empleo. En ausencia de un *macro-entorno* favorable para una mayor inversión, el crecimiento y el empleo, las PAMT pueden brindar solamente *un apoyo temporal a los desempleados*, pues no dejan de ser políticas microeconómicas dentro de políticas macroeconómicas.”¹⁸⁵

A pesar de la considerable cantidad de recursos empleada en estos programas y más allá de los datos positivos en los intentos por reducir el sesgo entre oferta y demanda en el mercado de trabajo, los programas instrumentados muestran la inexistencia operativa de una política de empleo amplia e incluyente, en el sentido de que los elementos de mejora se circunscriben sólo al ámbito específico del mercado de trabajo. Ubicando esto, podemos avanzar hacia las propuestas de reforma laboral posibles.

¹⁸⁴ Ibid., p. 184

¹⁸⁵ Ibid., pp. 184-185

IV. 3 PROPUESTAS

Podemos agrupar las propuestas en dos vertientes, por un lado se encuentran las modificaciones hechas a la política laboral en México observadas en los últimos 2 sexenios, que junto a las recomendaciones de distintos organismos nacionales e internacionales, se apegan al modelo de reformas del NME (en esta dirección se instala la reforma laboral recientemente aprobada en México); en segundo lugar se instalan las propuestas en espacios alternativos que tiene una visión más amplia e incluyente, pero al mismo tiempo, mucho más difícil de gestionar e implementar.

IV.3.1 Lo que recomiendan las propuestas alineadas a las reformas del NME

En general, las propuestas en materia de empleo se circunscriben a la esfera del mercado; es importante subrayar esto, porque en la visión de la OIT el empleo es algo mucho más amplio y el espacio de acción tendría que ver con la esfera macroeconómica;¹⁸⁶ a partir del 2005 (ENOE), se sustituye la normatividad de la OIT por la de la OCDE y se asocia todo tipo de empleo con el mercado de trabajo a partir de la idea de demanda derivada.¹⁸⁷ En este sentido, normalmente las recomendaciones y lineamientos que se proponen aterrizan en políticas para el mercado de trabajo. En el contexto de las reformas apegadas al NME, que parecen no dar tanta importancia a la heterogénea estructura del mercado laboral en México, se suele recomendar:

- Reducir las imperfecciones que limitan el encuentro entre oferta y demanda de trabajo.
- Generar instituciones dedicadas a la vinculación de la información que permita el encuentro entre oferentes y demandantes (bosas de trabajo, agencias de colocación, etc).
- Adecuar el perfil de la oferta con las necesidades de la demanda mediante acciones de capacitación que redireccionen la enseñanza y el aprendizaje de los trabajadores según lo que demanden las empresas y el mercado (instituciones que preparan perfiles técnicos específicos, modificaciones de los planes de estudio a distintos niveles y perfiles, capacitación, adiestramiento, etc.).
- Políticas activas que se focalicen en grupos específicos: jóvenes, indígenas, adultos mayores, personas con capacidades diferentes (incentivos para políticas de primer empleo, cuidado del entorno ambiental en comunidades indígenas, promoción de la colocación de adultos mayores en tiendas de autoservicio, personal en aeropuerto con capacidades especiales, etc).
- Permitir que la flexibilidad del mercado sea quien coadyuve a las búsqueda de los equilibrios naturales entre los intereses de contratantes y trabajadores, por lo que disminuir las rigideces se vuelve una condición natural para mejorar los indicadores de ocupación y empleo: se insiste en no poner obstáculos “complejos” a la

¹⁸⁶ Para la OIT el empleo debe entenderse como la actividad humana generadora de riqueza que puede ser contabilizada en el plano económico (concretamente en el PIB), por lo que el espacio específico de la política de empleo es aquel que incida sobre el nivel y estructura de la actividad económica y en el desarrollo de la productividad, por lo que la esfera, dentro de una visión amplia, sería esencialmente macroeconómica.

¹⁸⁷ Este concepto y otros conceptos importantes que implican un cambio en la ENOE, se definen ampliamente en el primer capítulo de esta tesis.

contratación y el despido; flexibilizar tanto el tipo de contratación, como la relación y obligaciones laborales entre patrón y empleado, así como las remuneraciones.

IV.3.2 Lo que recomiendan organismos internacionales: BM y BID.¹⁸⁸

Durante la primera década de este siglo, las recomendaciones de los organismos internacionales respecto al tema seguían en línea con las reformas del NME; la lógica seguía siendo profundizar la liberalización de mercados, entre ellos el laboral, como mecanismo central para quitar las trabas que impiden el encuentro de las fuerzas de demanda y oferta del mercado; así como reducir al máximo los costos de transacción y regulación que impiden la flexibilidad del mercado de trabajo; en general, facilitar la entrada y salida de los trabajadores en distintas áreas, disminuyendo la regulación para la contratación, el trabajo temporal, el despido, el pago por hora, etc.

El **Banco Mundial (BM)** en sus notas de política para México (*policy notes*) ha insistido en reformas en la misma tendencia desde inicios del nuevo milenio. En el capítulo sobre mercado de trabajo (no sobre empleo) que William Maloney¹⁸⁹ elaboró para México, indica que toda estructura de reforma en políticas laborales debe:

- Estimar el crecimiento del empleo en el sector formal.
- Promover un entorno favorable para la inversión.
- Promover y procurar el movimiento de trabajadores hacia sectores de alta productividad.
- Evitar intervenciones y sesgos que reduzcan la demanda de trabajo.
- Asegurar la equidad social legitimada por el trabajo.

Maloney plantea que esto debe perseguirse para México mediante cuatro líneas o fines:

1. Minimizar los costos de transacción para los trabajadores.
2. Articular los costos del trabajo con la productividad.
3. Invertir en capital humano (educación, capacitación y actualización).
4. Mantener la flexibilidad salarial.

Como podemos observar, tanto los objetivos como las líneas para conseguirlo están en concordancia con la “visión” de adecuar el trabajo a un marco más profundo de liberalización, pero esta vez asociado, además, a políticas laborales focalizadas.

Sintetizando las ideas centrales de Maloney¹⁹⁰, destaca la propuesta de sustituir los costos indirectos asociados a la estabilidad laboral, particularmente los del despido, por un sistema

¹⁸⁸ Este apartado y el siguiente, están basado en Román Morales, Luis, *Ibid.*, pp. 74-84.

¹⁸⁹ Maloney, W., *México: A comprehensive Development Agenda for The New Era*. World Bank (Policy Notes), 2000.

¹⁹⁰ Desde la visión neoliberal, es común citar como referencia para México 2 investigaciones hechas por el autor, Maloney, W., (1999), “Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico”, *The World Bank Economic Review*, Vol. 13, No. 2: 275–302. Para Maloney en esta investigación -en oposición a la tesis dualista de la visión estructuralista- la idea tradicional del surgimiento y evolución del sector informal como un sector inferior de un mercado laboral dual es conceptualmente

de seguro de desempleo de cuentas individualizadas (otra especie de AFORE). Para él, el sistema mexicano genera un énfasis excesivo en la estabilidad laboral, lo que incrementa los costos indirectos del trabajo y por ende (dada la elasticidad demanda-precio) reduce la generación de empleos, ya que el rompimiento de una relación laboral no se da de forma sencilla, sino que implica altos costos de litigio para trabajadores y empresas. En su visión esto implica una protección deficiente del trabajador y distorsiona los mercados, perjudicando sobre todo a los agentes económicos más desprotegidos, micro, pequeñas y medianas empresas. Para Maloney, los costos de este entramado recaen, sobre todo, en los trabajadores, quienes reciben menos ingresos y disminuyen sus oportunidades de empleo.

Maloney también insiste en lo relevante que puede volverse la capacitación, por lo que plantea reforzar las actividades dirigidas a mejorar las capacidades y habilidades de los trabajadores, lo que implica la formación de capital humano. En cuanto a reformas a la ley federal del trabajo, proponía modificar las normas del despido, establecer un seguro de desempleo, reglas para promoción de trabajadores, modificar formas de relación sindical (particularmente se mostraba en contra de los Contratos-Ley), reestructurar la lógica mediante la cual se establecían los salarios mínimos, regresar a la negociación bienal, flexibilizar la contratación de trabajadores eventuales y la figura del empleador indirecto (lo que conocemos como empresas de outsourcing o subcontratación).

Como podemos darnos cuenta, estas propuestas implican la promoción de la lógica de liberalización del mercado de trabajo y fueron retomadas, tanto por el programa del sexenio Foxista, como por el de Calderón; sin embargo, incluso en la reforma recientemente aprobada (2012), se omitieron aspectos centrales de la propuesta del Banco Mundial, particularmente el seguro de desempleo, el seguimiento a la formación del capital humano, una nueva lógica para establecer salarios mínimos y propiamente no se avanzó en la transparencia de las relaciones sindicales; todas estas eran parte también de las propuestas centrales y no fueron tomadas en cuenta. Como analizamos a lo largo de este trabajo, particularmente en los últimos 12 años, el mercado laboral mexicano presenta un agudo proceso de precarización, donde el aumento de la contratación laboral ha estado acompañado por un avance de los empleos eventuales y la participación de empresas de subcontratación.

inapropiada. En lugar de esto, argumenta que el mercado de trabajo está bien integrado y que los sectores formales e informales simplemente ofrecen trabajos “deseables” con características distintas, y de los cuáles los trabajadores simplemente escogen de acuerdo a sus “preferencias”. Desde esta perspectiva, tanto Maloney como otros autores que rechazan las tesis cercanas al dualismo, el sector informal no debe considerarse como un sub-producto de la industrialización, sino como una opción laboral paralela al empleo formal. En su visión, no todos los trabajadores informales querrían cambiarse al sector formal de tener oportunidad de hacerlo (lo que plantea serias implicaciones si las propuestas se dirigen a reducir el tamaño del sector informal). En otra investigación, **Maloney, W., (2004)**, “Informality revisited”, in *World Development*, Vol. 32, No. 7, pp. 1159–1178; defiende que para México, *“la informalidad representa más que un colchón para los desempleados del sector formal, una alternativa laboral con sus propias características atractivas para los trabajadores”*; por lo que, *“el sector informal debería ser visto como un análogo no regulado del sector voluntario de pequeñas empresas en países desarrollados”*. Sostiene la idea de que el sector informal del mercado, *“antes que servir como un sector de absorción del desempleo, (tesis del papel de absorción o “esponja” de las microunidades en Salas y Zepeda), sirve en México como vía de escape para los pequeños empresarios cuyo tamaño hace que los costos de los trámites necesarios para la formalidad les sean prohibitivos”*.

Si bien parece que a este aspecto si se le pensó poner un dique en la reforma laboral recientemente aprobada (2012), no parece que la tendencia vaya a cambiar en el corto plazo si no se consiguen tasas de crecimiento considerables (en el primer año del sexenio de EPN, la tasa de crecimiento del PIB, después de varios ajustes, apenas estará cerca del 1.3%).

El **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)**, por su parte, también ha sugerido propuestas en esta línea.¹⁹¹ En materia laboral propone:

- Flexibilización de los contratos laborales
- Nuevamente destaca, el fortalecimiento de los servicios de intermediación laboral (para reducir las imperfecciones del mercado laboral debidas a la insuficiente información que permita vincular oferta y demanda de trabajo). El BID incluso plantea ampliar la gama de servicios: información tanto a trabajadores como a empleadores, servicios de intermediación directa, capacitación, servicios especializados a empleadores, información del mercado laboral, seguro de desempleo y servicios sociales.
- Establecimiento de programas de generación de empleos, principalmente: obra pública en pequeña escala, microcréditos, obra pública intensiva en trabajo y subsidios salariales sobre nómina.
- Simplificación de normas regulatorias.
- Políticas fiscales contracíclicas.

En esencia, como señala (**Román Morales, L., 2007**), “las políticas del BID, con excepción de los programas centrados en la generación de empleo, al igual que las del Banco Mundial, retoman el eje centrado en la liberalización del mercado de trabajo y vinculan el empleo a una relación circunscrita por el mercado”.

IV.3.3 Las propuestas alternativas existentes en línea con esta investigación.

Existen una serie de propuestas derivadas de la línea crítica que sigue la tradición del análisis del programa regional de empleo para AL y el Caribe de la OIT (PREALC) en los setentas y ochentas; **Víctor Tokman**¹⁹² analiza y reúne en una serie de consensos emergentes, lo que implicaría el espacio del “empleo” en las políticas de desarrollo dentro una visión mucho más amplia, no limitada al mercado de trabajo. En su estudio, la factibilidad depende de una concepción extensa de las políticas económicas y sociales en las que el objetivo empleo tenga un lugar explícito y desempeñe un papel central, un referente en la toma de decisiones del resto de las políticas públicas.

Para Tokman existen tres niveles en los cuáles se debe influir o repensarse políticas de empleo en un espacio más amplio. Este primer nivel de las políticas de empleo es la esfera macroeconómica (*la necesidad de que la autoridad este más consciente que en el pasado de que sus decisiones producen resultados en el empleo difíciles de revertir*). En un segundo plano esta la

¹⁹¹ El BID dedico su informe de Progres económico y Social al tema del empleo, bajo el título “Se buscan buenos empleos” (BID, 2003); desde entonces, la agenda de política laboral de la institución plantea lograr un vínculo con la estrategia general de desarrollo procurando reducir el impacto de los shocks externos; aquí regresa a la misma estructura de políticas, ya que para lograrlo plantea, mayor liberalización comercial de los mercados financieros y del tipo de cambio, que faciliten la adaptación del país a los mercados internacionales.

¹⁹² Las propuestas devienen del libro: **Tokman, Víctor**. *Una voz en el camino*, FCE, 2004.

influencia de las políticas de empleo en el campo laboral (*esta esfera no sólo debe ser abordada por abogados laboristas, ya que las decisiones son también económicas, por lo que las políticas laborales deben ser abordadas también, desde la perspectiva de cuanto pueden contribuir a la creación de más empleos; sin dejar de lado los temas de relaciones laborales y la protección social*). Un tercer nivel deberá relacionarse con el diseño de instrumentos para compensar a los grupos más afectados (*como los programas especiales de empleo, que incluso acepta ya el Banco Mundial*).

Para el autor, las fórmulas antiguas no bastan para dar respuesta al anhelo colectivo de crear más puestos de trabajo productivo, por lo que la problemática del empleo contemporáneo demanda el diseño de una nueva generación de políticas de empleo, adaptadas al contexto de la globalización, las reformas estructurales y el menor espacio autónomo que deja a los gobiernos la búsqueda de competitividad en economías abiertas. En (Tokman, 2004:146), “es necesario adecuar los instrumentos, estrategias y, más todavía, abordar el desafío de un cambio sistémico, que ofrezca alternativas más humanas que el actual orden social y que las utopías fallidas del pasado.” Si bien existe una homogeneización ideológica en las últimas 3 décadas; esto no ha frenado el paulatino avance hacia la construcción de nuevas visiones. Tokman advierte la formación de consensos respecto a cuatro áreas generales (*crecimiento y empleo; selectividad en la política de crecimiento; inversión en las personas y focalización en grupos vulnerables*). Sin embargo, resalta que aún existen debates en otras áreas, “zonas grises” (la política económica empleada cercana a las reformas del NME; la política laboral en el contexto de hasta donde “puede” o “debe” llegar la flexibilidad laboral; las nuevas formas que debe asumir la protección social; y los costos laborales y su relación con la competitividad).

Podríamos enumerar los consensos reflexiones y propuestas de Tokman de la siguiente manera:

IV.3.3.1 Propuestas para las políticas de empleo y laboral donde existen consensos emergentes

- 1. Crecimiento y empleo.** El primer consenso que emerge es que, “sin crecimiento no hay generación de empleo.” A diferencia de lo que proponen el BM y el BID, y al igual que se ha razonado en este trabajo, (Tokman, 2004: 146) refiere: “la creación de empleo está más allá de lo que ocurra en el mercado de trabajo, dependiendo sobre todo de la inversión y el ahorro, por lo que el primer consenso que emerge es que sin crecimiento no hay generación de empleo”.¹⁹³ Si existe un espacio para las políticas de empleo, estas no pueden ignorar el contexto del crecimiento y la macroeconomía de un país, *ipse dixit*: “el empleo es evidentemente el resultado del comportamiento de las variables macroeconómicas fundamentales... y agrega, la generación de puestos de trabajo está en función del crecimiento, de la inversión y del comportamiento de los precios internos y externos” (Ibid., p. 143). Plantearse la posibilidad de la existencia de espacios para políticas de empleo, cobra mayor importancia en el escenario actual, debido al reducido margen de maniobra que tienen los gobiernos modernos para realizar políticas diferentes a las circunscritas en la

¹⁹³ Ibid., p. 147.

esfera del NME. Para Tokman, en el contexto del crecimiento ceñido a la globalización, la privatización y la apertura, una liberalización plena del mercado de trabajo conlleva tres riesgos básicos, que hemos observado al analizar los indicadores de la ENOE en esta investigación:

- a. El primero está relacionado con la posibilidad de erosión de los derechos de los trabajadores. Debido a la carrera por una mayor competitividad, se deja de poner atención y vigilancia sobre los aspectos fundamentales de las relaciones laborales y los derechos de los trabajadores. Muchas veces la expansión del comercio se da sobre la base de la erosión de estos derechos, lo que daña, no sólo al país donde ocurren los abusos, sino también a sus socios comerciales. Más grave aún es que se consolide este mecanismo de competencia “espuria”, dice Tokman, ya que el aumento de la competitividad estaría basado en una especie de “*dumping social*”.
 - b. El segundo riesgo para Tokman, el que también coincide con las conclusiones de este trabajo, es que la interconexión de mercados que conlleva la globalización, implica una pérdida de autonomía de las políticas nacionales. Para mantener un flujo de capitales externos frescos, los gobiernos deben atenerse a la preservación de los equilibrios macroeconómicos, en especial en materia fiscal, monetaria y de BoP, mientras que los errores de política económica suelen ser rápida y severamente castigados por los mercados, a través de alzas en las calificaciones riesgo-país y en la disminución de inversión extranjera. Al respecto, se ha observado que: “la contención de la inflación en un marco rígido de políticas macro tiende a trasladar un peso mayor a las políticas laborales en la responsabilidad de crear empleos, pero estas sólo pueden tener efectos limitados y hasta resultan inútiles cuando se utilizan en un contexto de estancamiento.” (Tokman, 2004: 148)
 - c. El tercer riesgo está relacionado con la idea de que la empresa privada, en tanto principal responsable de la creación de nuevos empleos, no sólo necesita de incentivos para la inversión y rendimientos atractivos, sino también de estabilidad en un sentido amplio: estabilidad de precios, pero también de las reglas del juego, la sociedad (no sólo los grupos de mayores ingresos) debe percibir un trato justo. (Tokman, 2004: 148) sentencia: “Es difícil esperar estabilidad sostenible en países con situaciones de pobreza generalizada, salarios muy bajos, condiciones de trabajo inadecuadas, o desequilibrios en los poderes de negociación”. Las políticas sociales y económicas deben complementarse, ya no pueden existir políticas sociales sin pensar en las restricciones económicas o de insistir en la búsqueda de equilibrios menospreciando los costos sociales y los efectos sobre el empleo.
- 2. Selectividad en la política de crecimiento.** Respecto a este segundo consenso, “ni el crecimiento ni una adecuada política macroeconómica son suficientes por sí mismos para asegurar la generación de empleos”. Se debe insistir en el desarrollo de políticas de apoyo sectoriales, y regionales, particularmente en el sector rural y para las micro, pequeñas y medianas empresas. No está de más citar para el caso mexicano, como se revisó en el apartado de microunidades de negocios, la importancia tanto de las microunidades, como del conjunto de las MIPYMES, tanto en la ocupación total como en

la generación de riqueza.¹⁹⁴ La importancia de este consenso radica en que, bien aterrizadas, estas reformas microeconómicas beneficiarán a sectores, regiones o empresas donde se ubica la mayoría de los grupos afectados por problemas de empleo.

3. **Inversión en las personas.** Existe también un consenso emergente en la necesidad de asignar una alta prioridad a la inversión en las personas. Parece que existe evidencia sólida que relaciona crecimiento y mayores ingresos con mayor inversión en educación y capacitación tanto en los países como en las personas. Además, los países que invierten poco en educación se quedan atrasados en la carrera de la competitividad y se observa que los excluidos son personas que carecen de acceso a la educación. Parece que en estas conexiones hay consenso; sin embargo, donde no parece haber un consenso claro, aunque Tokman no hace mención al respecto, tiene que ver con las políticas para adecuar oferta y demanda de trabajo vía nuevas alianzas en la educación.
 - a. La primera se basa en la nueva característica de la demanda por calificaciones, al trasladarse hacia la demanda por competencias más que por especialización (aquí se ha generado un profundo debate respecto a cuál es el papel, sobre todo de la educación superior).
 - b. La segunda alianza necesaria es entre los sistemas de formación y el mercado de trabajo, por el traslado de la orientación desde el énfasis en la oferta a la demanda, para responder más adecuadamente a las necesidades de calificación (esto implicaría un vínculo más estrecho de los empresarios con las actividades de capacitación y educación).
 - c. En tercer lugar, existen y deben buscarse nuevos diseños en la formación, que trasladen responsabilidades desde las instituciones centralizadas, generalmente públicas, a las empresas (se descentraliza en múltiples prestatarios públicos y privados, lo que permite aprovechar y desarrollar capacidades de formación y acercarse a la demanda, se puede recurrir también a políticas de subsidios para incentivar la formación y el aprendizaje, sobre todo acompañado de políticas dirigidas a la formación en empresas pequeñas que carecen de capacidad de atender y formar personal de acuerdo a su demanda, y a grupos vulnerables con escasa educación y necesidades impostergables de generar ingresos incorporándose al mercado laboral).

¹⁹⁴ Según el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), cerca del 99% de las empresas del país quedan atrapadas en la categoría conjunta de MIPYMES. DENUE, INEGI, 2012. Según ProMéxico son hasta el 99.8% de las unidades económicas que sigue el INEGI, generan el 52% del PIB y hasta el 72% del empleo del país. Fuente: <http://www.promexico.gob.mx>. En México, en los últimos 12 años, se han redoblado los esfuerzos en este sentido; desde la creación de la subsecretaría para la pequeña y mediana empresa en el sexenio foxista, los recursos y apoyos federales y estatales han crecido considerablemente. La estrategia parece solidificarse con la creación del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) en enero del 2013. No obstante, debe darse un seguimiento profundo de los programas implementados y su eficiencia, para que los recursos destinados realmente contribuyan a crear y mejorar la posición y rentabilidad de las MIPYMES, y no se vuelvan, como otros tantos programas federales, un barril sin fondo para el despilfarro de recursos. Al respecto, sorprende el hecho de que los indicadores de creación de empresas, duración y arrastre de empleo sean tan pobres y cuestionables para la cantidad de recursos que se presume, se ejercieron en más de 2 décadas.

4. **Focalización “adecuada” en grupos vulnerables.** Hay coincidencia en la apuesta por una mayor focalización del gasto social en estos sectores; en los jóvenes, particularmente si estos provienen de familias de bajos ingresos, niños trabajadores, mujeres y pueblos indígenas.

IV.3.3.2. Propuestas para las políticas de empleo y laboral donde no existen consensos

Existen “zonas grises” donde sigue existiendo discusiones y que constituyen nuevos desafíos para las políticas de empleo y laborales. Primero estaría la política económica aplicada y los efectos que la implementación de esta acarrea sobre la creación de empleo. En segundo lugar, se encuentra el debate en torno de que -hasta la fecha- la competitividad internacional ha sido asociada a la necesidad de menores costos laborales y mayor flexibilidad para adaptarse con más rapidez a los choques externos. Se espera al respecto, la mayor expansión económica y por ende el aumento de la ocupación y el empleo; sin embargo, hasta la fecha, es más notoria la inestabilidad y precariedad laboral, como se ha demostrado en esta investigación, por lo que se vuelve necesario la revisión de las políticas y estrategias que hagan compatible flexibilidad con protección social y laboral. Por último, en tercer lugar está el área de divergencias relacionadas con la calidad del empleo y las políticas que podrían diseñarse e implementarse para el sector informal, asociado a las ocupaciones de baja calidad

A. Debates alrededor de la Política económica y la creación de empleo

A casi nadie parece escapársele -en el complejo entramado global- que una política de empleo “moderna y funcional”, debe situarse dentro del marco económico general, cuya orientación estratégica aterrice en mecanismos que permitan aumentar la productividad y competitividad; y si bien aquí existe acuerdo, no en las políticas concretas para lograrlo. Incluso existen divergencias sobre el enfoque y los instrumentos que definen la orientación general de la política económica, aspecto central para la creación de empleos

En la actualidad existe, como señalamos en esta investigación, un paquete de políticas económicas y sociales convencionales de aplicación generalizada que devienen aún del NME en sus diferentes versiones basado en una política macroeconómica que privilegia los equilibrios, aún en un contexto reconocidamente volátil. La nueva forma de funcionamiento en el marco de la globalización ha significado un aumento de la volatilidad externa y ha acelerado la velocidad de expansión y contagio, así como la profundidad de sus efectos. Esto ha conducido, en muchos casos, a conferirles un carácter procíclico a las políticas, que traen como resultado que se restrinjan las posibilidades de crecimiento y de creación de empleos.

La necesidad de generar empleos se ha trasladado en consecuencia al mercado de trabajo y las políticas laborales se tornan funcionales privilegiando la flexibilidad. Sin embargo, en la ausencia de dinamismo económico (bajo crecimiento), esta flexibilidad ha resultado en un aumento de la desprotección y la precarización del trabajo y no en mayor empleo, como se ha demostrado en esta investigación.

Esta combinación de políticas macroeconómicas y laborales ocasiona costos sociales asociados al mayor desempleo, subempleo y precarización, que deben enfrentarse luego, con políticas compensatorias que aterrizan en políticas activas y pasivas para el mercado de trabajo. Hoy se reconoce la necesidad de introducir estas redes de protección y proteger a los más afectados, incluso por las instituciones impulsoras del NME (Banco Mundial y FMI), por lo que estas políticas se han vuelto parte integral de la receta prescrita, aunque también se reconoce que sus efectos son limitados.

A pesar del acuerdo prevaleciente y la legitimación que ha recibido esta combinación de políticas, han surgido una serie de planteamientos desde el ámbito académico y de organismos, tanto nacionales como internacionales, ante la insatisfacción de los resultados y ante el poco margen de maniobra y el carácter ideológico que permea el debate.

Si bien no son en realidad una alternativa al funcionamiento y la línea de políticas del NME; introducen matices, “a veces considerables”, en el manejo del instrumental con que se cuenta (Stiglitz, 2002, French-Davis, 2001 y CEPAL, 2001).¹⁹⁵

Para intervenir sobre el funcionamiento de la política económica del modelo actual que afecta el crecimiento y la generación de empleos, cuando se acentúa el contexto de volatilidad, se propone:

- I. Disminuir la volatilidad externa mediante dos disposiciones: adecuando la arquitectura financiera internacional (incluyendo el papel del FMI como prestamista de última instancia) y re-orientar la política macroeconómica para atenuar los shocks (tratando de distribuir sus efectos en el tiempo).¹⁹⁶ Se sugiere combinar 3 tipos de mecanismo para controlar esta volatilidad: políticas macroeconómicas consistentes y flexibles, que eviten desequilibrios en los precios más relevantes y acumulación de deudas cuantiosas; un sistema de regulación y supervisión prudencial con orientación anticíclica¹⁹⁷ y, por último, una política de pasivos que maneje los vencimientos de las deudas del país.
- II. Se debería también, secuenciar y jerarquizar las políticas, porque en su formulación se ha predeterminado una subordinación de los objetivos sociales a los económicos. La prioridad se ha dado a los equilibrios macroeconómicos y se traslada al ámbito delo laboral, lo que ha resultado claramente insuficiente, la responsabilidad por el empleo y a lo social la compensación (cuando la intervención es ex-post, por lo general es insuficiente). Entre las opciones se discute la eficiencia de la mezcla de instrumentos en el corto plazo y, en particular, de las políticas cambiarias, monetarias

¹⁹⁵ Destacan: (Stiglitz, J. 2002, *Globalization and its discontents*, Barnes and Noble, Washington, D.C.; French-Davis, R., 2001, “*El consenso de Washington y el Empleo*”, intervención en seminario “*Políticas de Empleo*”; OIT, Junio 2001, Santiago de Chile, (mimeo, OIT); y CEPAL, 2001, “*Crecer con estabilidad. El financiamiento del desarrollo en el nuevo contexto internacional*”, Santiago de Chile.

¹⁹⁶ El trabajo de Ocampo, J., 2001, “*Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del S.XXI*”, en *Revista de la CEPAL, No. 75*, agosto 2001, Santiago de Chile; y CEPAL 2001 (Op. cit.), insisten en que esto parece ser una necesidad real en cualquier intento serie de política que busque mejorar el empleo en el frágil contexto global.

¹⁹⁷ Tokman refiere que “el compromiso con el equilibrio fiscal, independientemente del estado del ciclo económico, lo ha convertido en un poderoso instrumento que profundiza las fluctuaciones” (Marcel, Tokman, Valdés y Benavides, 2001); y que lo mismo ocurre con la discusión sobre el grado de apertura de la cuenta de capitales, que cuando como objetivo se ha aperturado totalmente, tampoco contribuye a amortiguar la volatilidad que caracteriza al mercado globalizado (French-Davis, 2001).

y fiscales; hasta ahora, tasas de cambio fijo en situaciones fiscales restrictivas han descargado el peso del ajuste sobre las políticas monetarias (particularmente en altas tasas de interés), con lo que el desempleo puede aumentar más allá de lo “necesario” en períodos muy cortos. Se piensa, por ejemplo, en la orientación de la política fiscal diseñada en función del déficit estructural para suavizar los efectos de las fluctuaciones del corto plazo.

- III. Por último, en el ámbito de las políticas laborales se acepta la necesidad de flexibilizar, pero se destaca también la necesidad de mantener ciertos niveles de protección (tanto por sus efectos económicos como sociales). Parece que a este respecto, existen la mayor cantidad de discrepancias y de orientación de políticas; no tanto así respecto a la necesidad de políticas de compensación focalizada.

B. Debates alrededor de la Política Laboral para el nuevo contexto económico.

La otra área gris donde siguen dándose discusiones acaloradas gira en torno a las estrategias laborales adoptadas. Se discute que en los países de AL en que se ha implementado una reforma laboral, esta vaya en una dirección defensiva; lo que implica la penetración de mercados internacionales desde abajo (vía reducciones del costo laboral, reformas que facilitan despidos, flexibilización de contratos, etc.); como hemos visto en esta investigación, esto ha empujado a la precarización del mercado de trabajo, la erosión de las obligaciones legales e incluso la disminución de incentivos para invertir en capacitación y desarrollo de competencias. Para los que plantean que este es un costo inherente de entrada al competitivo mundo global, con la idea de resultar un destino atractivo para las inversiones. Investigaciones de la OCDE a inicios del nuevo milenio, destacan que las empresas trasnacionales (con excepción tal vez de la maquila), no se trasladan únicamente por los bajos costos de la mano de obra, sino por la situación laboral en su conjunto.¹⁹⁸ Tokman resalta este aspecto: “Las grandes empresas trasnacionales no se movilizan por los costos bajos solamente, sino en busca de mano de obra más calificada, de mayor productividad y donde prevalezcan relaciones laborales colaborativas... La estrategia defensiva conduce a la “*vía baja de desarrollo*”, donde predominan trabajadores pobres, poco calificados y mal remunerados y, por ende, con escasos incentivos para aumentar su productividad. Estos países no constituyen plataformas adecuadas para elaborar productos de buena calidad, donde la productividad resulte ser la forma más idónea que tienen las empresas para ampliar mercados y ganancias.”¹⁹⁹

Existen, sin embargo, distintas visiones de cómo conseguir ser más competitivos, el debate se presenta sobre todo alrededor de los instrumentos que son más eficaces y generan menos costos sociales. En general, en estas áreas con menos consenso, se propone:

- 1) **Flexibilización, pero donde exista también protección al trabajador.** Esto es importante, ya que la principal adecuación de las empresas al entorno de mayor competitividad ha sido flexibilizar el proceso de producción y la organización del trabajo para aumentar su capacidad de adaptarse a las variaciones de la demanda. Este desafío mayoritariamente se ha encarado facilitando los despidos y las contrataciones (lo que reduce costos y facilita a las empresas adaptar su nivel de empleo) y descentralizando

¹⁹⁸ OCDE, (2001), *New patterns of industrial globalization*, OCDE, París.

¹⁹⁹ Op. cit., p.157.

las negociaciones colectivas (lo que relaciona de forma más directa los salarios para cada empresa con las condiciones económicas imperantes). Puede notarse en el análisis del caso mexicano, que en muchas empresas los contratos por tiempo indefinido han sido reemplazados por los contratos con menos estabilidad y compromisos del empleador (incluso en el gobierno). El resultado esperado a largo plazo era el aumento del nivel de empleo; sin embargo la consecuencia habitual en el corto plazo ha sido un amplio y complejo proceso de precarización del mercado de trabajo que se manifiesta, entre otras formas, por el desempleo, subempleo y la inestabilidad en el trabajo. Esto claramente afecta los incentivos para que empresarios y trabajadores inviertan en capacitación y también para que aumente la productividad. Por eso es que resulta un reto fundamental reestablecer cierto equilibrio entre estabilidad y flexibilidad: construir una estrategia alternativa, ya no sólo “defensiva”, que este basada en el aumento de la productividad, la innovación y el aprendizaje.²⁰⁰ Lo que implicaría un estrategia que conduzca a una “*vía de alto desarrollo*”, basada en el aumento de la productividad, la innovación y el aprendizaje.

- 2) **Descentralización de la negociación colectiva.** Aquí se piensa que, a diferencia del sistema centralizado, las negociaciones por empresa, a nivel nacional o por ramas, permitan negociar salarios y condiciones laborales más cercanas a la productividad y aseguran una mayor flexibilidad de las remuneraciones, acordes con sus perspectivas económicas; se trata, parece, de un proceso de carácter universal. Sin embargo, no hay que confundir el peso que tienen los trabajadores sindicalizados en el total de trabajadores ocupados en un país y achacarles el peso de una reforma propositiva y profunda que por lo demás no tienen. En México, apenas el 10.4% del total de ocupados se encuentran sindicalizados, es obvio que esto no es centro del problema de un mercado de trabajo que experimenta un complejo proceso de precarización, por el contrario, a veces parece el único bastión de defensa de algunas de las luchas históricas conseguidas por el trabajo. No obstante, también es cuestionable el papel de muchos de los líderes sindicales al frente de ellos, cuyos intereses y papel desvirtúan la verdadera representación sindical, pero también es cierto que el crecimiento y otorgamiento de plazas, tabuladores y poder que ejercen algunos, se aleja mucho de cualesquiera indicadores de productividad, transparencia y meritocracia en muchas áreas (sobre todo del sector público) y en otras de la esfera privada, existen propiamente condiciones de explotación en sectores de producción, como la maquila, minería, etc.; donde la negociación por parte del sector empresarial, prefiere hacerse con el líder sindical al que se entregan todo tipo de prebendas y privilegios, con tal de mantener dentro de ciertos parámetros la negociación colectiva, lo que irónicamente va en detrimento del avance de las condiciones de los trabajadores en general. Finalmente, dentro de la propuesta, no habría que interpretar la descentralización de la negociación colectiva como descentralización de la acción colectiva, así como tampoco podrían constituirse las negociaciones al nivel de empresa como el único ámbito posible de negociación para los trabajadores.

²⁰⁰ En Holanda la introducción del contrato a tiempo parcial permitió la incorporación masiva de las mujeres al mercado de trabajo, pero transcurrido un período el contrato adquiere condiciones de estabilidad y protección similares al contrato de largo plazo (Tokman, 2004: 159). Todo lo contrario al sentido de la reforma laboral aprobada en México en este capítulo.

- 3) **Instrumentos para enfrentar la inestabilidad y el riesgo.** Es natural resaltar que se vuelve un factor determinante para el diseño de políticas la forma como se adapta la protección social ante la nueva situación de mayor rotación laboral entre puestos, empresas y sectores. El remplazo del trabajo de por vida o de larga trayectoria al interior de una organización, por trayectorias ocupacionales que significan cambios de puesto; así como la sustitución de contratos por tiempo indefinido por contratos atípicos, han puesto el énfasis en el desarrollo de la empleabilidad (asegurar la capacidad de adaptación de los trabajadores a las exigencias de los nuevos puestos de trabajo y a introducir una nueva forma de protección que permita trasladar la protección adquirida), por lo que se busca combinar políticas laborales activas que disminuyan los costos sociales y a la vez otorguen incentivos a la movilidad. Parece necesario revisar en este contexto y en base a los nuevos escenarios nacionales y globales, los conceptos de responsabilidad social y del papel del Estado que en cada país representan una matriz particular de coberturas, según sus asimetrías, necesidades y posibilidades de financiamiento.

C. Seguridad social con solidaridad sistémica

Este nos parece uno de los puntos más complicados de cubrir dadas las restricciones actuales de la economía nacional y la tendencia del tipo de ocupaciones que ha generado en los últimos 24 años. Se plantea que el seguro social con cobertura universal presenta ventajas importantes de costos sobre los seguros basados en la competencia privada, la intervención del gobierno se hace necesaria desde una perspectiva de eficiencia económica, debido a las fallas que existen en este tipo de mercados. Además, como las bases del seguro privado están generalmente orientadas por el establecimiento de primas de riesgo individual, el seguro social puede incluir elementos redistributivos entre buenos y malos riesgos o subsidios entre asegurados con distintas capacidades de pago (aquí un segmento opera con lógica de mercado y capta a la población con capacidad de pago, quedando excluida la población con menores recursos, que debe ser cubierta por el sector público recurriendo a recursos fiscales generales). En la medida que los beneficios ofrecidos por la seguridad social son derechos exigibles, éstos pasan a constituir pasivos contingentes de responsabilidad fiscal, algunos investigadores los estiman para México en cerca del 1.8% del PIB.²⁰¹ Como sabemos, las reformas a la seguridad social en contexto del NME, transitaron de sistemas públicos con orientación universal basados en regímenes de reparto, a privados o mixtos con acumulación de fondos individuales, buscando enfrentar los problemas de financiamiento y potenciar las complementariedades entre sistemas públicos y privados.

En el caso de la salud, los segmentos de mayores ingresos y de menos riesgos tienden a ser atendidos por el subsistema operado sobre la base de seguros privados que son en general rentables y con servicios de mayor calidad. Los de menores recursos, así como los que enfrentan riesgos mayores, recargan la demanda del segmento público sin que

²⁰¹ **Titelman y Uthoff, (2002)**, Incertidumbre económica, seguros sociales y solidaridad, presentado en seminario "Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social", CEPAL, 26 y 27 noviembre, 2002, Santiago de Chile.

se puedan compensar riesgos del conjunto ni recibir los subsidios cruzados que se producen en los regímenes unificados. La participación del Estado en los regímenes mixtos se hace necesaria en algunos casos como prestatario, pero en todos los casos, como garante de la solidaridad sistémica. No obstante, esto no debe hacerse sin planearse la gradualidad de la expansión en la cobertura para conciliar los beneficios con las posibilidades financieras reales de los países. En este contexto, las nuevas bases sobre las que descansan estas políticas para el caso mexicano, están acotadas en gran medida, a las posibilidades reales de una reforma fiscal congruente y profunda que le permitan al estado hacerse de nuevos recursos sin comprometer los equilibrios fiscal y monetario alcanzados.

i. Seguros de desempleo.

Este es un instrumento esencial que no ha tenido cabida de forma generalizada en AL ni en México. Las razones para su falta de implementación generalizada, están en función del enorme contingente de desempleados y la falta de recursos para hacer frente a una política de este tipo. Sin embargo, es un instrumento esencial en el conjunto de políticas de protección, aún si se atenúa el grado de flexibilización. La experiencia muestra que el uso del seguro de desempleo es sustituto de la protección mediante las regulaciones laborales, y por lo tanto, permite una mayor flexibilidad en el mercado de trabajo. La presencia en México y AL representan apenas esquemas mínimos. Nuevamente parece que la forma posible de funcionamiento pasaría por un esquema de financiamiento mixto. Si nos damos cuenta, en las reflexiones y propuestas alternativas se vuelve a una visión colaborativa de efectos sistémico, mientras que el criterio promovido por el Banco Mundial y el BID refieren un seguro de desempleo basado en cuentas individualizadas (tipo AFORE) en razón de que ni la empresa individual ni el Estado podrían sufragarlo, estas imposibilidades podrían evitarse si el fondo financiero proviniera de una socialización del costo entre Estado, empresas y trabajadores bajo criterios posibles.²⁰²

ii. Políticas activas de mercado de trabajo.

No sólo se debe buscar reducir las imperfecciones en el mercado de trabajo, acercando la oferta y demanda mediante programas específicos; sino también y en especial, transitar hacia la capacitación continua en el trabajo. El trabajador con mayores competencias se torna más necesario, aporta más valor a la empresa y adquiere, por tanto, mayor probabilidad de conservar su puesto de trabajo. Dentro de la nueva perspectiva, el trabajador más capacitado presenta un mayor potencial de empleabilidad, de encontrar un nuevo puesto de trabajo y de ser readaptado por los nuevos requerimientos, se convierte en una mano de obra más adaptable y flexible en el contexto de las tendencias globales. También es claro el consenso que existe alrededor de las políticas compensatorias (ya sean activas como los programas especiales de empleo, subsidios a la contratación, capacitación continua y programas de intermediación; y en un menor grado en las pasivas por la disponibilidad de recursos, como el seguro de desempleo, coberturas a la seguridad social, retiros anticipados, etc.), especialmente en épocas de crisis. Al respecto, debe buscarse que las políticas no se

²⁰² Véase Morales, R., Op. cit.

conviertan en mecanismo clientelares y que busquen la eficiencia para que los recursos destinados lleguen a los beneficiarios y no se queden atrapados en la estructura burocrática.²⁰³

iii. Protección de los excluidos.

Originalmente, los mecanismos de protección fueron diseñados, sobre todo, para el trabajador con empleo estable y en relación de dependencia, que son los que todavía predominan en los países desarrollados. Más allá del avance en coberturas y prestaciones de los trabajadores a la par de los procesos de la ISI hasta los 80's, el mercado de trabajo en México y AL registra una alta informalidad, concentrada en trabajadores por cuenta propia dentro del sector de microunidades y ante la presencia de un agudo proceso de precarización del mercado de trabajo en general. Por lo que la vía principal de incorporación a los sistemas "globales" de protección es uno de los grandes desafíos pendientes. Cualquier intento serio de protección tendrá que tomar en cuenta estos cambios, y se tendrá que adaptar a un mercado de trabajo con mayor movilidad, buscando, en general, dar cobertura y protección a las nuevas categorías de trabajadores (tiempo parcial, subcontratación, honorarios, trabajadores estacionales, trabajadores en la vía pública con demanda de trabajo, ya sea en puestos fijo o semifijo, etc.) y aquellos que tradicionalmente estaban excluidos (servicio doméstico, trabajadores agrícolas, etc.)

Ubicado en conjunto estas reflexiones, incluso las propuestas en áreas donde existen menos consenso, podemos decir que en el contexto del capitalismo actual, el problema del empleo no sólo parece estar en pie; sino que se levanta como una torre de dificultades económicas y sociales de enorme envergadura, donde las propuestas parecen ser insuficientes frente a las dimensiones de los retos.

En cuanto a los frutos de las políticas del NME, podemos decir que Tokman también hace una referencia cuando habla de que la equidad es una asignatura pendiente: "debe afirmarse la necesidad de políticas salariales y de negociación colectiva, así como de redistribución fiscal, y a ellas sumar la mejor asignación en nuevos campos como los de la capacitación o la competencia social... la aspiración al consumo se ha globalizado a un ritmo muy superior que la capacidad de adquirir los bienes. Por tanto, cada vez es más difícil que los pobres puedan tolerar una sociedad donde las diferencias de ingreso aumentan, cuando simultáneamente las expectativas crecen de manera más acelerada que en el pasado. Postergar la atención a la inequidad es introducir una mayor inestabilidad social que conspirará, tarde o temprano, contra el progreso económico."²⁰⁴

Parece que para enfrentar el problema del empleo no sólo nacional o regional, sino global, la economía tendría que tomar otro rumbo.

²⁰³ Véase al respecto, **Hicks, N. y Wodon, Q., (2000)**, *Economic shocks, safety nets, and fiscal constraints: social protection for the poor in Latin America*, Banco Mundial, trabajo presentado al XII Seminario Regional de Política Fiscal, CEPAL, Enero 2000, Santiago de Chile.

²⁰⁴ *Ibid.*, p.157.

Del análisis en Tokman, si bien el “triumfante capitalismo global” brinda un relativo progreso al abaratar el consumo y permitirnos acceder a bienes en una frontera ampliada que antes resultaban impensables, inevitablemente concentra y deshumaniza, hasta el increíble hecho de poder destruir la atmósfera, repercutir sobre el clima y poner en jaque el stock de recursos para las generaciones futuras. La gravedad aumenta si se toma en cuenta que genera poco empleo, trastoca los sistemas de producción y apunta hacia la inequidad en el uso de los recursos humanos. Parece que los buenos propósitos planteados en los programas de empleo, para atender la creciente subutilización de las personas, tienen salidas complejas, porque los mecanismos de redistribución son insuficientes, inoperantes o inexistentes; Tokman dice: “En este panorama no hay cabida para la nostalgia. Salvo como tragedia, la historia no se repite ni vuelve tras sus engranajes... La expansión de las fuerzas productivas hace imposible concebir aquellos escenarios en que el Estado sea nuevamente un gran empleador, o en que las economías se cierren y los gobiernos acudan como salvavidas de importantes desequilibrios macroeconómicos. No es factible hacer, como en el pasado, política social y laboral y despreocuparse de la economía; pero tampoco, como en los años recientes, hacer política económica y olvidarse de sus efectos sociales y laborales. Los objetivos del establecimiento de cierta solidaridad sistémica y de más y mejores empleos requieren de nuevas respuestas.” ²⁰⁵

Es claro para esta investigación, que hasta antes de la crisis de los ochentas, el acceso al empleo pleno con estabilidad y protección constituía la base institucional de la inserción social; y para aquellos que no podían o no lograban una incorporación adecuada por esa vía, la protección social y laboral desarrollada con base también institucional y solidaridad sistémica se las garantizaba. Pero en el escenario de la globalización que se intensificó inmediatamente después de la crisis, las implicaciones del ajuste estructural de los ochentas y las políticas del NME, se han ido erosionando las bases sobre las que se construyó el empleo estable dentro de un modelo de inclusión social y protección. Este enfoque primero se abandonó, y luego fue rebasado por la nueva realidad económica. Así, ante la falta de opciones estratégicas funcionales ha aumentado la incertidumbre, y dado el titubeo y la desorientación del papel del Estado en el contexto liberal, se ha profundizado y extendido la precarización del mercado de trabajo en México. En aras de la eficiencia económica y la competitividad, la mayor parte de los habitantes de nuestro país, pero sobre todo las nuevas generaciones, no han visto más que reducirse los sistemas compensatorios de bienestar que alguna vez tuvieron sus padres. Sin embargo, la realidad presente en el mercado de trabajo no debe conducir al fatalismo, ni este a la pasividad en la construcción de soluciones.

IV.4 Otras ideas y propuestas alternativas alrededor del empleo y la situación laboral derivadas de esta investigación

Desde la perspectiva de esta investigación, cualquier política de aumento de la ocupación y el empleo debe plantear forzosamente, no la eliminación utópica, sino de la reducción paulatina del aumento de las ocupaciones precarias, por el aumento de los empleos decentes, para ello es necesario que domine una visión amplia del concepto de empleo a mediano y largo plazo, ya que el objetivo de aumento de empleo parece lejano acotado dentro de un presente en que el avance tecnológico permite elevar la productividad sin

²⁰⁵ Ibid., p. 153.

contratar más trabajadores y en el que mantener los equilibrios macroeconómico ha eclipsado cualquier discusión seria respecto a las posibilidades de crecimiento de la economía con mayor uso del factor trabajo direccionando apoyos estratégicos hacia ciertas industrias y proyectos sin dejar de pensar en la rentabilidad.

Sigue siendo el crecimiento el camino más idóneo para aumentar la ocupación y el empleo dentro del nuevo contexto global, sin embargo, se tiene que replantear el papel que ha jugado el Estado mexicano en las últimas décadas, así como sus políticas de incentivos, regulación e intervención.

El Estado tiene responsabilidades en la formación de un marco propicio para que aumente la ocupación y el empleo, pero también para corregir desequilibrios ante la presencia de un amplio proceso de precarización del mercado de trabajo. Entregar protección, aunque sea de forma temporal, ayuda a corregir las fallas del mercado y atenúa las debilidades con las que encaran el proceso los grupos vulnerables. Por ende, es básico buscar la restauración de la solidaridad sistémica, no sólo para disminuir la exclusión social y la desigualdad, sino por razones propias de la eficacia económica.²⁰⁶

Por eso creemos que se debe revisar, dimensionar y valorar el efecto que sobre el empleo decente, más que sobre la ocupación precaria, pudieran tener políticas sectoriales y regionales específicas, priorizando todas las de carácter productivo por su efecto “multiplicador” en el conjunto del sistema. Con esta visión, se podrían generar políticas en distintos frentes: agropecuarias, industriales, comerciales, financieras, de servicios, etc. El objetivo “explícito” sería el de potenciar la dotación y los recursos de una región y aumentar el empleo especializado y no especializado, particularmente entre los jóvenes, sin que esto anule la rentabilidad: innovar en políticas públicas se vuelve indispensable. Estamos hablando de una política activa para el mercado de trabajo (PAMT), pero mucho más ambiciosa y de mayor alcance; una especie de política activa nacional “selectiva” en sentido productivo, que dirija recursos, no solo para subsanar las fallas del mercado y provocar que se acerquen las fuerzas de oferta y demanda del mercado de trabajo, ni tampoco como medida asistencialista; sino como estrategia de política industrial activa, cuyo objetivo sea arrastrar empleo sin comprometer la viabilidad y rentabilidad de los proyectos.

Respecto al caso mexicano, parece necesario un gran proyecto de mapeo estatal y nacional que detecte opciones no exploradas que sean viables, alrededor de proyectos de encadenamiento industrial y regional (*clusters*)²⁰⁷; que han resultado opciones de enclave de mayor valor agregado, que la maquila en sí misma.

²⁰⁶ Hay tres componentes de esta solidaridad que parecen fundamentales: primero, buscar la satisfacción de una base mínima que cubra las necesidades de alimentación, salud y educación, lo que incluye pensiones mínimas; segundo, la generación de oportunidades para todos, principalmente en materia de educación y capacitación, ya que es el prerrequisito indispensable para ampliar el acceso al empleo de calidad; y tercero, construir un marco más equilibrado de relaciones entre los actores sociales. Esto implica la formación de actores colectivos autónomos y representativos, así como promover la participación de los grupos excluidos (Tokman, 2004: 176).

²⁰⁷ Grupo de empresas dentro una concentración geográfica que están interconectadas; pueden existir, además, suministradores e instituciones asociadas en un campo particular. Se considera que los clústeres aumentan la productividad con la que las empresas pueden competir a nivel nacional y mundial.

En general, se pueden identificar al menos tres tipos de clústeres de empresas, sobre la base de distintos tipos de conocimiento que podrían diseñarse e impulsarse en México:

1. ***Clusters de endowment factorial:*** agrupaciones creadas debido a la existencia de ventajas comparativas, pudiendo estar asociadas a elementos geográficos particulares, como por ejemplo, el clúster vitivinícola de California o el clúster del cuero y el calzado en Guanajuato o el clúster de tejido de punto en Michoacán, el clúster del tequila en Jalisco, el de Mezcal y Tejidos en Oaxaca, etc. Estos mercados “naturales” deben ser capaces de encontrar mayor salida al mercado exterior y una mayor participación del mercado interno. Replantear la discusión de los mecanismos de apertura y del apoyo a los microempresarios conectados debe ser nuevamente parte de la discusión y el diálogo, para que la competitividad y los empleos que se generan alrededor no sean anulados con la retórica de que la única forma de lograr la competitividad es vía la apertura y la desprotección en el corto plazo.
2. ***Tecno-clusters:*** son agrupaciones orientadas a la alta tecnología, bien adaptadas a la economía del conocimiento, y suelen tener como núcleo a universidades de renombre y centros de investigación. Potenciar la investigación científica de nuestros centros académicos, pero al mismo tiempo tratar de generar los mecanismos necesarios para que estas investigaciones, cuando sea el caso, puedan ser implementadas y se perciban como mejoras en la sociedad mediante aplicaciones. Mejorar los mecanismos e incentivos para la innovación, las patentes y las aplicaciones en mercado, buscando involucrar a la iniciativa privada en más proyectos. La idea aquí es apuntalar Clústeres ligados a la tecnología, la innovación y las industrias de vanguardia; por ejemplo, el clúster de aeronáutica instalado en Querétaro proyecta un gran crecimiento en ciencia y tecnología que aplicada a la innovación en los procesos productivos que México esté desarrollando, pueden situar la atracción de inversión extranjera en nuevas áreas y nichos de oportunidad con ventajas que pueden crecer con los años, proyectando modernidad y desarrollo tecnológico, no sólo en la industria automotriz; sino en otras áreas de punta y de innovación científica y tecnológica.
3. ***Clusters basados en Know How histórico:*** estos grupos se basan en actividades más tradicionales que mantienen su ventaja en el saber hacer a lo largo de los años, y en el caso de algunos de ellos, a lo largo de los siglos. A menudo son industrias específicas relacionadas con alguna actividad productiva o con los servicios, cuando se mezcla con el endowment factorial, pueden crear un atractivo global que represente muchos ingresos como el petróleo, el turismo, la cultura, la gastronomía, etc.

Como sabemos, una de las grandes dificultades que enfrenta el mercado de trabajo en México está relacionada con el estancamiento de la productividad, incluso en áreas que se dedican a la exportación; dado este estancamiento, una política de mejores salarios parece utópica en el contexto de la competencia internacional. Al respecto, los clústeres tienen el potencial de afectar a la competencia de cinco maneras:

- Por el aumento de la productividad de las empresas del grupo,
- Por impulsar la innovación en el campo
- Por estimular nuevas empresas en el campo
- Por reducir comportamientos oportunistas
- Por aumentar la presión de coordinación entre empresas

Al respecto, las recetas que profundizan la liberalización del mercado de trabajo en México, resultarán cortas e inapropiadas para una estructura laboral tan desigual y heterogénea.

Desde la perspectiva empresarial y dado el marco de consecución de rentabilidad y competencia que rige el funcionamiento global, los cuestionamientos serían muchos, particularmente los defensores del *status quo* actual y los *policy makers*, cuestionarían el objetivo de orientar una política de desarrollo prioritariamente en el sentido del empleo. La posición que aquí se defiende, está relacionada con que el empleo decente y estable, más que la ocupación precaria, funciona como una variable *bisagra o vaso comunicante* que refleja la salud entre el comportamiento económico y el avance social. Una variable real que es capaz de aterrizar los logros macroeconómicos en el mejoramiento del nivel de vida de los habitantes, para la inmensa mayoría de la población es su única fuente de generación de riqueza, así que los ingresos por trabajo son la fuente principal de participación de la distribución del producto, y mecanismo de movilidad social para casi todos los mexicanos. Al respecto, parece imposible reducir de forma consistente la desigualdad y la pobreza, con empleos que privilegian la informalidad, la inestabilidad, los bajos ingresos, y la precariedad. Por lo que consideramos necesario y urgente replantear la discusión de las políticas del modelo de negocios e inserción del país, primero dentro del contexto de un mayor crecimiento y en segundo lugar de uno más incluyente que persiga el arrastre, donde así sea posible, de las cadenas productivas, industriales y sectoriales que contribuyan a detonar flujos de empleos mayores, no sólo mirando el mercado externo, sino también, dimensionando las ventajas de apuntalar el mercado interno; ya que el empleo es una variable básica en la explicación de la generación, distribución y consumo de la riqueza.

Si dos tercios de los ocupados en México presentan en sus trabajos algún grado de informalidad, de muchas formas se están limitando los medios para generar tal riqueza. Razonando que en el contexto global la permanencia en determinado puesto de trabajo se vincula con la educación, la capacitación, la productividad y la empleabilidad. Si estos trabajadores en un balance de su nivel de ingresos, poder adquisitivo, tipo de contrato, condiciones de seguridad social, protección, antigüedad, capacidad de ahorro, capital de trabajo, tipo de empresa para que laboran, etc., presentan un deterioro en el tiempo, como demuestra el proceso de precarización en las últimas décadas. Nos guste aceptarlo o no, estamos al mismo tiempo, en la presencia de un complejo proceso de empobrecimiento de la principal herramienta que la gran mayoría de mexicanos posee para mejorar su condición de vida: el trabajo. Si en este se presenta obsolescencia, desprotección y abandono, existirá al mismo tiempo un mecanismo de exclusión, lo que dificulta la salida de la pobreza al tiempo que restringe la movilidad social.

IV.4.1 Respeto a los Salarios y los incentivos para crear empleos.

Podemos cerrar el apartado reflexionando en torno a la pérdida acumulada del poder adquisitivo de los salarios y qué propuestas existen al respecto para México.

Si bien en las grandes empresas los salarios no representan más que una pequeña parte de los costos de producción, lo que significa grandes ganancias con respecto a los salarios, en la mayor parte de la estructura empresarial compuesta por micros, pequeñas y medianas empresas, así como en el gobierno, donde laboran en conjunto la mayor parte de los trabajadores nacionales, los salarios representan una mayor parte de sus costos (Román Morales, 2007:82), por lo que la “demanda popular” de resarcir de forma inmediata la pérdida acumulada de los salarios, puede resultar contraproducente.

El aumento de los salarios no puede darse a la vieja usanza: “por decreto”; la respuesta del financiamiento salarial, si es que una política así fuera a implementarse, tendría que evaluar las condiciones reales en que se encuentra la economía, la estructura de ocupación y empleo de la que dependen los ingresos y salarios de los trabajadores y la política macroeconómica donde se insertan. Nuevamente regresaríamos al centro de las propuestas que vinculan el camino correcto para construir soluciones a mediano y largo plazo, con la necesidad de partir de una visión más amplia de la problemática, ya que está creció pegada a los pilares sobre los que se trazó el NME y las reformas para insertar el modelo exportador de los noventas en el marco global.

De acuerdo a los datos de la ENOE, si bien cerca del 62% de la población ocupada total vive de ingresos salariales (el porcentaje sube al 69% en áreas más urbanizadas pero cae a 55% en las menos urbanizadas), un poco más del 38% del total vive de ingresos no salariales. En el mismo tenor, el 62% del total de trabajadores subordinados y remunerados a nivel nacional percibe hasta 3 salarios mínimos (este porcentaje baja hasta 54% en las localidades mayores a 100 mil habitantes, pero sube a 71% en las áreas menos urbanizadas), por lo que propiamente dos terceras partes de la población mexicana percibe salarios, lo grave es que un porcentaje creciente lo hace en condiciones cada vez más desfavorables, no sólo se aprecian bajos ingresos y poder adquisitivo en lento deterioro; sino el crecimiento del porcentaje de ocupados por cuenta propia y en micronegocios que de forma natural enfrentan precarización en las condiciones laborales (tipo de contrato, seguridad social, etc.)²⁰⁸

Como se explicó en esta investigación (Cuadro 17), más del 54% del cambio positivo de la ocupación en el sexenio de Felipe Calderón, se relaciona con el ensanchamiento del sector de los hogares (43.8% del sector informal, 6.4% del trabajo doméstico remunerado y un 4.5% de la agricultura de subsistencia). El crecimiento de este sector dista mucho de generar los empleos de calidad que puedan ligarse a medidas “tradicionales” de productividad. Por

²⁰⁸ El que en México sólo una cuarta parte del Ingreso nacional sean salarios, mientras que en los países ricos esta llega a ser el 80%, no significa que aquí el remanente refleje ganancias empresariales. El Ingreso nacional (remuneración de asalariados + excedente bruto de explotación), es tan bajo no sólo debido a los deteriorados salarios, sino porque en él se contabilizan los ingresos de los ejidatarios, productores comunales, cooperativistas, trabajadores por cuenta propia, microempresarios, etc. (Román, M.: 80). Si un porcentaje importante, 4 de cada 10 ocupados en México, vive de ingresos no salariales, no se puede pedir que el excedente bruto de explotación se reduzca a porcentajes similares al de los países ricos.

ende, al razonamiento generalizado que conecta el bajo nivel de los salarios en México, con la necesidad de incrementos en la productividad, se le deben hacer dos señalamientos importantes:

PRIMERO. Cualquier medición de la productividad para el *conjunto* de la economía mexicana debe tomarse con mucha cautela, no sólo porque la medición de la misma enfrenta dificultades particulares²⁰⁹, sino porque hablamos de una economía con sectores económicos e industriales con estructuras de producción muy heterogéneas. Existen comparativos de productividad para la maquila en México o para el sector manufacturero, pero cualquier intento de medir y comparar la productividad entra a un área fangosa conforme nos acercamos a lo que entendemos como informal, donde se ha dado el mayor crecimiento de la ocupación total nacional.²¹⁰

SEGUNDO. En datos de la ENOE, para el 2012, cerca del 41% de población ocupada se ocupa en micronegocios, en ellos las dificultades para incrementar la productividad coexisten no sólo con las formas de medirla, sino con dificultades de acceso a financiamiento, poca o nula capacitación, poca o nula estabilidad laboral, poca o nula seguridad social y la presencia de muchas de las formas que adquiere la precarización del trabajo.

Más allá de las complicaciones aparejadas a estos señalamientos, nos parece interesante destacar las reflexiones de (Morales, R. 2007) y de (Salas, C. 2007) como propuestas posibles, en la búsqueda y construcción de un contexto donde puedan producirse mejoras de los salarios reales para el caso mexicano.

En el primer caso se busca resarcir el poder de compra de los asalariados sin que esto inhiba la generación de empleos y enfrentar el control oligopólico de la economía, mediante la transferencia de recursos de los sectores más a los menos poderosos económicamente. En esta propuesta 4 criterios definen la política salarial:

a) La inflación. Se debe buscar ponderar a un mismo nivel tanto la inflación constatada como la prevista, la idea es que si se ponderan por igual ambas inflaciones, lo que se gane o pierda en poder de compra en un período se compensará en el período siguiente en sentido inverso.

b) La productividad (considerada para las mediciones como el PIB por trabajador en una rama, región, o tamaño de establecimiento específico). En esta instancia, la relación entre salarios y productividad podría extenderse pensando en un reparto social de utilidades entre las empresas del sector privado a partir de una bolsa conformada por contribuciones del conjunto de ellas (las que tengan beneficios netos), repartidos por el IMSS entre el conjunto de cotizantes asalariados perceptores de hasta cierto nivel de salario mínimo.

La idea de individualizar la distribución de los beneficios a nivel de la empresa, es poder vincular los salarios al crecimiento del PIB por trabajador, considerando la ponderación de: i) la evolución nacional, ii) rama en cuestión, iii) la región o Estado y d) tamaño de

²⁰⁹ Hernández Laos, E., (2007), “La productividad multifactorial: concepto, medición y significado”, en Economía, Teoría y Práctica, Nueva Época, No. 26, Enero-Junio 2007.

²¹⁰ La productividad de la mano de obra es baja en México y en general en América latina, pero la forma de medirla entre sectores e industrias acarrea dificultades señaladas en no pocos estudios.

establecimiento, con lo que por primera vez se trataría de introducir un mecanismo que tome en cuenta la heterogénea estructura ocupacional del empleo y la ocupación en México, buscando repartir de otras formas los frutos de los ganadores. Es lógico que para que este aspecto funcione el papel y la negociación entre empresas y sindicatos se vuelve necesario para seleccionar y estimar las variables.

c) La productividad propia de la empresa. La idea es que, por ejemplo, las microempresas con bajos aumentos de productividad, en regiones deprimidas y en ramas con dificultades o en crisis, sean apoyadas por las empresas que se encuentran en ramas dinámicas o en expansión, que experimentan mayores aumentos de productividad.

La idea es que el incremento salarial variará por región, sector y tamaño de establecimiento, generándose un efecto de compensación entre todos ellos: cada empresa contribuiría en función de su ubicación en los factores mencionados, por lo que la aportación de las grandes empresas apoyaría el incremento de los salarios en las pequeñas, las regiones más productivas favorecerían el crecimiento de las menos productivas, y los sectores más dinámicos empujarían la mejoría de los demás.

Para esta investigación esto también podría ocurrir *por transferencias de tecnología o por apoyos del gobierno para apoyar el salto tecnológico cuando exista un mercado al que no pueden acceder por falta de competitividad*. Si esto fuera posible, al mismo tiempo se estaría diseñando un mecanismo para generar arrastre de cadenas productivas y empleo regional que en el contexto del NME se ha perdido.

d) La definición de un criterio institucional para que sea factible la recuperación salarial gradual, constante y estable que hasta la fecha no existe. Por ejemplo, se podría incrementar el salario en un factor “ β ” de compensación para los que tienen percepciones más bajas por la pérdida acumulada de poder adquisitivo.

Nos parece, de acuerdo a esta investigación, que de forma natural las categorías para una política de este tipo serían las categorías de ocupados que perciben de 1 y hasta 2 salarios mínimos).²¹¹ El financiamiento para este ítem podría derivarse de un impuesto especial sobre dispersión salarial o mediante un ajuste fiscal que grave a los más ricos y transfiera eficazmente hacia los sectores de menores percepciones.

e) Nuestra investigación tampoco considera descabellado realizar un extenso y profundo estudio (mapeo) a nivel estatal y nacional, con la finalidad de detectar a las industrias y empresas ganadoras en el contexto de las reformas del NME, tanto nacionales como multinacionales; aquellas cuyos márgenes de ganancia y crecimiento existente, permitan la posibilidad de pagar mayores salarios y ofrecer mejores condiciones laborales, pero que debido a la desprotección que ha sufrido el trabajador en los últimos años y a la informalización de las relaciones laborales, han encontrado como aprovechar los vacíos legales existentes: outsourcing, contratos temporales, falta de antigüedad ligada al contrato, no inscripción en la seguridad social, etc.) Lo que les ha permitido obtener considerables márgenes de ganancia a costa de lastimar los derechos del trabajador, y que dados sus

²¹¹ Todavía el 12.5 de los ocupados totales en el país gana hasta 1 S.M y el 35% de la población ocupada en el país, gana hasta 2 S.M.

resultados operativos, ofrecer una estructura de salarios más competitivos no afectaría en mayor medida su rentabilidad.

El problema aquí, recae en que por naturaleza ellas argumentan que cumplen con la legislación vigente y con la seguridad social que exige la ley, y muchas veces así es; pero existe una falla en la estructura legal, ya que no existen formas de que se les obligue a pagar mejores salarios en condiciones de mercados competitivos y dada el excedente de mano de obra no existen condiciones para hacerlo.

Sin embargo, en este contexto, los incentivos que generan estos bajos salarios empujan a que muchos trabajadores encuentren más conveniente desplazarse a alguna esfera del sector informal, que trabajar para un grupo empresarial que si podría pagar mejores salarios formales pero que no tiene ni incentivos, ni obligaciones legales o fiscales para hacerlo. Esto crea otra dificultad adicional, en muchas de las ocupaciones en micronegocios ligadas a la informalidad, los trabajadores encuentran más atractivo el dinero que ganan en la calle, que el salario que les paga, por ejemplo, Walmart, por lo que un considerable volumen de ocupados, dada la tendencia generalizada de terciarización de la economía, no está generando ahorro para un futuro en el que demandarán distintas coberturas sociales.

Si bien la cantidad de ocupaciones que generan el total de este tipo de empresas ganadoras, en un país en que las MiPymes generan el 80% del empleo, es proporcionalmente menor. No resulta defendible el mito de que estos capitales se retirarían de nuestro país, si se les obligará a pagar salarios más competitivos, en virtud del exorbitante margen de ganancia, el crecimiento y las perspectivas de crecimiento que encuentran en México.

Por eso creemos que existen los incentivos para realizar un profundo estudio de las tácticas y estrategias que emplean las grandes empresas en territorio nacional, tanto nacionales como MN'S (cómo redistribuyen ganancias, cuanto empleo generan, de qué tipo, cuánto pagan comparativamente, cuanta inversión generan, cuantos impuestos pagan, de qué exenciones gozan, cuanta investigación y desarrollo generan, cuantos insumos de la cadena productiva nacional arrastran, cuando este sea el caso, etc.).

Pensemos, sólo para ejemplificar, en las tiendas de autoservicio: Walmart, Sam's club, Home Depot, Chedraui, etc., o en los empleos que genera y las condiciones laborales en que se desempeñan muchos jóvenes mexicanos, dentro de un ganador global en que se ha convertido la Banca afincada en el país, condiciones que no se parecen, en ningún sentido, a las que implementan las mismas instituciones en sus países de origen (Banamex-Citibank, HSBC, Santander, Bancomer-BBVA, Banorte, etc.).

La industria minera y sus empresas puede ser otro excelente ejemplo del abuso y explotación de que muchos trabajadores son objetos por una mala legislación o por la deficiencia en las leyes laborales del país que nos recuerdan las condiciones de la época colonial, y que producen beneficios exorbitantes cuyos frutos sólo parecen ver las empresas a quienes se les otorgan las concesiones.

f) Esta investigación considera que el gobierno mexicano debe identificar cuáles son los empleos que más pueden coadyuvar al desarrollo, dado el contexto específico del país y la naturaleza de la mano de obra entre regiones, buscando remover o compensar las barreras

a la creación de este tipo de empleos por parte del sector privado (e incluso favorecer la inversión pública, siempre y cuando esta aterrice en la creación de valor agregado, por ejemplo en generación y mantenimiento de infraestructura y no a costa de engrosar el abultado aparato burocrático). Es decir, las políticas laborales no deben convertirse en obstáculo para la creación de empleos; además, deben permitir la participación y brindar protección social a los más vulnerables.

El proceso de precarización ha operado como forma de inserción global y es parte componente de la naturaleza del modelo adoptado e implementado en México, en nuestra opinión se ha justificado de forma errónea, con el argumento de la “necesidad” de competitividad empresarial para el país en un contexto de mayor exigencia global en procesos y productos, lo que ha llevado a muchas regiones emergentes a una carrera frenética en sentido inverso, donde se deja de mirar como mecanismo inicial de salida la innovación, la mejora de procesos, la inversión en infraestructura, las condiciones laborales del trabajador, el apoyo y la promoción de la inversión en ciencia y tecnología, la formación de cuadros profesionales ligados a la innovación, ingeniería y ciencia en general, los incentivos al tipo de empleo generado, etc. Se ha puesto atención, primordialmente, a los mecanismos y reformas que permitan abaratar los costos de producción de la empresa, demeritando el efecto negativo que la desprotección del trabajo pueda acarrear en la economía, sobrestimando las bondades que sobre la ocupación y los ingresos del trabajador, plantea la mayor flexibilidad del mercado laboral.

Esta investigación insiste en que los empleos y la posibilidad de una política de empleo a nivel nacional deben discutirse como piedra angular del desarrollo, justamente como sostiene el Informe sobre el desarrollo mundial del 2013.

Finalmente, las políticas sugeridas en la reforma laboral recientemente aprobada, sólo tocan y buscan modificar los aspectos más superfluos de la compleja problemática del heterogéneo mercado de trabajo en México, por lo que resultarán completamente insuficientes, no sólo para revertir el proceso de precarización ampliamente descrito en las conclusiones de esta investigación, sino tan sólo para frenar su profundización y avance.

V. CONCLUSIONES

V.1 Generales

La conclusión general de esta investigación, es que a la par de la implementación de las reformas del llamado NME y del proceso de globalización desde finales de los ochentas, el mercado de trabajo en México ha sufrido profundas transformaciones. Al respecto destaca la presencia, crecimiento y consolidación de un amplio y complejo proceso de precarización en la mayor parte del mercado de trabajo, tanto en el tipo de ocupaciones, como en las condiciones laborales (acceso a salud, prestaciones y seguridad social) en que son desempeñadas, por lo que de forma paralela al crecimiento de las trabajos asociadas a la informalidad, existe una informalización de las relaciones laborales en muchas áreas.

Las razones de este proceso incluyen causas estructurales, tanto desde la oferta como de la demanda y resultan consecuencias indirectas de las reformas y políticas que se profundizaron desde finales de los ochentas

Del lado de la oferta, en 1950 ocupábamos el décimo séptimo lugar en el mundo de acuerdo al tamaño de la población (25.7 millones de habitantes); para 1970 alcanzábamos los 48.2 millones; para 1990 los 81.2 millones; para el año 2010 los 112.3 millones y para el segundo trimestre del 2012, los 114.9 millones de habitantes. Esto implica que la población se ha multiplicado 4.4 veces en 6 décadas, lo que nos coloca en la actualidad como el onceavo país más poblado del mundo, posición que mantendremos hasta el 2050 según la ONU.

Los cambios transformaron la pirámide poblacional de las últimas 3 décadas, el porcentaje de habitantes en edades de 15 a 64 años (edad productiva) pasó de 57.2% en 1990 a 64.4% en 2010; mientras que el porcentaje de población de 14 años o menos se redujo de 38.6% a 29.3%, y la población mayor de 65 años ha aumentado de 4.2% a 6.3%.

El país asiste en la actualidad a un boom de la población en edades productivas (bono demográfico) y consolida un notorio proceso de urbanización desde el siglo pasado. De los 114.9 millones de habitantes que registra el país para el segundo trimestre del 2012, 88.2 millones habitaban en localidades clasificadas como urbanas: 54.9 millones en las que tienen más de 100 mil habitantes (áreas más urbanizadas), 17.02 millones en localidades de 15 mil a 99,999 habitantes (urbano medio) y 16.3 millones en localidades de 2500 a 15 mil habitantes (urbano bajo). Destaca que todavía 26.6 millones de personas (el 23.2% de la población), habita en cerca de 189,000 pequeñas localidades a lo largo y ancho del país con menos de 2500 habitantes (zonas rurales); número que contrasta radicalmente contra las 131 localidades de más de 100 mil habitantes que existen en México y que concentran casi la mitad de la población (47.8%).

Del lado de la demanda, los cambios demográficos se han dado en el contexto de un pírrico crecimiento económico, por lo que la economía del país ha generado muy pocos empleos en los últimos 4 sexenios. El crecimiento del PIB fue: 3.1% promedio anual con Carlos Salinas de Gortari, 3.5% con Ernesto Zedillo, 2.15% con Vicente Fox y 1.98% con Felipe Calderón (2.23% promedio anual para el período, 1988-2012).

Por su parte, la tasa de crecimiento anual del PIB per cápita por sexenio ha sido todavía más baja: 1.47 con Carlos Salinas de Gortari, 1.92% con Ernesto Zedillo, 0.69% con Vicente Fox y 0.64% con Felipe Calderón²¹².

El bajo crecimiento del PIB ha traído aparejado una demanda muy débil de empleos formales, lo que en un contexto de excedente de mano de obra, ha agravado las dificultades tradicionales del mercado laboral, por lo que se ha vuelto imprescindible adecuar el sistema formal de empleo y seguridad social creado en las décadas anteriores, a la dinámica y necesidades actuales.

Respecto a las transformaciones del mercado de trabajo, en las más de 2 décadas que abarcan los datos de esta investigación y para casi todos los indicadores de las encuestas, se detecta un patrón en el siguiente sentido,: primero existe un avance entre los valores de 1988 y 1991, luego un retroceso entre los valores de 1991 y 1995 (que se ve agravado por el colapso de 1994); luego se registra un avance sólido de 1995 a 2001, seguido de un avance muy lento de 2001 al 2011; en este caso, incluso se muestra un retroceso, sobre todo de 2005 a 2011 y para algunos indicadores; con lo que se regresa a los valores que se tenían a inicios de los noventa, perdiéndose lo que había avanzado hasta 2001. Finalmente, casi todos los indicadores muestran un ligero retroceso del 2011 al 2012.

La importancia de este patrón radica, en que las mejoras asociadas a las reformas del NME se dieron principalmente en la década de los noventa (antes y después de la crisis 94-95), se desaceleraron considerablemente del 2001 al 2011 y casi todos los indicadores caen del 2011 al 2012.

Como sabemos, para el paradigma de productividad, competitividad y eficiencia asociado a las reformas del NME, las políticas de equilibrio presupuestal (no deuda) y monetario (no inflación), se han convertido en los mecanismos centrales para conseguir la anhelada estabilidad, y a partir de esa base buscaban ser detonadores de los procesos de atracción, relocalización y reinversión de capitales.

Si bien estas directrices han permitido estabilidad macroeconómica y han dado certidumbre a las inversiones, han resultado completamente insuficientes para detonar el crecimiento económico, dentro de una economía con un mercado laboral con abundante mano de obra y gigantescos resquicios en la estructura legal para la gran mayoría de trabajadores no protegidos.

Ante la persistencia de las fallas de un modelo que no produce el arrastre de empleos que inicialmente vislumbraba, el mercado laboral ha desbordado las válvulas de escape tradicionales (salidas de emergencia), si bien esto ha permitido quitarle presión al modelo; ha transformando lentamente y de forma negativa, en muchos aspectos, el mercado de trabajo en México, empujándolo a un amplio y complejo proceso de precarización.

²¹² Con base en los datos de la serie histórica del Sistema de Cuentas Nacionales del INEGI.

Como válvulas destacan: la migración externa, el ensanchamiento inusitado del sector informal, el crecimiento de la ocupación en microunidades de negocios (sobre todo en períodos de considerable disminución de la actividad económica), el avance de los trabajadores independientes, el aumento del número y porcentaje de ocupados que trabajan a la sombra de distintas formas de informalidad laboral, etc.

Por otro lado, en realidad el mercado de trabajo en México y otros países del mundo es muy heterogéneo, lo que ha provocado que existan discusiones respecto a las características del fenómeno de precarización; así como alrededor de las mediciones y sesgos que presenta el mismo.²¹³

Algunos estudios vinculan la precarización con las ocupaciones de baja remuneración **(Rendón y Salas, 2004)**, pero otros estudios la vinculan con el deterioro de las condiciones de trabajo, o incluso con el establecimiento de relaciones laborales en condiciones poco favorables al trabajador, como el tiempo parcial, trabajo sin beneficios sociales, empleo de forma temporal, etc. **(Rojas y Salas, 2004)**.

En esta investigación, localizamos elementos de ambas concepciones; además, por un lado detectamos la persistencia y por el otro la ampliación del fenómeno de la precarización del mercado laboral en México. La persistencia ocurre a la par de la implementación de las reformas (acabadas o no) del NME y la ampliación se asocia a las condiciones de empleo, subempleo y desempleo que enfrenta el trabajador; a la inseguridad e incertidumbre que existe en el ámbito ocupacional, a la falta de cobertura y garantía de las condiciones socioeconómicas mínimas y suficientes para una supervivencia digna, al crecimiento de la informalización de las relaciones laborales y a la extensión de las mediciones hacia el concepto de informalidad ampliada.

Concluimos que no sólo es clara la presencia de un proceso de precarización del mercado de trabajo en México durante las últimas 2 décadas (persistencia, profundización y ampliación); sino que a partir de los resultados del análisis de los indicadores de las encuestas, podemos darle seguimiento a partir de 5 grandes apartados dentro de la ENOE, y un apartado extra referido a la migración.

V.2 Respecto a los Ingresos y el poder adquisitivo de los salarios.

Los datos sobre ingresos mejoran en las áreas más urbanizadas y cuando se separa a los trabajadores subordinados y remunerados de los ocupados totales. La mayor parte de los ocupados del país que reside en áreas más urbanizadas percibe entre 2 y 3 SM (24.3%); mientras que en áreas menos urbanizadas la mayor parte percibe entre 1 y 2 SM (25.7%).

En general, detectamos una mejora en la estructura de ingresos de la población ocupada en México a partir de sus percepciones en salarios mínimos, sobre todo en la disminución del porcentaje de los que perciben hasta 1 SM (de 18% en 1991 a 13.9% en 2012) y de los que

²¹³ Se debe al ensayo de Gerry Rodgers (1989), "Precarious work in Western Europe", donde se buscaba dimensionar las características del trabajo estándar versus el trabajo precario (atípico); así como las múltiples dimensiones de la precariedad laboral.

perciben de 1 hasta 2 SM (de 35.4% en 1991 a 22.6% en 2012), Así como en el aumento del porcentaje de los que perciben de 2 y hasta 3 SM (de 14.5% en 1995 a 21.8% en 2012), como de los que perciben de 3 y hasta 5 SM (de 9.5% en 1995 a 15.1% en 2012). El avance en las categorías en general se volvió muy lento desde el 2001 y más claramente desde el 2005 (cuando incluso retrocede); finalmente, para la categoría de los que perciben más de 5 SM, el avance es pírrico (de 6.9% en 1991 a 10.5% en 2001, y luego a 7.9% para 2012).

Desagregando, para el 2012, un 13.9% de los ocupados totales percibe hasta 1 SM (1,869 pesos corrientes); un 23.4% Más de 1 y hasta 2 SM (3,739 pesos corrientes); un 21.2% Más de 2 y hasta 3 SM (5,609 pesos corrientes); un 15% más 3 y hasta 5 SM y tan sólo un 7.9% de los ocupados totales percibe más de 5 SM. A pesar de la reconfiguración observada, todavía el 60% de los ocupados totales en México tienen percepciones de hasta 3 SM, un 8.3% no recibe ingresos y sólo un ínfimo porcentaje del total (7.9%) recibe ingresos por encima de los 5 SM (9,348 pesos corrientes).

Respecto al poder adquisitivo de los salarios

Cualquier mejoría relativa en las percepciones de los ocupados resulta eclipsada cuando se analiza la evolución y desgaste del poder adquisitivo del SM en el mismo período. La razón es que la evolución de los precios en general y de los precios de la canasta básica en particular, han estado consistentemente por arriba de los incrementos aprobados para el salario mínimo en los últimos 4 sexenios

No se puede negar que al inicio de la profundización de las reformas del NME, existe una mejora considerable e inusual del índice inflacionario (de 159.2% en 1987 a 51.7% en 1988 y a 21.7% en 1989), estos registros constituyen un antes y un después para el funcionamiento de las políticas de contención de la inflación, ante las cuales resulta innegable aceptar que el ritmo de deterioro se vuelve menor. Sin embargo, tomando el período en su conjunto e incluyendo los despegues inflacionarios que han existido en los momentos de crisis, la descomposición se ha seguido presentando.

Haciendo uso de las estadísticas oficiales, de 1989 a 2012, cada año el salario mínimo se ha deteriorado 2.4% en promedio respecto al indicador de la inflación (INPC) y 3.4% promedio respecto al de la canasta básica. Por lo que los incrementos anuales reflejan un rezago acumulado del **57%** en el caso del SM y de casi el **80%** para la canasta básica. No suele señalarse, pero la estrategia asociada al NME también ha fallado en la contención del deterioro del poder adquisitivo, pero sobre todo en la recuperación del mismo.

V.3 Respecto al acceso a las instituciones de salud de los ocupados totales.

Otra forma que distingue la precarización del mercado laboral, está relacionada con el acceso a las instituciones de salud de los ocupados totales vía laboral. Detectamos que existe un ligero avance de 32.6% en 1995 a 35.6% en 2001, pero desde entonces el porcentaje propiamente no ha avanzado. Lo que implica que para el 2012, casi 2/3 partes de los ocupados en la ENOE (64.4%), no tienen acceso a las instituciones de salud vía laboral.

Esta falta de acceso a las instituciones de salud, a partir del trabajo que desempeñan los ocupados, es otro claro indicio de la debilidad estructural del mercado de trabajo en México y un signo más de la precariedad de su ocupación, lo que coloca a estos trabajadores en una situación de marginalidad y desventaja respecto al resto de mexicanos, y plantea una seria dificultad para el financiamiento presente y futuro del conjunto de la seguridad social.

Como es natural suponer, en las localidades con más de 100 mil habitantes, el porcentaje de los ocupados con acceso a salud mejora (52%); sin embargo, incluso en estas áreas, más de la mitad de la población no tiene acceso a las instituciones de salud. Para las localidades con menos de 100 mil habitantes (menos urbanizadas), resulta dramático que 4 de cada 5 ocupados (78%), no tiene acceso a las instituciones de salud vía laboral.

En el caso de los ocupados en las áreas rurales, subrayamos inicialmente 3 hechos contundentes: 1) El 50% de los ocupados en áreas rurales percibe como máximo 2 SM; 2) El 21% de los ocupados rurales no recibe ingresos y 3) El 85% de los ocupados en áreas rurales no tiene acceso a las instituciones de salud vía laboral.

V.3.1 Respecto al acceso a las instituciones de salud de los trabajadores subordinados y remunerados

Del total de ocupados en la serie unificada de la ENOE, un 62% corresponde a trabajadores subordinados y remunerados, de los cuales la gran mayoría son asalariados (90%). Por sus características estructurales, estos trabajadores pertenecen a la esfera del empleo más que a la de la ocupación.

En la serie unificada de la ENOE, el porcentaje de trabajadores subordinados y remunerados que goza de acceso a las instituciones de salud, propiamente no se ha movido en los últimos 3 sexenios. Sin embargo, en el contexto de la heterogénea estructura laboral en México, también en los empleos considerados “formales” se ha venido reflejando la tendencia del debilitamiento del mercado de trabajo y la presencia de señales que indican la precarización de las relaciones laborales en los empleos formales.

El porcentaje de subordinados y remunerados que tienen acceso a las instituciones de salud vía laboral cayó, de 55.3% en 1995 a 52.8% en 2012, lo que nos señala que apenas la mitad de los que tienen un “empleo formal” tiene acceso a las instituciones de salud.

En las áreas más urbanizadas, el porcentaje de subordinados con acceso a salud cayó de 66.3% a 63.9% y en las áreas menos urbanizadas de 40.2% a 38.3%. En el área rural, sólo el 27% tiene acceso a las instituciones de salud, y sólo un 34% tiene otras prestaciones sociales.

V.4 Respetto al tipo de contrato de los trabajadores subordinados y remunerados

La precarización también se nota a partir del tipo de contrato de que gozan los trabajadores subordinados y remunerados, para el 2012, sólo el 52.2% del total cuenta con contrato escrito; por lo que existe un ligero deterioro respecto al dato del 2001(54.2%) y un avance propiamente nulo respecto al dato de 1995 (51.6%). En la actualidad laboral de nuestro país, casi la mitad del total de los trabajadores subordinados y remunerados (47%), que se consideran lo más formal de nuestro empleo, no cuentan en realidad con contrato escrito.

Las tenencia de un contrato es muy distinta según el área urbana, casi 2 de cada 3 trabajadores subordinados y remunerados tienen contrato escrito en las localidades de más de 100 mil habitantes, pero sólo 1 de cada 3 en localidades de menor población y apenas 1 de cada 4 en el sector rural.

También se aprecia cierta descomposición de acuerdo al tipo de contrato. Los trabajadores con contratos de base o planta disminuyen de 47.3% en 2001 a 42.9% en 2012, a la par que aumentaron los trabajos temporales de 6.7% a 9.0%. Nuevamente la tendencia se refuerza según el área urbana, en las áreas más urbanizadas los trabajadores con contrato de base o planta disminuyeron de 59% a 53.4%; mientras que en las menos urbanizadas permanecen constantes pero apenas el 30% de los subordinados y remunerados en estas localidades cuenta con un contrato de base.

Detectamos, sobre todo del 2001-2012, que al debilitarse la estabilidad de la fuente de trabajo, se acentúa *la tendencia a la informalización de las relaciones laborales*. Por lo que podemos concluir que en el caso mexicano están presentes dos fenómenos: la terciarización de la economía y la tercerización (outsourcing) de las relaciones laborales.

V.5 Respetto a la Subocupación.

La tasa de subocupación es el doble de la tasa de desocupación en casi todo los años del período (1988-2012); además, muestra mayor sensibilidad a los vaivenes del ciclo económico que la tasa de desocupación que en general no es buen indicador para precisar las profundas transformaciones que se observan en el mercado laboral mexicano.

Los valores más altos de subocupación se presentan a lo largo de los últimos 12 años (2000-2012) y dentro del ciclo recesivo más reciente, cuando la tasa pasó de 6.9% en 2007 a 11.1% en 2009; si bien desde entonces ha caído a valores de entre 8 y 9%, no ha regresado a los valores previos a esta última crisis que la situaban por debajo del 7%.

A diferencia de la tasa de desocupación, que siempre tiene registros más altos en áreas más urbanizadas, normalmente la tasa de subocupación presenta mayores registros en las áreas menos urbanizadas. Este hallazgo parece estar en línea con el deterioro existente en otros indicadores que se acentúa en las poblaciones con menos de 100 mil habitantes y particularmente en el sector rural.

V.6 Respecto al Sector informal y la transición hacia una medida ampliada de la informalidad.

Tal vez la manifestación más clara relacionada con la precarización del mercado de trabajo se vincula con el sector informal, esto debido a que el aumento del volumen de la ocupación total, sobre todo en los últimos 2 sexenios, se debe en mayor proporción al aumento de ocupaciones con distintos signos o grados de precarización y no tanto a la generación de empleos decentes bajo el concepto de la OIT.

El número de personas ocupadas en lo que la ENOE clasifica como sector informal (todavía no informalidad ampliada), aumentó de 8.9 millones en 1995, a más de 14.2 millones en 2012; lo que representa un aumento del 60% y una tasa de crecimiento del 3.5% promedio anual.

La tasa de ocupación del sector informal también se elevó, del 27.3% en 1995 al 30% para el segundo trimestre del 2012. Además, desde el 2000, la tasa de ocupación en el sector informal resulta mayor en las áreas menos urbanizadas versus las más urbanizadas y la brecha se ha ido ampliando lentamente desde ese año.

Destaca que la participación porcentual del “sector informal” en el cambio de la ocupación era notoria en los últimos 2 sexenios, representaba el 29.7% del cambio entre 2000-2006, y se elevó hasta el 43.8% del cambio entre 2006 y 2012. Por lo que, añadiendo las otras áreas del sector de los hogares en la ENOE, que claramente reflejaban condiciones de precariedad e informalidad (43.8% del sector informal + 6.4% del trabajo doméstico remunerado + 4.5% de la agricultura de subsistencia). Resulta que más del 54% del cambio de la ocupación en el sexenio de Felipe Calderón se relaciona claramente con el ensanchamiento de la informalidad y del sector de los hogares en las encuestas del INEGI. Por donde se mirara la tendencia hacia una aceleración de la descomposición del mercado laboral parecía notoria.

El puro crecimiento del sector informal nos mostraba ya, que en los últimos 3 sexenios, las ocupaciones que generaba mayoritariamente la economía mexicana se alejaban considerablemente de los empleos de calidad que un modelo económico de enclave exportador debería tener. Por lo que presumir en los foros internacionales el éxito del modelo exportador mexicano, limitando el análisis de los resultados generales de la estrategia, al monto y volumen de las exportaciones del país que superan a las del resto de A.L., resulta una declaración miope y triunfalista.

Desde la óptica de esta investigación y para el mercado de trabajo, el modelo exportador mexicano ha sido incapaz de generar encadenamientos productivos inclusivos, por lo que las exportaciones no empujan al resto de la economía nacional; además de que la estructura del modelo global de negocios del país aterriza en un crecimiento del producto por año muy mediocre (2.23% promedio en los últimos 24 años).

Por otro lado, las ganancias de este crecimiento mediocre se concentran de forma considerable en unos cuantos sectores monopólicos y oligopólicos nacionales, y en un conglomerado de empresas multinacionales de enclave exportador situadas en México, que

aprovechan las ventajas de la heterogénea estructura mexicana, el exceso de oferta de mano de obra, los bajos salarios, las desigualdades regionales, un marco legal endeble, poca vigilancia del cumplimiento de la protección social legalmente establecida, y el pensamiento de que una tendencia hacia la flexibilización del mercado de trabajo es la vía correcta para contrarrestar el déficit ocupacional.

Dado que el éxito del modelo exportador no permea el mercado laboral en México, los incentivos de una gran mayoría de trabajadores se han volcado hacia la emigración a los USA; y en sentido interno, ante el déficit de empleo decente, los mexicanos han salido a trabajar dentro de una enorme y amplia cadena de ocupaciones, muchas de ellas ligadas a la esfera informal.

Para esta investigación, el aumento del peso en la participación porcentual del cambio en la ocupación del sector informal, de las microunidades de negocios y de los trabajadores domésticos remunerados entre 2000 y 2012, sólo resalta la necesidad de los mexicanos por encontrar algún tipo de ocupación remunerada en contextos adversos. Pero no debe dejar de señalarse que este tipo de ocupaciones adolecen de las prestaciones y seguridad social que los empleos del sector formal deberían proveer.

En meses recientes, con la intención de reconocer al fenómeno de la informalidad un crecimiento notorio en los últimos años, y con la idea de mejorar su comprensión, dimensión y avances. El INEGI planteó dar seguimiento a una medición ampliada de la informalidad y una tasa de informalidad ampliada.²¹⁴

En realidad este *medición ampliada de la informalidad (empleo informal)* que recientemente el añadió el INEGI, sólo agrega a la definición y medición de ocupación en el sector informal las siguientes categorías: **1)** El trabajo no protegido en la actividad agrícola; **2)** El trabajo en el servicio doméstico remunerado de los hogares (esta categoría ya aparecían en la ENOE dentro del sector de los hogares, pero aparecía separada del sector informal) y **3)** La parte de los trabajadores subordinados que, trabajando para unidades formales, lo están haciendo bajo formas que eluden el registro ante la seguridad social (este indicador también se seguía en la ENOE, pero dentro del registro de disponibilidad de contrato y tipo de contrato, por lo que quedaba fuera del sector informal).

Para el IV trimestre del 2012, con la medición tradicional de la ENOE, los ocupados en *el sector informal* ascendían a 13.5 millones de mexicanos, lo que representaba el **27.9%** del total de ocupados (**tasa de ocupación en el sector informal**); mientras que con las mediciones ampliadas de la informalidad (agregando las 3 categorías anteriores al sector informal), la cifra de *empleo informal* asciende a 28.9 millones de mexicanos, lo que representa el **59.8%** de la población ocupada total (**tasa de informalidad laboral**).

Con esta ampliación, el INEGI acepta que cerca del 60% de la población ocupada total se encuentra dentro de la esfera o contexto de la informalidad y sólo un 40% del total de ocupados podrían considerarse formales; se acepta de muchas formas lo que en esta investigación se había encontrado con los propios indicadores de la ENOE, ya que

²¹⁴ <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/12/11/mas-29-millones-trabajan-informalidad>

subrayamos que tomando en cuenta otros indicadores de la propia encuesta, la esfera de lo informal se ampliaba notoriamente; por lo que la medición tradicional del “sector informal” ***podría estar subestimando en casi el 100% la dimensión del fenómeno.***

La dimensión de la descomposición aparece en distintos registros, si tomamos los trabajadores totales (permanentes y eventuales) asegurados en el IMSS como un indicador aproximado de los empleos netos o nuevas plazas formales creadas con registro y seguridad social; lo más cercano al indicador de empleo decente de la (OIT); tenemos que del segundo trimestre de 2006 al segundo trimestre del 2012, existe un aumento de 2.25 millones de empleos formales, pero en el mismo lapso la ocupación aumentó 6.23 millones, por lo que el cambio de los ocupados con empleos formales apenas representa el 36% del cambio de los ocupados totales (valor muy parecido al 35.1% de los ocupados totales con acceso a seguridad social en la ENOE. ***Por lo que 6 de cada 10 ocupados, del 2006 al 2012, eran reflejo del proceso de precarización y estaban siendo tocados por algún aspecto de informalización de las relaciones laborales.***

En las conclusiones de esta investigación, se advertían la necesidad de alguna(s) medida(s) de informalidad ampliada. Resaltamos al respecto que, mientras el INEGI modifica, amplia y reconoce este vacío hacia finales del 2012; para este trabajo es claro que en los indicadores de la ENOE unificada ya mostraban esta descomposición desde inicios del nuevo milenio.

Si bien la dimensión del **sector informal** de la ENOE se queda corta respecto a la medición de **informalidad ampliada**; podría agregarse que el número de ocupados en el sector informal representa más de seis veces el número de desocupados del país, por lo que observar la medida tradicional de desocupación, como principal indicador de la salud del mercado laboral en México, puede resultar muy impreciso.

Por otro lado, la ocupación se ha ido concentrando cada vez más en el sector terciario (o de servicios) de la economía y en actividades ligadas a una baja dotación de capital-trabajo (trabajadores independientes y/o en microunidades de negocios), donde se presenta, en general, baja productividad, bajo valor agregado, bajos salarios y condiciones de informalidad ampliada.

Para ubicar que puede existir un sesgo considerable si sólo se analizan los indicadores tradicionales, basta señalar que en los registros de los últimos 2 sexenios, México tiene un número muy similar y para algunos años mayor de trabajadores domésticos remunerados en hogar (propia sin prestación alguna), que desocupados. Por lo que insistir en citar la tasa de desocupación en nuestro país como salud del mercado laboral y compararla contra otros países de la OCDE, lo que es muy común escuchar en los medios masivos de comunicación, puede ser interpretado como deliberadamente tendencioso.

debe señalarse que constituye un mejor retrato de su país, ya que Si bien existe 2.1 millones de alemanes desocupados y por ende su tasa de desocupación es cercana al 5%, igual o mayor que la de México en los últimos años, la medición en Alemania constituye una mejor fotografía de su realidad, porque no subestima las numerosas categorías que no aparecen como desocupados en México, razón que le infiere una salud aparente al mercado laboral

nacional: 2.2 millones de trabajadores en hogares, más de 6 millones de desalentados, 4.3 millones de subocupados y todos los limpia parabrisas, limosneros, payasitos de cruceo, tragafuego y el resto de individuos en actividades que no se consideran generen demanda de mercado en el país, por más numerosos que sean, y que por ende no toma en cuenta la ENOE. Además, de los 80.1 millones de habitantes alemanes, 41.6 millones están ocupados y de estos, 31 millones (74%) tienen lo que podríamos llamar seguridad social amplia, contra sólo un 32.6% que en el caso mexicano lo tiene (IMSS).

V.7 respecto a la migración

La migración ha sido una de las formas más socorridas para escapar de las privaciones económicas y de la pobreza que los migrantes tienen en sus lugares de origen. La población nacida en México residente en los Estados Unidos se calculaba en 2.2 millones para 1980, 4.4 para 1990, 8.1 para el año 2000 y 11.9 millones para el 2010; por lo que queda claro que el volumen de migrantes mexicanos se ha incrementado considerablemente en las últimas décadas.

El *Census Bureau of USA* en 2010, registró que cerca de 31.8 millones de ciudadanos de USA se identificaron como mexicanos, de ascendencia mexicana o mexicano-estadounidenses, la quinta ascendencia más citada por todos los estadounidenses.

La migración interna (interestatal) en nuestro país, responde a la misma lógica de la migración externa y también adquiere dimensiones considerables. Para el segundo trimestre del 2012, más de 20 millones de personas (18.3% de la población) se encontraban en situación de migración interestatal. Destacan como entidades receptoras: Quintana Roo, Baja California Sur, Colima, Nayarit, Querétaro y el Estado de México; y como entidad expulsora el DF principalmente.

Por desgracia, sigue siendo común que, muchos de estos migrantes internos, terminen en ocupaciones con salarios precarios, sin acceso a seguridad social y propiamente sin prestaciones laborales al interior de las áreas urbanas donde se desplazan; sobre todo cuando provienen de comunidades rurales o cuando el nivel de educación es muy bajo.

Si bien el mercado de trabajo en México se ha venido adaptando al surgimiento de una nueva estructura económica que compite con políticas ligadas a aumentar la productividad y competitividad globales, puede notarse que un creciente número de empresas ya no recurre a una plantilla fija de trabajadores asentada en algún lugar, ni desea contratarlos de tiempo completo. En otras ocasiones, la actividad empresarial tampoco está registrada ante las autoridades competentes, o no goza de los beneficios de la seguridad social, etc. Además, el mercado de trabajo en el contexto global, asiste a la descentralización de la producción y a la reorganización del trabajo en unidades de producción más pequeñas, flexibles y especializadas; sin embargo, en países como el nuestro, el mecanismo para adaptarse a los cambios del competitivo entorno empresarial se han dado, principalmente, a través de la reducción de costos asociados a los beneficios del trabajo; particularmente mediante la informalización de las relaciones laborales (contrato, acceso a prestaciones y seguridad

social, etc.); así como a la presencia de un fenómeno de precarización del mercado de trabajo en general como se ha expuesto ampliamente.

En México, la desprotección de una gran parte del mercado de trabajo se ha defendido en aras de la competencia, la ganancia y la atracción de nuevas inversiones para distintas industrias y empresas. Es decir, el avance de los indicadores de productividad y competitividad se ha dado a expensas de vías que implican la reducción de los costos laborales en distintas formas, y no por vías ligadas a la innovación, capacitación y educación de los trabajadores (las que producen verdaderos saltos en el valor agregado de los productos que se manufacturan). Por lo que podemos concluir que el mercado laboral mexicano asiste a una competencia encabezada por los bajos salarios reales, el abaratamiento del despido, la ausencia de indemnizaciones, la falta de coberturas sociales, la contratación temporal, la subcontratación, el trabajo sin contrato, etc.

Para esta investigación, los procesos y reformas que persigan la flexibilidad laboral, y la desregulación del mercado de trabajo como mecanismos correctores de la falta de empleo, de la mejora de salarios y de la precarización del mercado de trabajo en general, sólo profundizarán y extenderán el proceso de precarización existente, ya que favorecen como falsos mecanismos de competencia, productividad y atracción de inversiones; la propia descomposición de los indicadores del mercado de trabajo, entre ellos: los bajos salarios, el abaratamiento del despido, la ausencia de indemnizaciones, la falta de coberturas sociales, la contratación temporal, el limitado acceso a la salud pública, la tercerización (outsourcing), etc.

Así, a la par que han avanzado y se han consolidado muchas de las reformas del NME, parece incuestionable la presencia, consolidación y crecimiento de un fenómeno de informalización y precarización de muchos de las ocupaciones que registra el INEGI, e incluso la presencia de cierta informalización de las relaciones laborales en algunos de los empleos considerados más formales generados en México en los últimos 24 años, por lo que los retos que se avecinan son enormes.

REFERENCIAS Y FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

CAPÍTULO 1

Banco de México (2011), Encuesta sobre el financiamiento de las empresas y reporte sobre la evolución del financiamiento a las empresas, Julio – Septiembre de 2008 al 2011.

Castel, Robert (1997), Las Metamorfosis de la cuestión Social. Buenos Aires. Editorial Paidós.

Cole, W. E. y Sanders, R. (1985), “International Migration and Urban Employment in the Third World”, American Economic Review, Vol. 75, pp. 481-494, June 1985.

Consejería de Trabajo e Inmigración (2011), “El mercado de trabajo en Alemania a diciembre del 2011”. Consejería del trabajo e inmigración, Lichtensteinallee 1- 10787, Berlín. Enero de 2012.

Coriat, Benjamin (2000), El taller y el robot: ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica. 4ª. Ed. Madrid.

De Soto, Hernando (1986), El otro Sendero. Lima, Perú, 1986.

_____ (2000), El misterio del capital. Ed. Diana.

Esquinca Marco y Javier Melgoza (2004), “La afiliación sindical y premio salarial en México” en La situación del Trabajo en México, 2006. De la Garza y Salas (coords.). Plaza y Valdés

Fields, G. (1975), “Rural-Urban Migration, Urban Unemployment & Underemployment en LDCS”, Journal of Development Economics, Vol.2.

_____ (1990), “Labour Market Modelling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence”, Turnham, Salome & Schwarz (comps.), pp. 49-69.

Haan, H. (1989), Urban Informal Sector Information; Needs and Methods. Ginebra Suiza, OIT.

Harris, J.R. & M.P. Todaro (1970), “Migration, Unemployment and Development: A Two Sector Analysis”, American Economic Review, Vol. 60, pp. 126-142, March 1970.

INEGI (2005), Ver documento, ¿Cómo se hace la ENOE?

Khamis, Melanie (2009), “A Note on Informality on the Labor Market”, IZA Discussion Paper No. 4676, December, 2009.

Mazumdar, D. (1975), “The Theory of Urban Unemployment in Less Developed Countries”, Washington, D.C., World Bank Staff Working Paper No. 198 and “The Urban Informal Sector”, World Development, Vol. 4. August 1976.

Mezzer, J. (1981). “Segmented Labour Markets Without Policy-Induced Labour Markets Distortions”, World Development, Vol. 9, Noviembre-Dicembre, pp. 1109-1114.

_____ (1989), “Excess Labor Supply and The Urban Informal Sector: An Analytical Framework”, M. Berger y M. Buvinic (comps.), Women’s Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America, West Hartford, Kumarian Press.

Novick, Marta (2000), Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina, Buenos Aires. CLACSO.

OIT (1991). *Actas provisionales* de la 78^a reunión, Conferencia Internacional del Trabajo. Ginebra, 1991. Respuesta del Director General a la discusión de su Memoria, págs. 27-28.

OIT (2002). “El Trabajo Decente y La Economía Informal”, Conferencia Internacional del Trabajo, 90^a. Reunión, VI. Informe. Ginebra, 2002

_____ (2002), Conferencia Internacional del Trabajo. Matriz y anexo del VI. Informe.

_____ **Conferencia Internacional del trabajo**, varios años, (2004-2012). Resultados y anexos.

_____ (2009), “Tendencias del empleo y los salarios en América Latina”, OIT, México, 2009.

_____ (2012), “Tendencias mundiales del empleo”, OIT, 2012.

Pérez Sainz, Juan Pablo (1996), Neoinformalidad en Centroamérica. FLACSO. San José de Costa Rica. Además, “Globalización y neoinformalidad en A.L.” en Rev. Nueva Sociedad No. 135, Enero-Febrero 1995, pp. 36-41.

Piore, M. y Sabel C. F. (1984), *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, New York, EE.UU., Basic Books.

_____ (1990), *La Segunda Ruptura Industrial*, Alianza, Madrid, 1990.

Portes Alejandro y Schauffer (1993), *Competing perspectives on the Latin American Informal Sector. Population and Development Review*. Vol. 19, N° 1

Sethuraman S.V. (1976), “The Urban Informal Sector: Concept, measurement and Policy”, *International Labour Review*, Vol. 14, Julio-Agosto, pp. 69-81.

Sotelo Valencia, A. (2004), *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo: maquiladoras y telecomunicaciones*. Ed. Plaza y Valdés.

Souza R. y Tokman V. (1976), “El Sector Informal Urbano en América Latina”, *Revista internacional del trabajo*, 1976.

Thomas, Jim. (1997), “El nuevo modelo económico y los mercados laborales en A.L.” en *el Nuevo Modelo económico en A.L. y su efecto en la Distribución del Ingreso y la Pobreza. Lecturas Trimestre Económico*, FCE, 1997. Víctor Bulmer-Thomas (Comp.)

Tokman, Víctor (2004), *Una Voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*. Ed. Fondo de Cultura Económica. Santiago de Chile, 2004. P. 197.

_____ (2010), “**El empleo en la crisis: efectos y políticas**”, en serie, macroeconomía del desarrollo, CEPAL, División de Desarrollo Económico, Santiago de Chile, 2010.

Trejos, J.D. (2001), *El trabajo decente y el Sector Informal Urbano en los países del istmo centroamericano*. OIT. San José de Costa Rica, 2001

Weeks, John F. (1975), “Policies for Expanding Employment in the Informal Urban Sector of Developing Economies”, *ILR*, Vol. III, Enero, pp. 1-13.

_____ (1991), “The myth of Labour market clearing”, *Standing and Tokman (comps.)*, *Towards social adjustment: labour market issues in structural adjustment*, 1991, p. 53-77.

CAPÍTULO 2

Blanchard, Olivier (2004), Macroeconomía. Cap. Mercado de trabajo. Ed. Prentice Hall.

Cámara Izquierdo, S. y Aguirre Montaña, Luis A. (2010), “Hacia una homogeneización de las encuestas de empleo y ocupación en México”, Documento de investigación, UAM-A, 2010

Comte, Maurice (1995), “Tres Milhoes de desempregados”, en Besson, Jean Louis (Organizador), A llusao das estadísticas, UNESP, Sao Paulo, pp. 95-111.

INEGI, www.inegi.gob.mx

_____ **ABC de los indicadores de productividad.**

_____ **Encuesta nacional de Empleo, ENE (varios años).**

_____ **Encuesta Nacional de Empleo urbano, ENEU (varios años).**

ENOE, consulta interactiva de indicadores estratégicos (InfoLaboral), varios años.

_____ **(2007), ¿Cómo se hace la ENOE?**

_____ **(2009), Conociendo la base de datos de la ENE con criterios de la ENOE.**

_____ **Censos de Población y Vivienda (1990, 2000 y 2010).**

_____ **Indicadores sociodemográficos de México, 1930-2000.**

OIT (1998), Declaración sobre los principios y derechos fundamentales del trabajo infantil.

_____ **(1982)**, Decimotercera Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo, Ginebra, 1982, párrafos 145 y 152.

_____ **Panorama Laboral de América Latina y el Caribe**, con estadísticas globales de la OIT, varios años: 1990, 1995, 2000, 2003, 2005, 2010, 2011 y 2012.

Salas Carlos y Zepeda Enrique (2006), “Ocupación e Ingresos en México”, en De la Garza, Enrique y Carlos Salas (coords.), La situación del trabajo en México, 2006. Ed. Plaza y Valdés.

CAPÍTULO 3

Arroyo Alejandro, Jesús; Berúmen Sandoval, Salvador; Rodríguez Álvarez, David (2010), “Nuevas tendencias de largo plazo de la emigración de mexicanos hacia los Estados Unidos y sus remesas”. Papeles de población, Vol. 16, Núm. 63, enero-marzo, 2010. UAEM, pp. 9-48.

Aspe Armella, Pedro (1994), El camino mexicano de la transformación económica. México, FCE.

BBVA Research (2008, 2009 y 2011), con cifras del CONAPO y estimaciones del Bureau of Census, Current Population Survey (CPS), marzo de cada año.

Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (informes de varios años)

Cordera Rolando y Cabrera Adame Carlos J. (coords.) (2008), El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México. Lecturas del Trimestre Económico, UNAM. FCE, 2008.

De Alba Francisco y Joseph E. Potter (1985), “Population and development in Mexico: A summary of Recent Experience.” Discussion Paper 85-1. Center of Population Studies, Harvard University.

Del Río, Marco A.; Manuel Diana; Islas Israel (2010), “Implicaciones de la política macroeconómica, los choques externos y los sistemas de protección social en la pobreza, la desigualdad y la vulnerabilidad en América Latina y el Caribe”, CEPAL, Naciones Unidas, 2011.

Di Costanzo Mario y Jorge Francisco Moncada (2005), “El saqueo a los mexicanos”, México, Grijalbo, 2005.

Directorio Nacional de Unidades económicas (DENUE).

Encuesta Nacional Sobre Discriminación, ENADIS (2010), Apartado de resultados sobre trabajadoras domésticas.

Encuesta Nacional de Micronegocios, ENAMIN (2010).

Foxley, Alejandro (1997), “El nuevo Modelo Económico en AL,” en Víctor Bulmer-Thomas (comp.), Lecturas del trimestre económico No. 84. FCE, 1997.

García, B. y Ordórica, M. (Coords.) (2010), Los grandes problemas de México, Vol. 1 Población, El Colegio de México, México, 2010.

Guzmán, Betsy (2000), Census Bureau of the USA, Census 2000 questionnaire, “The Hispanic Population in the US”. Véase <http://www.census.gov/prod/2001pubs/c2kbr01-3.pdf>

IPAB (2006), Informe Final de la Comisión para la Investigación del IPAB, México, Agosto 2006

Lozano Arredondo, L.; Funez, Jessica; Lozano Tovar, J.; Arriaga Arroyo, E. (2007), "México: el salario y la necesidad de un proceso de amplia restauración de su poder adquisitivo" en Agenda para el desarrollo Vol. 11, José Luis Calva (coord.). Ed. Porrúa, UNAM LX. Legislatura, Cámara de Diputados.

Martínez Manautou, Jorge (1982), La revolución demográfica en México, 1970-1980. Ed. IMSS.

Meza Lora, Salvador (2009), “La dinámica del comercio exterior de México y China”, en Rev. Comercio Exterior, Vol. 59, No.8, Agosto 2009

ONU (2004), “World Population to 2000”, Nueva York, 2004.

_____ (2009), **VII World Urbanization Prospects: The 2009 Revision.**

_____ (2004), “**World Population to 2000**”, Nueva York, 2004.

_____ **Informe mundial sobre población, Naciones Unidas (ONU).**

_____ **Estado de la población mundial, Naciones Unidas (ONU).**

Partida B., Virgilio (2010), “Migración interna”, en Los grandes problemas de México, Vol. I. El Colegio de México.

Rendón Teresa y Salas Carlos (2004), “El empleo precario y el incremento de las ocupaciones de baja remuneración” en Revista DEMOS, Núm. 5, 1992.

Rodgers Gerry and Rodgers Janine (1989), “Precarious work in Western Europe”: the growth of atypical employment in Western Europe. International Institute for Labour Studies, Geneva Suiza, 1989.

Rojas Georgina y Salas Carlos (2004), “La precarización del empleo en México” en Revista Latinoamericana de estudios del trabajo, 2004.

Ros, Jaime (2005), “El desempleo en América Latina desde 1990”, Serie de estudios y perspectivas, No. 29, CEPAL, Unidad de desarrollo económico, México, Febrero 2005.

Sotelo V., Adrián (2004), Desindustrialización y crisis del neoliberalismo: maquiladoras y telecomunicaciones. Ed. Plaza y Valdés.

Sosa Barajas, Sergio W. (2001), Modelos Macroeconómicos, de los clásicos a la macroeconomía de economías periféricas. Ed. Tlaxcallan.

_____ (2005), La sustitución de importaciones en el crecimiento económico de México. Edit. Tlaxcallan.

Sexto informe del gobierno de FCH (2012), <http://www.informe.gob.mx/>.

Williamson, John (1990), “What Washington Means by Policy Reform”, Institute for International Economics, Washington D.C.

_____ (1990), “How Much Has Happened”, Washington, D.C., Institute for International Economics. Artículo publicado en la revista del instituto, Policy Analysis in International Economics, en enero de 1990, con el título “The Progress of Policy Reform in Latin America”.

_____ (2000), “What should the World Bank think about the Washington Consensus”, The World Bank Research Observer, Agosto 2000.

Woo-Cumings, Meredith (2000), “La economía política del crecimiento en el Asia Oriental” en Masahiko Aoki, Hyung-Ki Kim y Masahiro Okuno-Fujiwara (comps.), El papel del gobierno en el desarrollo económico del Asia Oriental. Lecturas del Trimestre Económico # 91. FCE.

CAPÍTULO 4

Ahumada, Ivico (2005), “Estudio de Evaluación de Impacto del Programa de Empleo (PIP) Período 2002 – 2004. STyPS, Informe Final, Octubre 2005.

Analítica Consultores (2006), “Estudio sobre la Evaluación del Programa de Apoyo al Empleo”. México, Octubre 2006.

Arroyo Picard, Alberto (2007), “Política salarial compatible con la elevación del bienestar y la preservación de los equilibrios macroeconómicos”, en José Luis Calva (Coord.), Empleo, ingreso y bienestar. Agenda para el desarrollo Vol. 11, Cámara de Diputados, Ed. Porrúa-UNAM. Págs. 177-194.

Barba Solano, Carlos (2007), “Regímenes de bienestar en transición”, en José Luis Calva (Coord.), Empleo, ingreso y bienestar. Agenda para el desarrollo Vol. 11, Cámara de Diputados, Ed. Porrúa-UNAM. Págs. 40-62.

Bensusán, Graciela (2007), “La reforma estructural del mercado de trabajo”, en José Luis Calva (Coord.), Empleo, ingreso y bienestar. Agenda para el desarrollo Vol. 11, Cámara de Diputados, Ed. Porrúa-UNAM. Págs. 143-165.

Boltvinik, Julio (2006), “Autodeterminación y florecimiento humano. Reflexiones sobre el desarrollo, política social y pobreza”, en José Luis Calva (Coord.), Empleo, ingreso y bienestar. Agenda para el desarrollo Vol. 11, Cámara de Diputados, Ed. Porrúa-UNAM. Págs. 346-369.

Calva, José Luis (coord.) (2007), Empleo, ingreso y bienestar. Agenda para el desarrollo Vol. 11, Cámara de Diputados, Ed. Porrúa-UNAM.

CEPAL (2001), "Crecer con estabilidad. El financiamiento del desarrollo en el nuevo contexto internacional", Santiago de Chile, 2001.

CONEVAL (2010), Avances de política y desarrollo social en México, COVAL, México, 2012.

De la Garza, Enrique; Pacheco Edith y Reygadas Luis (coords.) (2004), Trabajos atípicos y precarización del empleo. COLMEX, México, 2004.

_____ (2006), Apéndice: "La polémica acerca de la tasa de sindicalización en México", en De la Garza, Enrique y Carlos Salas (2006), La situación del trabajo en México. Plaza y Valdés-UAM.

Farné, Stefano (2008), "Inventario de políticas y programas de Empleo exitosos en la Unión Europea y América Latina", Oficina Regional para Al y el Caribe, OIT.

_____ (2009), "Políticas activas del mercado de trabajo en Colombia, México y Perú. Serie Macroeconomía del desarrollo No. 96, CEPAL, Naciones Unidas.

Flores R. (2007), "Innovaciones en Evaluación de Impacto del Servicio de Intermediación Laboral en México", BID, febrero, 2007.

French-Davis, R. (2001), "El consenso de Washington y el Empleo", intervención en seminario "*Políticas de Empleo*"; OIT, Junio 2001, Santiago de Chile, (mimeo, OIT).

Fujii Gerardo y Candaudap Luis (2007), "Salarios, productividad, competitividad y desempleo", en José Luis Calva (Coord.), Empleo, ingreso y bienestar. Agenda para el desarrollo Vol. 11, Cámara de Diputados, Ed. Porrúa-UNAM. Págs. 195-211.

Hernández Laos, E., (2007), "La productividad multifactorial: concepto, medición y significado", en Economía, Teoría y Práctica, Nueva Época, No. 26, Enero-Junio 2007.

_____ (2005), Panorama del mercado laboral de profesionistas en México, PDF, mimeo.

Huerta González, Arturo (2009), Hacia el colapso de la economía mexicana, FE-UNAM, segunda reimpresión, México, 2009.

Hicks, N. y Wodon, Q., (2000), "Economic shocks, safety nets, and fiscal constraints: social protection for the poor in Latin America", Banco Mundial, trabajo presentado al XII Seminario Regional de Política Fiscal, CEPAL, Enero 2000, Santiago de Chile.

Kucera David y Roncolato Leanne (2008), "El trabajo informal, dos asuntos claves para los programas políticos", en Revista Internacional del Trabajo, Vol. 127, Núm. 4, 2008.

Lewis W., William (2004), "The power of productivity, wealth, poverty, and the threat to global stability", The University of Chicago Press, Chicago 60637. Paperback edition, 2004.

Loría, D. A., Libreros C., y Salas E. (2011), "La ley de Okun: una mirada de género para México, 2000:2.2011:1", CEMPE, FE, UNAM, quinta versión, 13 Julio 2011.

_____ y **Ramírez Jorge (2007)**, "Determinantes del crecimiento del producto y del desempleo en México, 1985.1-2008.4", Proyecto de Investigación IN305208, DGAPA-UNAM.

Lozano Arredondo, Luis (2007), "México: el salario y la necesidad de un proceso de amplia restauración de su poder adquisitivo", en José Luis Calva (Coord.), Empleo, ingreso y bienestar. Agenda para el desarrollo Vol. 11, Cámara de Diputados, Ed. Porrúa-UNAM. Págs. 212-232.

Maloney, W. (1999), “Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico”, *The World Bank Economic Review*, Vol. 13, No. 2: 275–302.

_____ (2000), México: A comprehensive Development Agenda for The New Era. World Bank (Policy Notes), 2000.

_____ (2004), “Informality revisited”, in *World Development*, Vol. 32, No. 7, pp. 1159–1178.

Ocampo, J. (2001), “Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del S.XXI”, en *Revista de la CEPAL*, No. 75, agosto 2001, Santiago de Chile.

OCDE, (2001), New patterns of industrial globalization, OCDE, París, 2001.

Plan Nacional de Desarrollo, PND (2001-2006)

Plan Nacional de Desarrollo, PND (2007-2012)

Rodríguez, Miriam (2007). “El empleo y las políticas activas del mercado de trabajo en México, 2002-2007”, Tesis Doctoral, Flacso, México.

Rojas Suárez, Liliana (comp.) (2009), Los desafíos del crecimiento de América Latina, un nuevo enfoque. México, FCE.

Román Morales, Luis I. (2007), “¿Hay espacios para las políticas de empleo?”, en José Luis Calva (Coord.), Empleo, ingreso y bienestar. Agenda para el desarrollo Vol. 11, Cámara de Diputados, Ed. Porrúa-UNAM.

Ruiz C. (2009). “México: las Dimensiones de la Flexiguridad Laboral”, CEPAL, Serie Macroeconomía del Desarrollo, No. 83, Santiago de Chile, Abril 2009.

Salas, Carlos (2005), “Políticas de empleo para México” en José Luis Calva (Coord.), Empleo, ingreso y bienestar. Agenda para el desarrollo Vol. 11, Cámara de Diputados, Ed. Porrúa-UNAM. Págs. 85-98.

_____ y **Rendón Teresa (1987)**, “Evolución del empleo en México, 1895-1980”, Estudios demográfico y urbanos, Vol. 2, No. 2, Mayo-Agosto, 1987. Págs. 189-230.

Samaniego, Norma (2002), “Las Políticas del Mercado de Trabajo en México y su Evaluación”, Serie Macroeconomía del Desarrollo, No. 18, Santiago de Chile, CEPAL.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social, (STyPS), Programa de Política Sectorial y Previsión Social, 2007-2012.

_____ **Programa Nacional de Política laboral**, 2001-2006 y 2007-2012.

_____ (2010), “Iniciativa de reforma laboral, diagnósticos y propuestas”. STyPS, México, septiembre del 2010.

Sotelo Valencia, A. (2007), El mundo del trabajo en tensión, flexibilidad laboral y fractura social en la década de 2000. Ed. Plaza y Valdés-UNAM, México, 2007.

Stiglitz, J. (2002), *Globalization and its discontents*, Barnes and Noble, Washington, D.C.

Szekely, M. (2005), “Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y 2004”, SEDESOL, 2005.

Titelman y Uthoff, (2002), Incertidumbre económica, seguros sociales y solidaridad, presentado en seminario "Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social", CEPAL, 26 y 27 noviembre, 2002, Santiago de Chile.

UAM-X, (2008a), "Informe Final de la Evaluación de Consistencia y Resultados del Programa de Apoyo a la Capacitación (PAC)", marzo 2008.

_____ **(2008b)** "Informe Final de la Evaluación de Consistencia y Resultados del Programa de Apoyo al Empleo (PAE)", UAM-X, marzo (2008b).

Villarreal, René (2001), "La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica", en Rev. Comercio exterior, Septiembre 2001.

_____ **(2000)**, Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México, un enfoque macroindustrial y financiero, 1929-2000. México, FCE, cuarta edición, 2000.