

# *Universidad Nacional Autónoma de México*



*Facultad de Economía*

*El mundo del trabajo y la cuestión social: un análisis del México contemporáneo*

*Tesis para obtener el grado de Licenciado en Economía*

*Presenta:*

*Erick Polin Castañeda*

*Tutor:*

*Prof. Emérito Rolando Cordera Campos*

*Octubre 2015*



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.

# Agradecimientos

A mi madre y a mi abuela, que jamás cedieron en la batalla de sacarme adelante.

A mi familia, que siempre me ha apoyado.

A Jaqueline, el amor de mi vida, por inspirarme a ser mejor cada día.

A Rodrigo y a David, por volverse mis hermanos.

A la familia Serrano, por abrirme un lugar en su casa y darme valiosas oportunidades.

Y, especialmente, a Rolando, por creer en mí.

## Contenido

Agradecimientos .....	2
Introducción .....	4
Demografía.....	7
Cambios en la distribución ocupacional y contexto histórico.....	18
Esquema general de las condiciones ocupacionales del México actual .....	34
Desempleo .....	37
Informalidad.....	48
Productividad .....	56
Salario.....	66
Educación .....	77
Mujeres .....	86
Movilidad Social .....	90
Resumen y conclusiones .....	94
Bibliografía .....	101

# Introducción

Actualmente, México presenta un complejo esquema de problemática social del que destaca las alarmantes condiciones de condiciones de pobreza y desigualdad. Por una parte, la pobreza es un persistente flagelo que reporta avances lentos en su disminución desde hace aproximadamente tres décadas y que hoy alcanza al 46.2% de la población nacional (CONEVAL, 2015). En materia de desigualdad la situación también es sumamente precaria: históricamente México ha sido uno de los países con los peores comportamientos de distribución del ingreso en el contexto internacional y actualmente se posiciona como el más desigual, medido por el coeficiente GINI, entre el grupo de países que conforma la OCDE (OCDE, 2014). Más allá de las implicaciones éticas que representa la permanencia de dicho contexto, su presencia constituye un grave obstáculo para la consolidación de un entorno de bienestar individual y justicia social. No solo esto, revertir el estado de precariedad social es un reto trascendental para el gobierno mexicano que demanda atención urgente. Dada la relevancia de la cuestión social actual en México es pertinente preguntar: ¿Qué factores estructurales se relacionan en mayor medida con la aguda condición social nacional en materia de pobreza y desigualdad? La hipótesis que esta tesis sostiene es que el esquema de alta informalidad, baja productividad, insuficiente creación de empleos y bajos salarios sumado al contexto de relativamente baja movilidad social que caracteriza el mercado laboral mexicano de la actualidad es un factor de suma relevancia en la explicación del amplio alcance de las condiciones de pobreza y de la grave desigualdad que impera en el país. En este sentido, es necesario hacer expresa una limitación importante: esta tesis no afirma que la

configuración del mercado laboral nacional es el único factor que determina el grado de pobreza y desigualdad que caracteriza a México; sin embargo, su análisis resulta sumamente relevante y explicativo.

En efecto, el trabajo, además de ser un factor económico fundamental que se encarga de la transformación y la generación de la riqueza es una actividad social que tiene un alto nivel de injerencia en las condiciones de vida de las personas. Cómo, cuándo, dónde, porque, haciendo que, para que, con que remuneración y en qué condiciones se trabaja influye directa e indirectamente en el bienestar de una familia y, en general, de un país. En esta tónica, el objetivo general de la tesis es explicar la relación que guardan las condiciones actuales del mercado laboral mexicano con los problemas sociales de mayor relevancia nacional que son la pobreza y la desigualdad. Por su parte, los objetivos particulares se establecen de la siguiente manera:

- 1.- Analizar el impacto del comportamiento económico de las tres últimas décadas en México con respecto condiciones actuales del mercado laboral.
- 2.- Enunciar y analizar los indicadores más relevantes del mercado laboral mexicano contemporáneo y, en los casos que resulte pertinente, establecer un esquema comparativo con la situación de otras economías de la región.
- 3.- Examinar la relación entre las propiedades actuales que reporta el mercado laboral mexicano con el retraso en el progreso de las condiciones sociales del país.

La tesis se divide en cuatro grandes apartados. La primer parte aborda, desde una perspectiva histórica que cubre desde la década de 1980 hasta la actualidad, los cambios que registra el esquema demográfico nacional. Este apartado

pretende, además de cubrir los principales aspectos estadísticos, destacar la relevancia de las características de la base poblacional como aspecto definitorio del mercado laboral. Más aun, la sección discute los grandes retos a los que se enfrenta la estructura productiva nacional para incorporar al significativo contingente poblacional que demanda incorporarse al mercado laboral y dignificar su condición social; asimismo, considera las oportunidades productivas que representa y los riesgos que entraña a futuro la desatención del desafío. La segunda parte de la tesis hace una revisión histórica de los grandes cambios políticos y económicos que han modificado la distribución real y porcentual de población económicamente activa que han conducido hacia una significativa dominancia del sector terciario en términos de ordenamiento de la población ocupada. En efecto, la perspectiva histórica arroja mucha luz para explicar las condiciones actuales de un mercado laboral que se encuentra estrechamente relacionado con la coyuntura social de persistente pobreza y desigualdad. La tercera sección de la tesis incluye las condiciones ocupacionales del México de la actualidad. Este amplio capítulo incluye un estudio detallado de temas como desempleo, informalidad, productividad, salario, educación, grupos vulnerables y movilidad social que somete a una revisión que permite dar cuenta de la relación de cada uno de estos vectores con las condiciones sociales que experimenta el México contemporáneo. Finalmente, la última sección contempla un breve resumen de los aspectos más destacables de la investigación y perfila las conclusiones que derivan del análisis del mundo del trabajo y la cuestión social.

# Demografía

Desde la aparición del hombre de las cavernas, el factor demográfico se apuntaba ya como un elemento fundamental en la supervivencia de los seres humanos. Desde aquel momento era claro que una familia más grande – concepto que Auguste Comte reconoce como el núcleo básico funcional institucional de una sociedad – suponía una mayor capacidad para protegerse de depredadores, del clima y otros grupos humanos, también de cazar y de recolectar; y, con ello, de sobrevivir. Tiempo después, con el descubrimiento de la agricultura y la transición hacia el sedentarismo, grupos humanos de mayor tamaño representaban más trabajo disponible para aplicarse al campo y, así, aumentar la producción. En sentido muy general, es de esta manera que se constituye una relación irrenunciable entre la demografía y “el problema económico fundamental”.

No es coincidencia que Thomas Malthus (1798) planteara el gran desafío que representan los cambios demográficos a la capacidad de una economía de satisfacer las necesidades de todos quienes las integran. Si bien Malthus no acertó estrictamente con sus formulaciones, no es desconocido para los economistas que cualquier política que no considere seriamente los retos que suponen los movimientos demográficos enfrentará onerosos problemas sociales que se manifestarán por diversas formas que incluyen el desempleo, la exclusión social y la insuficiencia de las instituciones educativas y de seguridad social. En contraparte, los países que asumen la importancia del factor demográfico y lo incorporan en el diseño de la política económica se encuentran por aprovechar una nada despreciable oportunidad de maximizar su producción y de corregir las deudas sociales que pudieran haber tenido. Cualquier estado



que se reconozca responsable de ofrecer un nivel de vida digno para todos sus habitantes no puede ignorar la importancia del tamaño y las características de su población.

La cantidad de personas que habitan un país, si son hombres o mujeres, que edad tienen, que nivel de estudios alcanzan o si se concentran en alguna región son solo algunos ejemplos de factores fundamentales que definen, con igual grado de importancia que aspectos económicos puros, el funcionamiento del mercado laboral de un país.

### **Población**

México ha experimentado significativos cambios en su estructura demográfica durante los últimos treinta años. Su población ha pasado de 66, 846, 833 habitantes a nivel nacional en 1980 a 81, 249,645 en 1990, a 97, 483,412 para el año 2000 y hasta 112, 336,538 ya en el año 2010. Es decir que para el final de estas tres décadas la población había aumentado 59.9% respecto al comienzo. Sin embargo, esto no sucedió al mismo ritmo durante todo el periodo. La tasa de crecimiento de la población entre 1970 y 1990 fue de 2.64%, entre 1990 y 1995 fue del orden del 2.06, entre 1995 y el año 2000 disminuyó a 1.58% y llegó hasta 1.02% entre 2000 y 2005; no obstante dicho indicador ha repuntado ligeramente hasta el grado de 1.8% entre 2005 y 2010. Actualmente el tiempo de duplicación de la población es de 39.5 años.

Dicho fenómeno se explica, a grandes rasgos, por los cambios de ritmo en el proceso de desarrollo económico. Con el fin del desarrollo estabilizador, en 1974, se implementó una la Ley General De Población que tenía por objeto abordar frontalmente la trayectoria de crecimiento poblacional en un contexto desaceleración económica, crisis e inflación. La demanda social era innegable

y grandes cambios se avecinaban. Desde entonces la economía no volvió a crecer al mismo nivel y las fuerzas demográficas con el tiempo se fueron acoplando relativamente a la misma tónica. No obstante, fue tarde para muchos y la fractura del mercado laboral y la válvula de escape encarnada en el trabajo informal no tardaría en estallar.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CNPV, varios años, INEGI

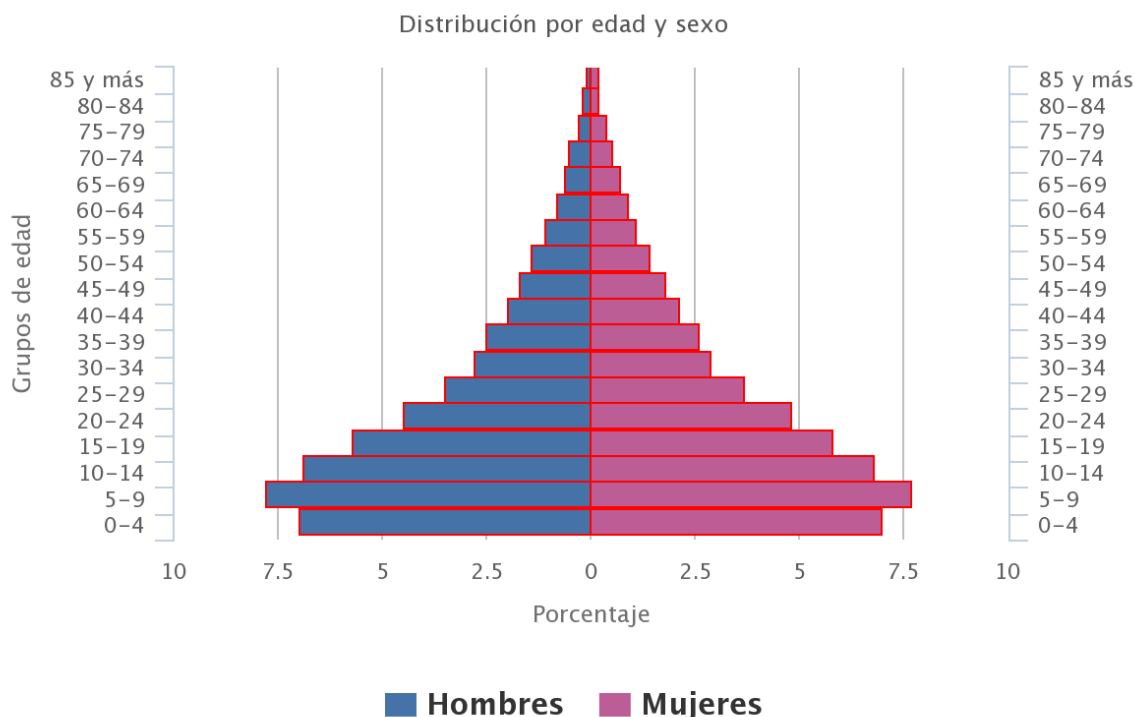
En lo que respecta a la distribución de población por sexo no hay ningún cambio significativo para el periodo estudiado ni para lo que precede. En promedio durante los últimos 40 años las mujeres han representado el 50.9% del total de la población y los hombres el 49.09%.

Donde vale la pena destacar importantes cambios, por el alcance de sus implicaciones, es en la estructura por edad. Al respecto, la forma de las pirámides de población ilustra puntualmente la distribución del grueso de la población. En 1980 el 44.6% de la población tenía menos de 14 años, 51.15% entre 15 y 64 años y solo el 4.3% 65 años o más. En contraste, para 2010 29.3%

tenía menos de 14 años, 64.5% entre 15 y 64 años y ya el 6.2% 65 años y más. Al observar a detalle, es notable que en 1980 la mayor concentración oscilaba entre 5 y 9 años, mientras que ya en 1990 la anchura en la base de la pirámide es menos significativa y continua con adelgazamiento hacia el año 2000. En 2010 resulta ya evidente la menor concentración de población infantil para pasar a dominar el sector joven. De hecho, durante los últimos 40 años la población envejecida (65 años o más) prácticamente duplico su participación relativa al tiempo que la población infantil disminuyo casi 17 puntos porcentuales y un enorme contingente poblacional se encuentra en edad productiva.

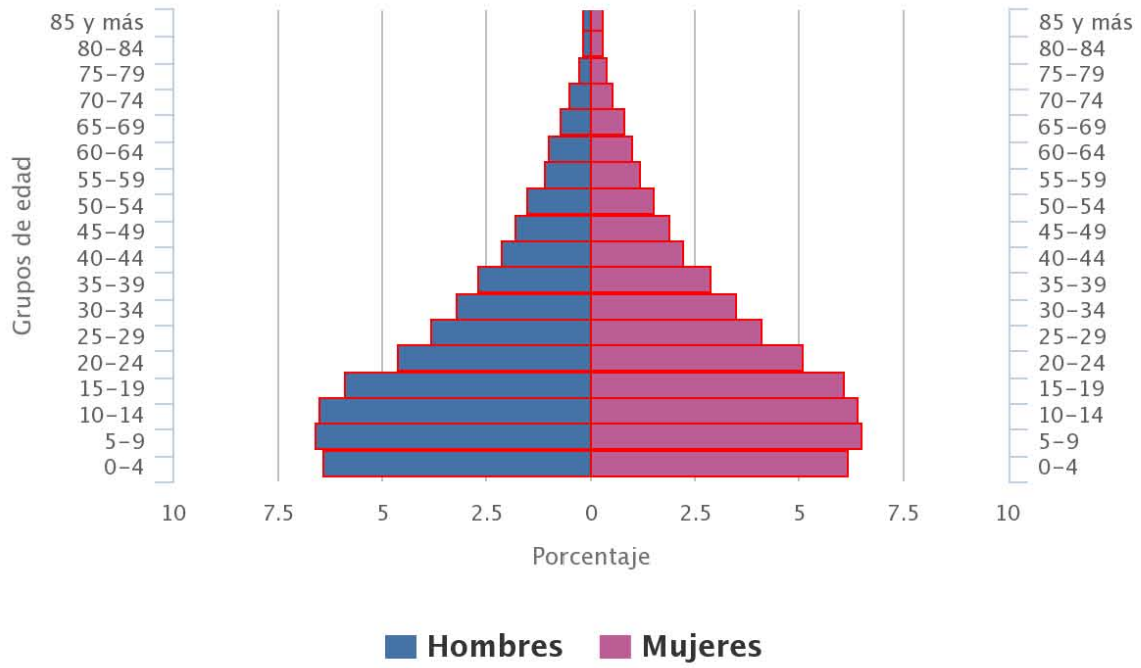
## Grafico 2

### Pirámide de población, 1980



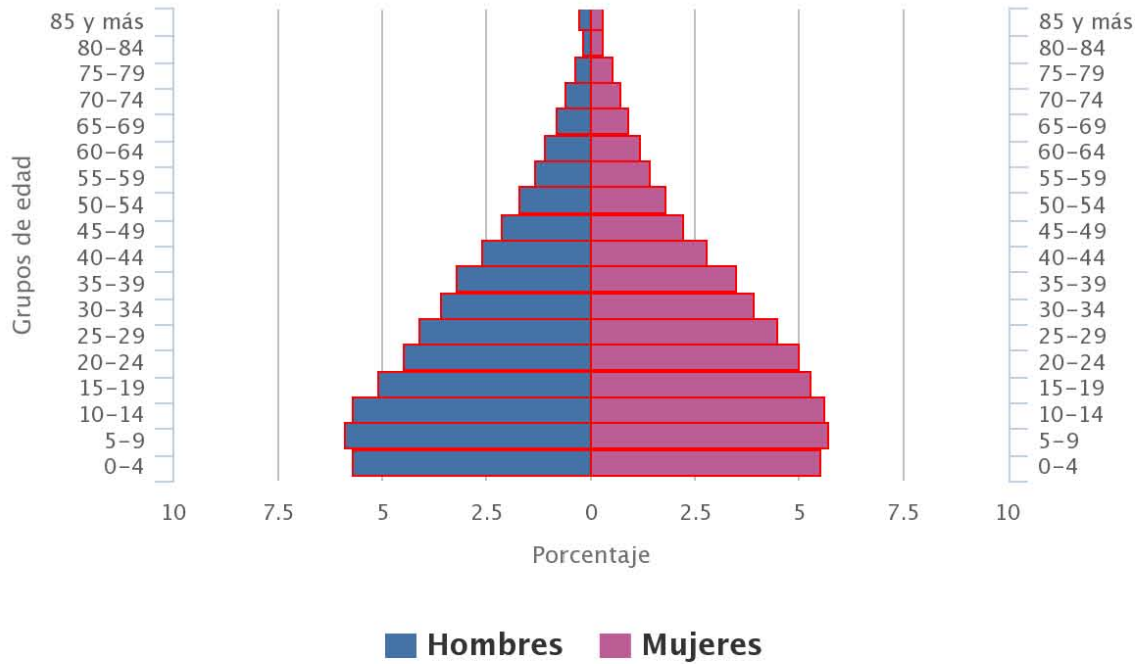
# Pirámide de población, 1990

Distribución por edad y sexo

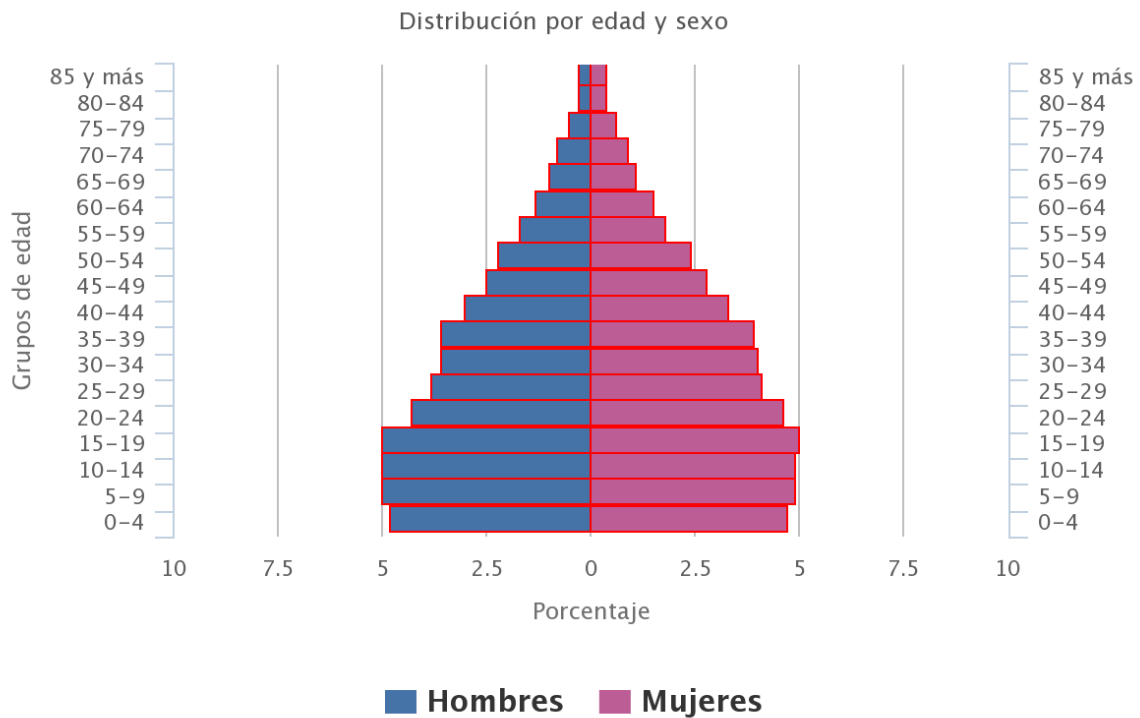


# Pirámide de población, 2000

Distribución por edad y sexo



## Pirámide de población, 2010



Fuente: INEGI. Censo de Población y vivienda, varios años

Es importante destacar la importancia de un esquema como este, ya que las características demográficas de la población son un aspecto fundamental para entender el comportamiento de diversos vectores del mercado laboral que intervienen directamente en el panorama social nacional.

De hecho, México se encuentra frente a una oportunidad: El Consejo Nacional de Población define el concepto de bono demográfico como aquel comportamiento durante un proceso de transición demográfica en el cual la población en edad de trabajar es mayor que aquellos en edad dependiente (niños

y adultos mayores) y, por lo tanto, el potencial productivo de la economía nacional es mayor (CONAPO, 2010). Este es el caso de la república mexicana, donde la relación de dependencia pasó de ser en 1980 una de 88 personas que no estaban en edad de trabajar por cada 100 que si lo estaban a ser 74 en 1990, 64 en el año 2000 y 55 en el 2010. El ritmo de la disminución es remarcable. En otras economías americanas las cosas no son muy diferentes: en Argentina la relación de dependencia asciende a 55, en Brasil a 48, En Estados Unidos a 49 y a 52 en Colombia, el único caso extraordinario es el de Guatemala con 85. Ahora bien, no es lo mismo que la concentración de la población que no se encuentra en edad de trabajar se incline hacia los niños que hacia los adultos mayores. El primer grupo consume servicios educativos, relativamente enferma poco y dentro de algunos años se incorporara al mercado laboral. Mientras tanto, los adultos mayores exigen costosos tratamientos médicos –factor que se agudiza en el contexto de una transición epidemiológica hacia enfermedades crónico-degenerativas–, cobra pensiones y nunca volverán a ser productivos. En México de las 74 personas dependientes que había por cada 100 en edad de trabajar en 1990 67 eran niños y 7 eran adultos mayores, para el 2000 de las 64 dependientes 56 eran niños y 8 adultos mayores; ya en 2010 de los 55 dependientes 45 eran niños y 10 eran adultos mayores. Claramente la dependencia infantil se reduce aceleradamente al tiempo que la dependencia de la vejez aumenta.

Una situación como esta supone un enorme reto para el gobierno, especialmente las instituciones encargadas de la salud y la seguridad social, ya que si no se preparan con anticipación para un futuro en donde la mayor parte de población dependerá de una minoría para costear diversos servicios bajo la consigna nunca regresar a la economía en forma productiva, las consecuencias sociales y

financieras pueden ser fatales. Por si fuera poco, la llegada de dicho escenario se acelera en un contexto donde la tasa de mortalidad y natalidad se ha reducido de 1980 a 2009 de 6.3 y 36.3 a 4.9 y 18.0 por cada mil habitantes respectivamente. Si se considera, además, que la esperanza de vida ha aumentado 10 años entre 1985 y 2009 pasando de 65 a 75 años, habría también que decir que no solo habrá más ancianos demandando servicios propios de su condición sino que lo harán, cada vez, durante más años. ¿Cuánto tiempo queda antes de que esto suceda? Se espera que hacia finales de la siguiente década la relación de dependencia llegue a un punto de inflexión y comience a aumentar de nuevo. Dicho de manera más clara, en 2013 por cada 3.4 jóvenes hay una persona adulta mayor, hacia 2030 esta relación será de dos a uno y se prevé que cercano a 2050 la brecha en la estructura demográfica se cierre y la relación se vuelva prácticamente de uno a uno (CONAPO, 2013).

Si bien este panorama representa enormes retos en el mediano y largo plazo, en este momento México es un país de jóvenes y aunque cada vez lo es menos, mantiene condiciones más favorables en este sentido que las de otros países americanos. La edad mediana en la república mexicana paso de 17 años en 1970 a 19 en 1990, 22 en el año 2000 y alcanza 26 años al 2010. Al mismo año, Argentina registra 30 años, Brasil 29, Chile 32, Estados Unidos 37 y Canadá 40. Únicamente Guatemala y Ecuador son más jóvenes en promedio que México con 19 y 25 años respectivamente.

De 1990 a 2014 el monto de la población joven aumentó de 23.9 a 31.4 millones, no obstante, su proporción con respecto al total de la población disminuyó de 29.4 a 26.3%. No obstante que hay una tendencia de aumento, en las últimas décadas el crecimiento de la población joven ha disminuido paulatinamente,

pasando de un crecimiento anual de 3.3% entre 1970 y 1990 a 1.1% entre 1990 y 2010. Naturalmente: la tasa de natalidad ha disminuido en las últimas décadas, por lo tanto ya no nacen tantos niños que al crecer se incorporen a este sector poblacional. En cuanto a su estructura por edad, del monto de jóvenes estimados en 2014, 35.6% son adolescentes de 15 a 19 años, uno de cada tres (33.7%) son jóvenes de 20 a 24 años y tres de cada diez (30.7%) tienen entre 25 y 29 años de edad.

A la luz de un panorama como este, lo lógico es pensar que México está en el momento de sacar partido del enorme volumen de factor trabajo para aplicarlo en su aparato productivo y así generar el crecimiento necesario para compensar la enorme deuda social que carga desde hace décadas. En esta tónica, el gobierno no solo debería estar generando las condiciones para que dicha oportunidad sea aprovechada económicamente, sino que debería activar las reformas en los sectores necesarios para hacer frente a un futuro donde ese enorme contingente poblacional deje de ser productivo y pase a ser un grupo dependiente que exige pensiones y costosos servicios de salud. No obstante, lo que no es exagerado llamar como un “enorme oportunidad” no se ha explotado. Una de las consecuencias más graves de este desaprovechamiento, que se manifiesta desde este momento, se sintetiza en el fenómeno NiNi.

El termino NiNi se utiliza para denominar a todos aquellos jóvenes que “ni estudian, ni trabajan”. Naturalmente que un término nuevo como este, que difícilmente puede formalizarse es propenso a diversas discusiones respecto a la manera en la que debe medirse; sin embargo, entre las cifras más aceptadas se encuentra la que reporta la existencia de 7 millones de NiNis en 2013 (Negrete y Leyva, 2013). En todo caso, aquí se encuentra un enorme volumen



poblacional cuya capacidad productiva está siendo desperdiciada. Si la estructura económica no encuentra la manera de insertar a estos “ahorajóvenes” en el andamiaje productivo nacional durante los próximos años, estos envejecerán y la oportunidad se habrá terminado. El bono demográfico se convertirá en “pagare demográfico” y las consecuencias sociales serian caóticas (Cordera, 2004).

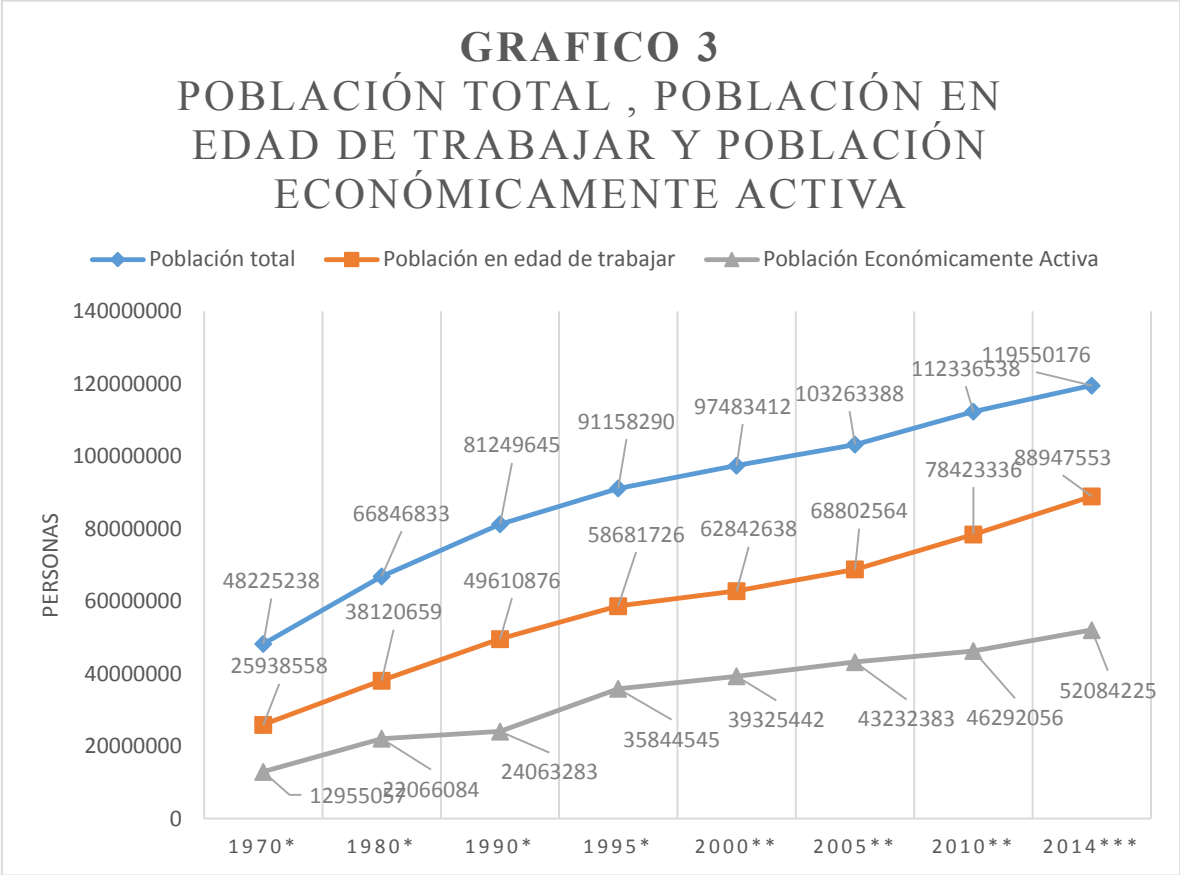
### **Población en edad de trabajar y población económicamente activa**

Como se ha mencionado, los significativos cambios que ha experimentado la estructura laboral nacional durante los últimos treinta años no se explican únicamente por la dirección de los grandes vectores económicos, sino que –en primera instancia– están definidos por un esquema demográfico que destaca por una gama de características que resultan especialmente propicias para poner en marcha un alto dinamismo económico y que, por diversos motivos no ha podido consolidarse, al menos no en el sentido de la calidad.

De 1970 la población de 14 años y más pasó de 25, 938,558 personas (54% de la población total) a 49, 610,876 en 1990 (61% de la población total); lo que representa prácticamente una duplicación en 20 años. Desde entonces, aumento a más de 62 millones en el año 2000 (64% de la población total) y hoy, en 2014, alcanza el orden de 88, 947, 553 personas (74% de la población total); es decir, más de tres veces que la existente en 1970.

Sin embargo, estos números solo indican la base poblacional que potencialmente se encuentra en condiciones de edad para trabajar. La población económicamente activa, se deriva de la población de 14 años y más (en edad de trabajar) y se compone de las personas que ofrecen sus servicios laborales, ya

sea que se utilicen o no; y su estudio es una referencia obligatoria al abordar el análisis de los mercados laborales.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CNPV y ENOE, varios años, INEGI

El grafico 3 es sumamente explicativo respecto a la clara tendencia de crecimiento que registra la población económicamente activa (PEA) y que responde proporcionalmente a los comportamientos demográficos que se enlistaron previamente. Ya en 1970 la PEA representaba el 50% de la población de 14 años y más. Sin embargo, dicha proporción subió en 1980 hasta el orden

de 58 puntos porcentuales y volvió a bajar a 49% en 1990, proporción ligeramente menor a la de 1970. Del año 2000 que registro una PEA de 63% respecto a la población en edad de trabajar solo se redujo hasta 59% en 2010 y 2014.

Si bien el análisis proporcional presenta oscilaciones menores durante el periodo estudiado, indicando que no ha cambiado estructurales; puede observarse al comparar el volumen de población trabajando o dispuesta a trabajar de 1990 respecto al de 1970 y el de 2010 o respecto al de 1990, que en México la PEA está prácticamente duplicando su volumen en términos reales cada veinte años.

## **Cambios en la distribución ocupacional y contexto histórico**

Ciertamente, la población económicamente activa ocupada no solo ha presentado un comportamiento ascendente con aumentos significativos en periodos específicos combinados con momentos de crecimiento relativamente moderado, sino que también se ha transformado su distribución estructural por sector. Dicho fenómeno se explica por diversos factores contextuales, entre los que destacan fluctuaciones de los vectores económicos, desplazamientos geográficos de grandes contingentes poblacionales, progresos tecnológicos y, especialmente, cambios en los paradigmas políticos

En 1970 la PEA ocupada registraba 12, 955,057 personas, de los cuales el 39.3% se encontraba en el sector primario, 22.9 en el secundario y 31.8% en el terciario. Para 1980 el nivel de ocupación alcanzó los 21, 393,250, que se

componían por un 36.5% actividades primarias, 29.2% secundarias y 34.3% en sector terciario. De tal suerte que hubo una reducción de 3% en la categoría que comprende al campo, la pesca y la minería. Sin embargo, al observar detalladamente la composición interna de los sectores, es notable que la población ocupada en el agro no disminuyó, sino que aumentó ligeramente en términos reales.

El fenómeno en general, obedece tanto a factores demográficos como de orden de dinamismo económico. Mientras que la población en edad de trabajar creció en casi 13 millones de personas del inicio al final de los años setenta, el crecimiento promedio del PIB en la década fue del 6.4% (Ros, 2010), al tiempo que los salarios aumentaban decididamente. De hecho, la estrategia “desarrollo compartido”, puesta en marcha por el presidente Luis Echeverría (1970-1976), reorientaba la inversión pública y el financiamiento hacia el sector agrícola. Si bien dicho proyecto incluía una política industrial dirigida hacia la exportación y al desarrollo de bienes de capital, no fue sino hasta finales de la década de los setenta, ya bajo el mandato de López Portillo (1976-1982) que se aceleró el sector de transformación. En este sentido, aumento a más de doble la población ocupada en la industria del petróleo y extractiva –fenómeno que se explica por el descubrimiento de yacimientos petroleros y el consecuente aumento de la producción y exportación de crudo. Asimismo, se duplicó la ocupación en el subsector de la construcción, generación de energía eléctrica y transportes, siendo esta última rama del sector terciario. El aumento de la inversión en dichos sectores fue sobresaliente.

De 1980 a 1990 la población ocupada pasó de 21,393,250 de ocupados, a 23,403,413. Un crecimiento bastante magro en comparación con el de la década

anterior. Ahora, si para 1980 existía una distribución de la población económicamente activa ocupada por sector relativamente homogénea o con una ligera tendencia hacia el sector primario, esa configuración cambio categóricamente al pasar de una década. Para 1990 23% de los ocupados laboraban en el sector primario, 28% en el secundario y 46% en el terciario. Esto es una caída porcentual del orden de 14 puntos en las actividades primarias, paralelo a un aumento de sector servicios que por poco alcanza la mitad de la ocupación total; mientras que la industria se mantenía prácticamente sin cambios proporcionales. En términos reales el sector agropecuario se mantiene prácticamente con el mismo número de personas, en tanto que se duplica la ocupación en la industria de la transformación, en el comercio y en los servicios.

En este orden de ideas, es imperativo destacar la importancia de los procesos que se desarrollaron o iniciaron en los años ochenta y que representan un verdadero punto de inflexión en la conducción de la política económica nacional. Tanto las significativas transformaciones internas, como las emprendidas por la urgencia que marcaba el contexto económico internacional y sus respectivas implicaciones tienen un papel protagónico en la base definitoria del sistema productivo nacional y en sus trabajadores.

Durante la denominada “década perdida” el promedio de crecimiento del PIB fue un raquítico 2% que se acompañó de caótica inestabilidad macroeconómica. De hecho, los años ochenta fueron marcados por dos mayúsculos choques externos. El primero, en 1982 cuando se incrementó gravemente el servicio de la deuda externa y se interrumpió el acceso a créditos en el exterior, y el segundo con la abrupta caída de los precios de petróleo en 1986. Sin embargo, este periodo de tropiezos y ajustes se acompañó de un acelerado de proceso de

reformas de mercado en las áreas del comercio, política industrial y privatizaciones cuyo impacto es trascendente en la estructura ocupacional mexicana hasta nuestros días.

Desde mediados de los ochenta, en materia comercial, se inició un proceso de apertura al exterior que empezó con la liberalización moderada del régimen de importaciones, continuo durante lo que restaba de la década de los ochenta y culmino con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994. Por su parte, la disolución de la política industrial, también fue un proceso que inicio cerca 1985 y que cobro fuerza bajo el mandato de Carlos Salinas De Gortari (1988-1994). Las reformas eliminaron subsidios crediticios, incentivos fiscales y esquemas de protección comercial, al tiempo que se inauguraron programas de fomento orientados a aprovechar las ventajas comparativas de México –políticas concordantes con las demandas de la Organización Mundial del Comercio–. Sin embargo, después de las crisis de balanza de pagos y del sistema bancario nacional (1994-1995), Ernesto Zedillo (1994-2000) puso en marcha un Programa de Política Industrial y Comercio Exterior que de alguna manera implicaba una reorientación de las reformas implementadas desde el 85. Ciertamente, el programa rechazaba recuperar el proteccionismo comercial pero reconocía la ruptura de las cadenas productivas; por lo que se necesitaba incentivo y políticas sectoriales *Ad hoc*. En esta tónica, se enlistaron industrias prioritarias con potencial exportador.

En materia financiera, desde 1973 la ley de inversiones reservo algunas actividades para la inversión mexicana e impuso un límite de propiedad de 49% para inversionistas extranjeros. Si bien fue hasta 1993 que este dejo de ser el marco regulatorio, desde la administración de De la Madrid y Salinas se hacían

ya lecturas más flexibles de dichas normatividad. En adelante se permitió la participación extranjera en diversas actividades productivas, dejando al mínimo el número de sectores exclusivos para la inversión nacional.

Otro proceso de suma trascendencia para el aparato productivo nacional fue la privatización de empresas públicas. Dicha estrategia no se explicaba únicamente por el cambio de paradigma ideológico que marco la década respecto al papel que debía jugar el estado en la economía nacional, sino también por el innegable estado de insostenibilidad de la inversión pública y por la urgente necesidad de reducir la carga administrativa del sector público. El desarrollo se dio en dos periodos, en el primero, comprendido entre 1983 y 1989 donde las empresas públicas se redujeron de 1, 155 a 310 pero no cumplió con los objetivos mencionados. Y el segundo, entre 1989 y 1992, que si tuvo un efecto imparable al destinar los recursos obtenidos de las privatizaciones para reducir la deuda externa.

Ahora, para esclarecer el notable cambio en la distribución porcentual de población económicamente activa ocupada que se distingue por una clara inclinación hacia el sector servicios debe mencionarse la reforma de al marco regulatorio y las políticas de competencia que se enfocaron directamente en dicho sector. Entre muchas acciones, se eliminaron controles de precios, se retiraron las barreras de entrada y salida a mercados de servicios y transporte y se otorgaron permisos y concesiones. En este, la aprobación de la Ley Federal de Competencia Económica –y la consecuente creación de la Comisión federal de Competencia en 1992– es la política más representativa de una voluntad expresa por parte del gobierno de consolidar un ambiente de eficiencia empresarial y ausencia de concentración de mercado. Sin embargo, esta

estrategia debe ser entendida a la luz del proceso de privatización de empresas estatales que se describió anteriormente y que tenía por objeto poner en marcha el comportamiento competitivo de grandes entidades productivas que anteriormente eran ineficientes monopolios públicos.

En lo que respecta al sector primario, antes de 1982 imperaba un régimen de precios de garantía para productores de bienes básicos, subsidios a insumos agrícolas, créditos, seguros y participación comercial del gobierno en productos específicos. Después de la crisis de la deuda, la administración de Miguel de la Madrid redujo el esquema de precios de garantía para cerca de la mitad de los productos y reestructuro la Compañía Nacional de Subsistencias Populares que compraba y vendía bienes básicos a precios estratégicos. Más tarde, en el gobierno de Salinas, se llegó al diagnóstico de que el sistema ejidal reducía el potencial productivo del sector agropecuario, por lo que se emprendió una serie de modificaciones a la tenencia de la tierra que marca el final de la reforma agraria. De esta manera, se pone en marcha una dinámica que pone en sintonía la organización del agro con el resto de la política comercial y que culmina con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Durante el proceso se privatizaron los ejidos, se redujo el crédito al sector con el cierre de Banrural, los subsidios a los insumos, la asistencia técnica y se inició el desmantelamiento de la Conasupo para desaparecer por completo en 1999. Otras empresas estatales que se encargaban de la producción de bienes primarios o fertilizantes fueron cerradas o privatizadas.

En contra parte, se pusieron en marcha medidas compensatorias como la creación de Procampo, que no representaron –ni era su intención serlo– equivalentes a sus predecesoras, sino únicamente paliar o amortiguar los efectos



negativos del abandono de régimen de precios de garantía y apertura comercial. Vale la pena recalcar que en términos reales la PEA ocupada en actividades primarias paso en una década (de 1980 a 1990) de 5,519,979 a 5,300,114 personas. Una disminución aparentemente mínima, pero que en términos porcentuales de la distribución laboral represento una caída del 36.5 al 22.65%. El bajo dinamismo ocupacional que puede observarse durante este periodo (y en adelante) en el sector primario debe estudiarse a la luz de un proceso de reformas que representan un abandono relativo de mecanismos que estaban diseñados tanto para impulsar su crecimiento como para atender de manera tangente las disparidades sociales que sufría la población que se relacionaba directa o indirectamente con el mismo.

Del análisis del proceso de reformas emprendido en la década de los ochenta, que se inaugura con la crisis de la deuda, se derivan un amplio número de fenómenos que explican, en buena medida, cambios en el esquema productivo y laboral mexicano. Ciertamente, la reducción en la inversión pública tuvo consecuencias muy importantes en la infraestructura de la economía nacional y el abanico de cambios sistemáticos que se activaron para alejar al país del esquema de proteccionismo comercial e industrial se desarrollaron a una cadencia acelerada, una tónica unilateral y con resultados drásticos. Puntualizando: el estado actual de la economía nacional y, por lo tanto, la situación del trabajo en México encuentra varias veces causas de su condición en procesos emprendidos durante la “década perdida”.

Así pues, la década de los noventa fue más estable que la que le precedió. El crecimiento fue relativamente satisfactorio y la inflación cercana al 10% (bastante menor que el promedio para los años ochenta) con la excepción de los

años de ajuste que correspondieron a la crisis de 1994. En ese contexto, la PEA ocupada paso de 23, 403,413 en 1990 a 38, 044,501 al año 2000. Lo que es un aumento cercano a 15 millones de personas en una década. Al inicio del nuevo milenio, 16.3% de la PEA se encontraba ocupada en el agro, 28.7 en la industria y la transformación y 55% en el sector servicios.

Para este momento, México ya experimentaba los primeros resultados, de lo que no es exagerado llamar, una gran transformación. Los ingresos provenientes de la privatización de empresas públicas y los ajustes fiscales permitieron reducir la deuda como proporción del PIB a niveles del estándar internacional, permitiendo a México acceder nuevamente a créditos internacionales. Además, es imperativo destacar el impulso que ya reportaba el proceso de apertura comercial al exterior para mediados de la década –del que destaca la firma del tratado de libre comercio de América del norte– y que derivó en la recepción de enormes flujos de inversión provenientes de diversos orígenes.

A grandes rasgos, debe entenderse que el margen de cabida para el sector privado se amplió significativamente, lo que suponía un aumento en la inversión proveniente de dicho grupo, ergo, incrementaría la inversión total. Sin embargo, esto no sucedió. Moreno-Brid y Ros (2010) calculan que mientras del periodo 1979-1981 a 2004-2007 la inversión pública disminuyó 6.6%, la inversión privada aumentó solo 1.7 puntos porcentuales del PIB en esos mismos años. Es imperativo destacar que la trascendencia que guarda dicho vector para con la creación del empleo es sustancial. No obstante, lo anterior no significa que México no haya experimentado un cambio radical en la forma en la que se inserta en los mercados internacionales. Mientras que en el periodo 1982-1993 las exportaciones crecieron al 5.8% anual, entre 1993 y 2006 aumentaron al ritmo

de 11.1%. De hecho, el conjunto de exportaciones e importaciones como proporción del PIB, paso de representar en el periodo 1982-1984 un 27% a un 60% entre 2004-2006. Si bien no alcanza el nivel de algunos países asiáticos, si es un comportamiento bastante más enérgico que el de otros países latinoamericanos.

Así pues, el reajuste sistemático del andamiaje productivo nacional y la política económica, en general, fue construido bajo la premisa de que México debía alcanzar el crecimiento sostenido por la vía del dinamismo exportador. No obstante, dicho auge fue posible al costo del derrumbe del mercado interno. Más aun, con la devaluación del tipo de cambio real que ya se venía arrastrando desde las crisis de los ochenta y llegado el debacle de 1994-1995, las empresas estaban obligadas a exportar si querían compensar la falta de ventas locales hacia el interior.

Eso no es todo, las exportaciones no solo aumentaron, sino también cambiaron su composición. A principio de los ochenta, México era esencialmente una nación exportadora de petróleo, pero en solo una década la gama de productos de exportación se amplió significativamente. En 1985, antes del inicio de la liberalización comercial, las exportaciones petroleras representaban el 70% del total y la participación de las manufacturas y agropecuarias era mínima. Para el año 2000 las exportaciones manufactureras representaban un 90% del total. En ese contexto, los países sudamericanos seguían el mismo rumbo. Sin embargo, estos aumentaban su flujo exportador de manufacturas basándose en aquellas intensivas en recursos naturales, mientras que México ha aumentado su exportación de productos de mediana y alta tecnología.

Ahora bien, el auge exportador mexicano se explica en buena medida por el aumento de los flujos de inversión extranjera directa, de los cuales, el sector manufacturero absorbió poco más del 50%. Así, el alto dinamismo exportador es un fenómeno caracterizado por su alta concentración en sectores como motores, autopartes, automóviles y computadores (que concentran más de la mitad de las exportaciones) y que no incluye más que unos pocos cientos de empresas. Concretamente, unas cuantas empresas oligopólicas vinculadas con consorcios internacionales y acceso a capitales y tecnología extranjera dominan exitosamente el mercado de exportación nacional al tiempo que pequeñas y medianas empresas nacionales enfrentan onerosos obstáculos al financiamiento y disposición de tecnología que se suman a una notable dificultad para competir con rivales extranjeros.

Entre tanto, el proceso que cambió la composición de las exportaciones incrementando la importancia de las manufacturas proporcionalmente al petróleo no benefició al sector primario. En términos generales, el volumen de exportaciones provenientes del agro en proporción al total ha disminuido decididamente hasta la actualidad. Mientras en 1981 el PIB de la agricultura representaba el 7% del total, en 2007 este alcanza el 5.4%, y a penas, gracias a productos muy específicos dentro del sector que se comportan en forma sumamente eficiente.

Resulta evidente que los procesos históricos y ajustes y cambios de dirección de la política económica nacional tienen impacto significativo en el andamiaje productivo y por lo tanto en la estructura laboral nacional.

Finalmente, del año 2000 al 2013 la población económicamente activa ocupada pasó de 38, 044,501 a 50, 243,493. Este aumento de poco más de 12 millones

responde, en primera instancia a un crecimiento de 62, 842,638 a 88, 326,076 en la población en edad de trabajar, lo que, a su vez, obedece a un proceso demográfico natural. Sin embargo, de ese aumento de más de 24 millones, solo 13 millones se convirtieron en población económicamente activa, es decir, poco más de la mitad. Quienes no forman parte de la PEA y se encuentran dentro de la población en edad de trabajar se consideran como población económicamente no activa (también llamada económicamente inactiva) e incluye a todas las personas que dedican su tiempo a actividades de estudio, labores del hogar o quienes están pensionados y jubilados y que no contribuyen a producción de ningún bien o servicio. De ellos, la población económicamente inactiva no disponible, que contempla a quienes tienen una actividad auténtica por la cual deciden no incorporarse al mercado laboral representan el 85% del total de la PEI, de la cual el 11% reporta que tiene interés de trabajar pero su contexto le impide hacerlo, el 80% no tienen interés en trabajar porque se dedica a otras actividades –como estudiantes y amas de casa–, 2% tiene algún impedimento físico para realizar actividades productivas y el 7% no trabaja por otros motivos. Por su parte, el 15% de la Población No Económicamente Activa (PNEA) se encontraban disponibles, y de estos el 2% había desistido de buscar empleo y el 98% no busca porque piensa que no tiene posibilidades para encontrarlo. Dichos datos pertenecen a 2005 y las proporciones permanecen intactas hasta la actualidad, incluso durante el contexto de la recesión de 2008-2009.

Este segundo grupo, la PNEA disponible, llama notablemente la atención, toda vez que contabiliza a los denominados “desalentados” que son aquellas personas que en un tiempo pasado buscaron empleo pero que desistieron de hacerlo o no lo han hecho porque consideran que no tienen oportunidad de encontrarlo; pero que estarían dispuestos a ocupar un puesto inmediatamente.

En términos reales, esta PNEA disponible paso de 3, 818,583 en el segundo trimestre del año 2000 a su máximo desde el inicio del siglo XXI con 6, 461,233 en último trimestre de 2010 y hoy alcanza 6, 015,620 al segundo trimestre de 2014.

Entre tanto, la población económicamente activa ocupada se distribuye al final del año 2013 de la siguiente manera: 14% en el sector primario, 24% en el sector secundario y 62% en el sector servicios. La denominada “tercerización de la economía” es un fenómeno que se debe entenderse a la luz del aumento de la capacidad tecnológica que se acelera decididamente con el paso de las últimas décadas (especialmente en el campo de las telecomunicaciones y la informática) y que puede resumirse como como el incremento del peso proporcional –en términos laborales y de producto– del sector servicios, en detrimento del sector primario y secundario. Dicho condición supone un impacto significativo en el esquema social, en el desarrollo regional, en la organización productiva y la distribución de la fuerza de trabajo.

Este comportamiento tiene diversas causas, cuyas explicaciones van de lo histórico a lo tecnológico, pasando por lo teórico y lo estructural. La ley de Engel sostiene que cuando el ingreso de un individuo (o en este caso, de una nación) aumenta se destina proporcionalmente menos recursos hacia artículos básicos –bienes primarios, en general–, mientras que aumenta el consumo de productos que comúnmente provienen de sector servicios como salud, educación, ocio, cultura, etc. Ciertamente, no solo ha aumentado el ingreso; en el contexto del proceso transformador al que se inscribe México a partir de los años ochenta, que supone un giro esquemático hacia la apertura, se ponen en marcha un aumento en la dinámica del comercio; un significativo incremento

del flujo de inversión en empresas que anteriormente pertenecían al estado o en sectores en donde compañías transnacionales han encontrado un contexto de alta rentabilidad y un crecimiento de la actividad bancaria y financiera. El aumento de la demanda de servicios de transporte y turismo también son significativos. Además, suponemos que la tecnificación de la producción agrícola implica el uso de un menor volumen de fuerza de trabajo. Asimismo, en términos sociales, la incorporación de la mujer al mercado laboral ha sido recibida, en términos generales, por el sector servicios. A lo anterior, se suma un ambiente de sostenido crecimiento de las tecnologías de la información con un uso, cada vez más frecuente para usuario doméstico.

Mientras tanto, las consecuencias esta inclinación hacia el sector servicios no son menores. Comúnmente, se le relaciona con caídas o estancamiento de la productividad (factor que se vincula directamente con el comportamiento de los salarios), disparidades regionales al interior del país y estructuras de mercado que tienen den frecuentemente hacia la concentración. Las consecuencias en las propiedades culturales del andamiaje laboral nacional son manifiestas.

Por si fuera poco, la terciarización es solo uno de los procesos revolucionarios que experimenta el mercado laboral internacional. A lo largo de las últimas décadas se ha observado que la decidida movilidad de factores, intercambio tecnológico y amplia apertura comercial a la que se han suscrito numerosas naciones ha puesto en marcha un nuevo modelo de división internacional del trabajo en el que un solo producto contiene componentes, tecnología y ensamblaje de diferentes países. Además, se trata de un fenómeno que impulsa —y se alimenta de— la tercerización económica. Naturalmente, la deslocalización industrial no puede ser desvinculada del progreso tecnológico.

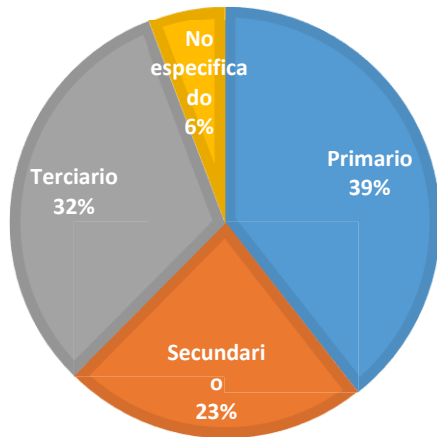
Ciertamente, estamos frente a un entramado de procesos propio de las dinámicas de mercado mundial contemporáneas que se aceleran unos en consecuencia del movimiento de otras. No obstante, dichos mecanismos no abordan a las economías desarrolladas y a las que se encuentran en vías de la misma forma. La postura convencional sugiere que las economías desarrolladas se inclinen su producto hacia el dominio del sector servicios al tiempo que trasladan sus procesos intensivos en mano de obra y extracción de recursos naturales hacia economías menos desarrolladas, si acaso, dejando la industria de punta al interior. De hecho, las economías desarrolladas enfrentan altas tasas de desempleo que se relacionan con la presencia de tecnología que automatiza procesos productivos o de servicios y que, en muchos casos, deja abierto el espacio para empleos más precarios que no quieren realizar los nativos y que son ocupados por grandes contingentes de inmigrantes.

Ahora bien, en México y otros países latinoamericanos la heterogeneidad estructural permite la coexistencia de características atribuibles a economías desarrolladas con aquellas de países en desarrollo. De tal suerte que es frecuente encontrar desempleo tecnológico que contrasta con regiones en donde los bajos salarios atraen procesos productivos intensivos en mano de obra. Si bien es claro que estas condiciones son propicias para gestar la desigualdad derivada de condiciones laborales, frecuentemente se justifica su existencia por motivos de competitividad. Lamentablemente, ya ni siquiera un argumento como este es admisible en presencia de economías emergentes como las asiáticas cuyos estándares de competitividad difícilmente podrían ser igualados en México.



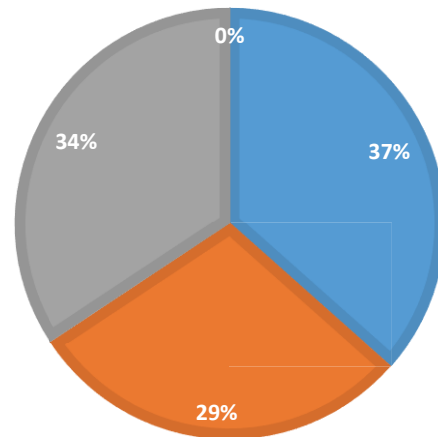
**GRAFICO 4**  
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL  
DE LA POBLACIÓN OCUPADA  
POR SECTOR 1970

■ Primario ■ Secundario ■ Terciario ■ No especificado



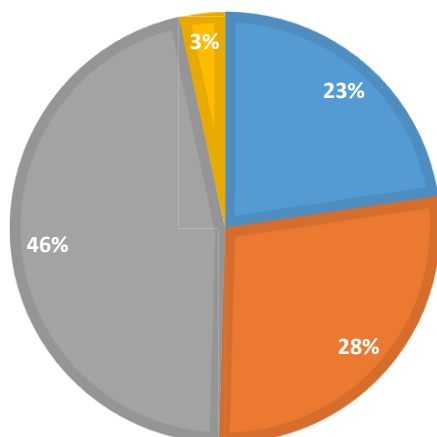
**GRAFICO 5**  
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL  
DE LA POBLACIÓN OCUPADA  
POR SECTOR 1980

■ Primario ■ Secundario ■ Terciario ■ No especificado



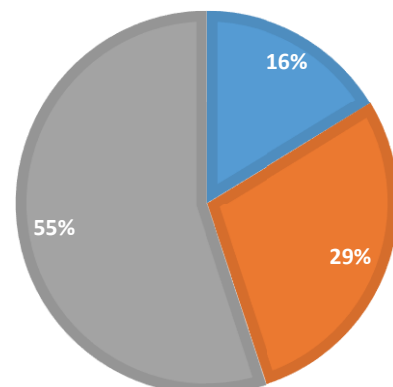
**GRAFICO 6**  
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL  
DE LA POBLACIÓN OCUPADA  
POR SECTOR 1990

■ Primario ■ Secundario ■ Terciario ■ No especificado



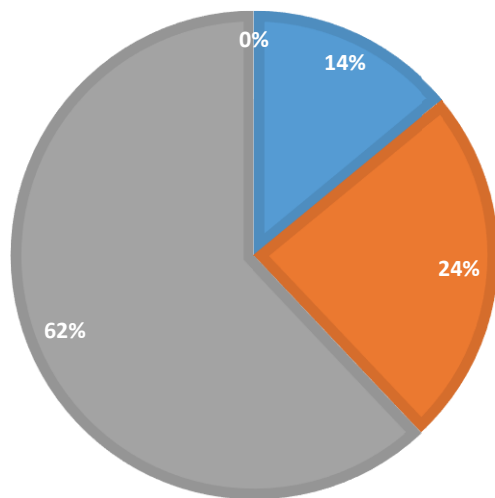
**GRAFICO 7**  
DISTRIBUCIÓN  
PORCENTUAL DE LA  
POBLACIÓN OCUPADA POR  
SECTOR 2000

■ Primario ■ Secundario ■ Terciario



**GRAFICO 8**  
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL  
DE LA POBLACIÓN OCUPADA  
POR SECTOR 2013

■ Primario ■ Secundario ■ Terciario ■ No especificado



Fuente: Elaboración propia con datos de ENEU y ENOE, varios años, INEGI.

# **Esquema general de las condiciones ocupacionales del México actual**

La situación general del trabajo en México no puede resumirse únicamente recuperando el volumen de población que se encuentra ocupada o el sector en el que lo está. Incluso cuando se parte de la premisa de que el empleo es la actividad humana por excelencia que se relaciona con la generación de riqueza y el bienestar individual y colectivo, no significa necesariamente que cuando una persona se encuentra ocupada en alguna actividad tenga garantizado un nivel razonable de bienestar o que su empleo contribuya en la producción de la manera más eficiente posible. Es por esto, que el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, con base en los en el marco normativo reconocido por la Organización Internacional del Trabajo incorpora en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo criterios que permiten estudiar características específicas de la ocupación como el tipo de contratación o la duración de la jornada laboral, y con ello hacer un examen a nivel cualitativo del empleo.

Del comportamiento de las condiciones de ocupación durante la última década en México, la población ocupada bajo la característica de subordinación, que incluye quienes trabajan para una unidad económica que depende de un jefe o patrón aumento 39% entre el final del año 2000 y el final de 2013. En este rubro se inscriben los trabajadores que no cuentan con otra cosa que su fuerza de trabajo para ofertarla en el mercado, no tiene herramientas propias ni son dueños de algún bien o servicio que venden, y son la mayoría en México.

Tabla 1	2000	2013	Variación absoluta	Variación relativa
<b>Población</b>				
<b>Población total</b>	98,295,235	118,896,009	20,600,774	21%
<b>Población en edad de trabajar</b>	67,413,678	88,326,076	20,912,398	31%
<b>Población económicamente activa</b>	39,043,393	52,675,784	13,632,391	35%
<b>Población económicamente activa ocupada</b>	38,044,501	50,243,493	12,198,992	32%
<b>Población económicamente activa desocupada</b>	998,892	2,432,291	1,433,399	143%
<b>PEA ocupada subordinados</b>				
<b>Total</b>	24,294,923	33,745,691	9,450,768	39%
<b>Asalariados</b>	21,900,013	31,643,595	9,743,582	44%
<b>Con percepciones no salariales</b>	2,394,910	2,102,096	-292,814	-12%
<b>Empleadores</b>	1,649,253	2,293,118	643,865	39%
<b>Por cuenta propia</b>	8,917,960	11,105,353	2,187,393	25%
<b>No remunerados</b>	3,171,098	3,099,331	-71,767	-2%
<b>Trabajadores subordinados por tipo de contratación</b>				
<b>Trabajadores subordinados y remunerados</b>	24,294,923	33,745,691	9,450,768	39%
<b>Total con contrato escrito</b>	13,053,811	18,252,353	5,198,542	40%
<b>Temporal</b>	1,729,917	3,204,029	1,474,112	85%
<b>Tiempo Indefinido</b>	11,235,588	14,931,136	3,695,548	33%
<b>No especificado</b>	88,306	117,188	28,882	33%
<b>Sin contrato escrito</b>	11,225,528	15,178,047	3,952,519	35%
<b>Trabajadores asalariados por duración de la jornada</b>				
<b>Total</b>	24,294,923	33,745,691	9,450,768	39%
<b>Ausentes temporales con vínculo laboral</b>	745,768	570,934	-174,834	-23%
<b>Menos de 15 horas</b>	631,189	1,261,715	630,526	100%
<b>De 15 a 34 horas</b>	3,598,479	4,848,846	1,250,367	35%
<b>De 35 a 48 horas</b>	14,018,750	17,086,465	3,067,715	22%
<b>Más de 48 horas</b>	5,291,642	9,735,357	4,443,715	84%
<b>No especificado</b>	9,095	242,374	233,279	2565%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, 2000 y 2013, INEGI.

De este grupo se desprende el crecimiento del orden del 44% de trabajadores asalariados, mientras que decrece al 12% el volumen de quienes obtienen percepciones no salariales, es decir, que no reciben una remuneración fija formal de parte de la unidad económica para la que trabajan y sus ingresos derivan de propinas, comisiones, honorarios o destajo. A grandes rasgos, dichas cifras indican una disminución en un tipo de ocupación que no se caracteriza por tener seguridad de ingreso para el trabajador. Incluso, los trabajadores que no reciben ningún tipo de remuneración (normalmente suscritos a negocios familiares) se reducen un magro 2%. No obstante, los ocupados por cuenta propia, que son un grupo donde coexisten trabajadores que por motivos inherentes a su actividad prefieren laborar por esta vía y quienes suelen ser requeridos por temporadas cortas con aquellos desprotegidos que ven frecuentemente vulnerada su estabilidad de ingreso crecen un 25%; lo cual, en buena medida se relaciona con la tendencia hacia la flexibilización del marco jurídico que regula las relaciones de contratación.

De los trabajadores subordinados, los que cuentan con contrato escrito aumentaron 40%. Sin embargo, aquellos cuyo tipo de contrato es temporal aumentaron al 85%. En algunos casos, los empleadores redactan contratos temporales de corta duración para sus trabajadores a fin de que no tengan que pagar una indemnización a estos en caso de ser necesario prescindir de ellos – no hace falta despedirlos, únicamente esperar a que termine el contrato—. Por su parte, el mayor nivel de vulnerabilidad, la falta un contrato escrito, ascendió 35%.

Por su parte, descartando el sector agropecuario en 2013, 47.5% estaban ocupadas en micro negocios; 17.9% en establecimientos pequeños; 11.6% en

medianos; 11.2% en establecimientos grandes, y 11.8% se ocuparon en otro tipo de unidades económicas. La concentración es clara hacia los pequeños negocios donde laboran menos de diez personas.

En lo que respecta a la duración de la jornada laboral, la cantidad de personas que trabaja menos de 15 horas a la semana se duplicó entre el año 2000 y 2013, mientras que quienes trabajan entre 15 y 34 horas aumentaron 35 puntos porcentuales. Se considera que quienes trabajan menos de 35 horas semanales se encuentran en condición de subocupación, lo que constituye otra categoría ocupación de baja calidad, ya que estas personas, aunque están empleados, tienen la necesidad de trabajar más tiempo, por lo que se ven obligados a buscar actividades complementarias. Claramente se trata de un fenómeno cuyo comportamiento es creciente. En promedio, la población ocupada trabajó en 2013 jornadas de 43 horas por semana.

En otro orden de ideas, al terminar el año 2013, poco más de la mitad de la población ocupada (50.7%) se concentra en las ciudades más grandes, de 100 mil y más habitantes; le siguen las localidades rurales (menores de 2 500 habitantes) donde se agrupa 20.5% de la población ocupada total; los asentamientos que tienen entre 15 mil y menos de 100 mil habitantes – denominadas como urbano medio– albergan 14.9%, y finalmente, el 13.9% restante reside en localidades de 2 500 a menos de 15 mil habitantes.

## **Desempleo**

La pobreza, desigualdad y desprotección social que caracteriza a la sociedad mexicana se relaciona estrechamente con la falta de oportunidades de la población en edad de trabajar para ocupar un empleo de calidad. Las

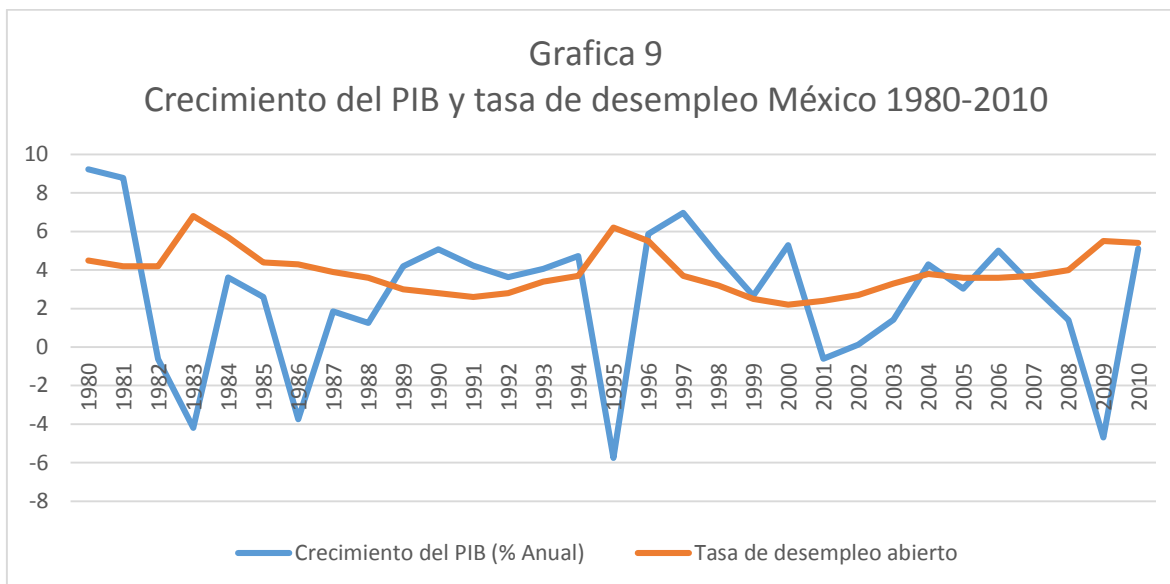
implicaciones que conlleva para un individuo –o un contingente poblacional entero– quedar excluido del mercado laboral suponen, por un lado, una clara sintomatología de insuficiente dinamismo en la economía nacional y por el otro el desaprovechamiento de un factor productivo potencialmente generador de riqueza. Además, se trata una declaratoria de inestabilidad de la que fácilmente se es arrastrado hacia pobreza y exclusión social. No solo esto, sino que para el estado representa un peligroso factor de ruptura de tejido social que propicia un buen número de problemas en materia de gobernabilidad. Dicho argumento excluye, naturalmente, la desocupación friccional, que es un fenómeno inherente a los movimientos propios de un engranaje económico sano, como apertura y cierre de empresas o personas que aceptan y dejan empleos por ascensos o proyectos personales.

El desempleo estructural puede sintetizarse fácilmente, se trata del fenómeno que se presenta cuando una economía no genera suficientes empleos para cubrir la demanda de la población económicamente activa. Esta deficiente creación de puestos de trabajo se relaciona frecuentemente con el bajo crecimiento de la economía. La denominada “ley de Okun” es una observación empírica que postula la existencia de correlación entre el crecimiento de una economía nacional con las disminuciones de la tasa de desempleo. De acuerdo con Arthur Okun, una economía necesita crecer entre 2.6 y 3% para mantener sus niveles de empleo, un crecimiento inferior representa un aumento en el desempleo como resultado de la mejora de la productividad y, a partir de un crecimiento del producto del 3% se debe de crecer dos puntos porcentuales por cada punto que se quiera disminuir la tasa de desempleo. No debe perderse de vista que la ley de Okun no es otra cosa que una observación empírica (no algo que pueda demostrarse con el rigor de una ley) que puso en marcha el economista con

datos de la economía estadounidense pertenecientes a los años cincuenta bajo características específicas. No obstante, se trata de una aproximación útil para entender la importancia del dinamismo económico con respecto a la creación de empleo.

Una amplia gama de los problemas sociales, políticos, regionales y estructurales que aquejan a México se relacionan –ya sea como causa o como consecuencia– con la baja capacidad del andamiaje económico para crecer a tasas satisfactorias. Durante los treinta años que van de 1980 a 2010 el producto interno bruto creció a una tasa promedio de 2.6%. En este sentido, no sorprendente afirmar que la economía nacional no ha sido capaz de generar los empleos necesarios para cubrir las necesidades de crecimiento de la población en edad de trabajar. Por si fuera poco, el contexto al que se enfrenta la oferta de trabajo tiene características cada vez más complejas. Vale la pena recordar que el proceso de reformas que inicia en la década de los ochenta representa una verdadera reconfiguración del sistema productivo nacional que tiene serias implicaciones en el funcionamiento de los mercados laborales. En este sentido, la reconversión de buena parte de los sectores industriales y de servicios hacia el uso de nuevas tecnologías, es solo uno de los factores que propicia el desempleo. También estamos de frente a un ambiente de competencia global, severas heterogeneidades regionales y estructurales al interior de la economía nacional y un esquema demográfico exige empleo decididamente.





Fuente: Elaboración propia con datos del BIE y ENOE, varios años, INEGI

Particularmente, durante la década comprendida entre el año 2000 y el 2010, el producto interno bruto real mostro un crecimiento promedio de 1.7%. Esta cifra por sí sola no es lo suficientemente explicativa. Por ello, para fines analíticos, esta década puede dividirse en tres periodos: Un crecimiento prácticamente nulo durante el primer subperiodo, a continuación una fase de auge y finalmente periodo de falta de crecimiento. En valores promedio, el crecimiento para el primer trienio fue de 0.2%, 3.9% entre 2004 y 2007 y 0.2% para una última fase en la que el bajo dinamismo se explica por el shock financiero de 2008. Paralelamente, del año 2000 al 2003 el número de asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social pasó de 12, 420,89 a 12, 315,623, lo que representa una disminución de 105,276 plazas laborales. Entre 2003 y 2007 se pasó de 12, 315,623 a 14, 144,576, es decir un aumento de 1, 828,953. Acto seguido, como resultado del debacle, entre 2007 a 2008 se perdieron cerca de 500,000 empleos. Si bien para 2010 había ya 14, 524,448 asegurados, lo que supondría haber recuperado –y ligeramente superado– el nivel de empleo anterior a la crisis,

debe señalarse que la tasa de crecimiento del número de asegurados permanentes en 2010 respecto al año anterior fue de 2.6%, mientras que la correspondiente a los eventuales fue del 12.4%, que es prácticamente 4 veces mayor a la que imperaba antes de 2008. Dicho de otra manera, la recuperación de los empleos ha sido posible, en muy buena medida, por la vía de la contratación eventual, lo que supone un conato generación de empleo de menor calidad.

Finalmente, de 2010 al 2013 se han creado más de medio millón de empleos cada año, que son por mucho las cifras más optimistas observadas en poco más de diez años. No obstante, en la década actual la economía mexicana ha estado lejos de generar entre uno y 1.2 millones de empleos, que exige el aumento de la PEA (Ruiz Nápoles, 2010).

Cabe destacar que el trabajo medido como la afiliación al IMSS es el tipo de empleo que posee los mejores beneficios en términos de salario, seguridad social y prestaciones, en tanto que los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo corresponden de manera genérica al total de la población ocupada. La distinción es importante, ya que de ello deriva que la economía nacional no solo no está creando el nivel de empleo general que exige la dinámica demográfica, sino que al interior hay una significativa incapacidad para generar el tipo de ocupación de mejor calidad. Para toda la década, solo cerca del 35% de la población ocupada tiene acceso a instituciones de salud.

**Tabla 3**  
**Trabajadores Asegurados en el IMSS**

Variación  
anual del  
total  
(absoluta)

Periodo	Total	Permanentes	Eventuales			Variación anual del total (absoluta)
			Subtotal	Urbano	Del campo	
<b>1998</b>	11,072,689	10,022,662	1,050,027	997,565	52,462	642,085
<b>1999</b>	11,714,774	10,504,167	1,210,606	1,140,486	70,120	706,125
<b>2000</b>	12,420,898	11,114,743	1,306,155	1,246,209	59,946	20,852
<b>2001</b>	12,441,751	11,223,580	1,218,171	1,157,348	60,823	-113,174
<b>2002</b>	12,328,577	11,126,672	1,201,905	1,152,147	49,758	-12,955
<b>2003</b>	12,315,623	11,101,556	1,214,067	1,170,253	43,814	243,833
<b>2004</b>	12,559,456	11,277,751	1,281,704	1,228,014	53,690	406,333
<b>2005</b>	12,965,789	11,590,524	1,375,266	1,302,096	73,170	607,888
<b>2006</b>	13,573,677	12,037,442	1,536,235	1,448,084	88,150	570,899
<b>2007</b>	14,144,576	12,510,526	1,634,050	1,535,926	98,123	291,000
<b>2008</b>	14,435,576	12,750,240	1,685,336	1,575,832	109,504	-441,448
<b>2009</b>	13,994,127	12,317,080	1,677,048	1,566,799	110,248	530,321
<b>2010</b>	14,524,448	12,640,250	1,884,199	1,765,057	119,141	629,194
<b>2011</b>	15,153,643	13,101,612	2,052,031	1,927,074	124,957	702,494
<b>2012</b>	15,856,137	13,637,937	2,218,200	2,081,865	136,335	553,165
<b>2013</b>	16,409,302	14,123,077	2,286,225	2,142,742	143,484	

Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2013

En términos comparativos, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe ubican a México como uno de los países que tiene una de las tasas de desempleo abierto más baja entre los países de la región. Sin embargo, a diferencia del resto de los países, que han visto disminuir su tasa de desempleo, en México esta ha aumentado. En el año 2000 la diferencia entre la tasa promedio de la región y la México era de 7 puntos porcentuales, en 2009 fue de 1.5% (Botello, 2011). Dicho de otra manera, actualmente hay 1, 516,873 desempleados más que en al final del años 2000.

No obstante, la tasa de desempleo abierto en México es relativamente baja. Los valores suelen ubicarse entre 3 y 5% de la PEA. Estas cifras pudieran parecer poco preocupantes, sin embargo mucho se oculta detrás de estos números. Los números son bajos, en buena medida, por las características del numerador. En la metodología de la ENOE, todo aquel que reporte realizar al menos una hora de actividad a la semana, remunerada o no, se le considera ocupado. En contra parte, la tasa de desempleo abierto es un concepto que acuña la Organización Internacional del Trabajo en 1954 y funciona bajo la premisa categórica de que se integra únicamente por quienes no tienen ninguna ocupación, están disponibles para tomar una y se encuentran buscándola. La idea es que el empleo y el desempleo son mutuamente excluyentes, “incluso por una hora”. La metodología hace énfasis en el criterio de distinción de estar ocupado o no. Es un punto de partida indiscutiblemente necesario, pero que implícitamente contiene un enorme sesgo si se pretende utilizar para describir detalladamente el funcionamiento del mercado de trabajo. Por ello, la ENOE recoge de la OIT indicadores complementarios que permiten apreciar mejor aspectos fundamentales de la mecánica laboral.

La tasa de ocupación parcial y desocupación considera en su cálculo la suma de población desocupada y quienes laboran menos de 15 a la semana. Este indicador paso de 7.5 a 12% de la PEA. Es decir que aunque la tasa de desempleo no aumenta significativamente cada vez hay más personas que aunque estén ocupadas la característica de su empleo es tan precaria que muchos de ellos se ven obligados a buscar un segundo empleo, que al final del día es lo que también hacen quienes se encuentran “oficialmente desocupados”. Ciertamente la desocupación abierta no refleja cabalmente la gravedad del

problema de del empleo en México, que presenta un déficit no solo de orden cuantitativo, sino también cualitativo.

Por su parte, la tasa de condiciones críticas de la ocupación 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 (ENOE, 2014). Es destacable que dicho indicador ha bajado de 19.1% de la población ocupada en el año 2000 a 11.8% para el año 2010. El impacto de condiciones laborales como estas en la persistencia de fenómenos sociales como la desigualdad y la pobreza es determinante.

Otros factor que ha sido determinante en el mantenimiento de una tasa de desempleo baja ha sido el fenómeno migratorio. La mayoría de los movimientos poblacionales en todas las regiones del mundo, obedecen principalmente a motivaciones relacionadas con la búsqueda de mejores condiciones de vida. Así, en un entorno nacional de bajo crecimiento económico, insuficiente creación de empleo, pobreza, inmovilidad social y un esquema de preocupante heterogeneidad regional es que enormes colectivos poblacionales de desplazan al interior del país y hacia Estados Unidos.

El elevado índice de migración que mitiga el aumento, en este caso, de la tasa de desempleo no es una situación exclusiva de México, sino un común denominador de economías subdesarrolladas. Se trata de un fenómeno que ha

ido aumentando durante las últimas décadas. Según datos de la Encuesta Continua de Población (CPS, Current Population Survey) los inmigrantes mexicanos eran ya cerca de 6.5 millones de trabajadores, lo que representaba el 30% de la fuerza de trabajo inmigrante en Estados Unidos. Sin embargo, con la llegada de la crisis de 2008 hubo un punto de inflexión en él, hasta entonces, flujo migratorio que corría de nuestro país hacia el vecino del norte. Estados Unidos sufrió un enorme choque. Solo de enero a octubre de 2008 se perdieron 1.2 millones de empleos y la comunidad inmigrante sufrió algunas de las consecuencias más graves, la tasa de desempleo de los migrantes mexicanos subió de 8 a 12% de 2008 a 2009 (BLS, Bureau of Labor Statistics). No solo el flujo migratorio se redujo, sino que se esperaba que muchas familias mexicanas tomaran camino de vuelta a sus lugares de origen, sin embargo esto nunca sucedió con la intensidad que hubiera supuesto un problema para las autoridades mexicanas encargadas de la política laboral. Al parecer era más caro para las familias emprender un camino de vuelta y arriesgarse a hacer un segundo cruce ilegal por la frontera que esperar a que las condiciones mejoraran, eso sin mencionar que el tiempo ha pasado para muchos y han iniciado una familia y adquirido una identidad en los Estados Unidos. Esto no quiere decir que fue una circunstancia libre de consecuencias sociales para México. La pérdida de empleo de inmigrantes mexicanos Estados Unidos ha reducido la entrada de remesas familiares lo que en varias regiones, especialmente rurales, es un duro golpe a los ingresos familiares e incluso una tentativa de agudización de la pobreza. Además, la oleada migratoria repunta en años recientes y esta vez, en condiciones agudizadas por la inseguridad o protagonizada por personas cada vez más jóvenes.

En general, no es ilógico suponer que la migración es una de las alternativas que de alguna manera resuelve la falta de empleo digno y bien remunerado. De hecho, está visto que lo hace únicamente de manera parcial o a un costo social alto. La válvula de escape es bastante menos eficiente de lo que se podría pensar. Además, México, paradójicamente está desperdiciando valiosa mano de obra que bien podría ser productiva y generadora de riqueza en caso de encontrar un esquema estructural que propiciara las oportunidades.

Ahora bien ¿qué es lo que ha salido mal?, Una de las prioridades de la política gubernamental ha sido generar puestos de trabajo que compensen la pérdida de empleos generada por el proceso de apertura y las agudas crisis económicas. La premisa de las reformas emprendidas en los años ochenta es que el ajuste debía dejarse a los mercados, en este caso al laboral y que el crecimiento que se pondría en marcha haría su parte. La idea era que siendo México un país abundante en mano de obra, una vez que se abriera su economía, ésta se especializaría en la producción de bienes intensivos en mano de obra por las diferencias salariales y tecnológicas con Estados Unidos. Dicha producción tendría un papel de arrastre en la creación de empleo. ¿Entonces? En cierto modo los objetivos se cumplieron. No obstante, si bien las exportaciones mexicanas han crecido y se han diversificado significativamente desde la activación de las reformas en 1982, el empleo total no ha modificado su ritmo de crecimiento y la estructura de ocupación no se ha inclinado hacia las ramas manufactureras, incluso se ha reportado un ligero descenso. En todo caso el aumento relativo se encuentra en los sectores de la construcción y el comercio, que esencialmente son actividades vinculadas con el mercado interno.

De acuerdo con Pablo Ruiz Nápoles (Evolución reciente del empleo y desempleo en México, 2011) la capacidad de arrastre del sector exportador respecto al empleo ha sido muy limitada por dos razones: la ruptura de cadenas productivas resultado de la apertura y la tendencia natural de la producción hacia bienes intensivos en insumos o capital, más que en mano de obra.

**Tabla 3**

Periodo	Población económicamente activa Total	Población económicamente activa Ocupada	Población económicamente activa Desocupada	Tasas de desocupación Nacional	Población desocupada con experiencia (Porcentaje)
2000	39151641.67	38141792.33	1009849.33	2.58	87.67
2001	39424839.25	38338019	1086820.25	2.76	88.7
2002	40085375.5	38891974.5	1193401	2.98	88.55
2003	40866258.75	39472401	1393857.75	3.41	88.65
2004	41962317.25	40319500	1642817.25	3.92	87.25
2005	42698165	41171111.75	1527053.25	3.58	86.39
2006	43915271.25	42342258.5	1573012.75	3.58	87.3
2007	44712307.75	43057322.75	1654985	3.7	88.79
2008	45318425.75	43517182	1801243.75	3.97	89.6
2009	46199446.5	43678103.25	2521343.25	5.45	91.38
2010	46663452.25	44143870.5	2519581.75	5.4	90.42
Periodo	Población desocupada sin experiencia (Porcentaje)	Tasa de ocupación parcial y desocupación total (Porcentaje de la Población Económicamente Activa)	Tasa de condiciones críticas de ocupación total (Porcentaje)	Población ocupada con acceso a las instituciones de salud (Porcentaje)	Población ocupada sin condición de acceso a las instituciones de salud (Porcentaje)
2000	12.33	7.15	18.8	35.77	64.23
2001	11.3	7.41	18.47	35.3	64.7
2002	11.45	7.57	16.64	34.25	65.75
2003	11.35	8.48	16.73	33.85	66.13
2004	12.75	9.46	16.3	34.15	65.83
2005	13.61	9.39	14.23	35.27	64.12
2006	12.7	9.44	12.15	36.08	63.3
2007	11.21	10.07	11.1	36.42	62.97
2008	10.4	10.18	10.46	36.49	62.86
2009	8.62	11.66	12.29	35.39	63.99
2010	9.58	11.72	11.84	35.5	63.9
<b>Promedios anuales considerando los datos trimestrales de cada año</b>					

Fuente: Elaboración propia con datos ENEO, varios años, INEGI



# Informalidad

El factor que explica la coexistencia de un esquema de notables padecimientos sociales que aquejan a la mayor parte de la población en México con un comportamiento sostenido de bajas tasas de desocupación, en un contexto de apertura máxima, reducido mercado interno y un vector demográfico ávido de empleo es, seguramente, el estallido de la economía informal.

Ciertamente, muy pocos mexicanos pueden “darse el lujo” de estar desocupados. La mayoría no tienen un piso de estabilidad que les permita permanecer mucho tiempo en el desempleo a la espera de una ocupación decente, que cuente con prestaciones y sea bien remunerada. Comúnmente no queda más remedio que encontrar una actividad que genere un ingreso que permita afrontar las necesidades económicas cotidianas de un individuo o familia, sea en las condiciones que sea.

La informalidad, vista por los trabajadores comunes como una escapatoria de una aguda pobreza y exclusión social; o para los encargados de la política económica, como un mecanismo que amortigua el desempleo ha presentado un crecimiento rampante y hoy constituye uno de los problemas medulares más agobiantes de la economía nacional.

La proliferación de puestos de trabajo, de muy baja productividad, realizados en empresas muy pequeñas por trabajadores que cuentan con escaso o nulo capital físico y bajo nivel de cualificación no puede ser vista tranquilamente como una alternativa al desempleo. Las implicaciones negativas de un fenómeno estructural de esta índole alcanzan niveles fatales. En primer lugar,

este heterogéneo universo de economía informal constituye un auténtica fuente de precariedad y pobreza que atrapa a la mayor parte de la población ocupada y con ellos a sus familias. Asimismo, son comunes los lazos con actividades nocivas para la salud, contrarias a los principios de la propiedad intelectual, numerosas formas de explotación ilegal, trabajo infantil y otras prácticas que desarticulan el tejido social. Está documentado que la existencia de informalidad pone en marcha mecanismos que autoreforzan su existencia (trampa de informalidad).

Hoy, no es exagerado decir que la informalidad es la base que define el estilo de vida de miles de familias. Socialmente, se trata del ambiente perfecto para que eche profundas raíces la desigualdad y económicamente, su magnitud significa un cuantioso desperdicio de recursos y potencial productivo que tiene un impacto negativo en el desarrollo económico y social.

Desde el punto de vista fiscal, la presencia de un extenso sector informal representa una costosa merma de la base impositiva que deriva en impuestos más altos para las pocas empresas y trabajadores formales que cumplen con sus obligaciones hacendarias, lo que activa otro círculo vicioso que propicia la evasión por la vía del desplazamiento al sector informal. No solo se trata del detrimento de la capacidad del gobierno para generar gasto público, sino que la economía informal no contribuye, ni goza del sistema de seguridad social; que como su nombre lo indica tiene por objeto proteger el bienestar de los trabajadores y sus familias. A mayor dimensión del sector informal, menor es la capacidad del sector público de ocupar los instrumentos de competencia que benefician la inversión, más complicada es la tarea de la gobernabilidad, se agudizan las fallas de mercado, la política social se vuelve ineficaz contra los

círculos de pobreza y se reduce la calidad y cantidad de bienes y servicios públicos como, educación y seguridad. Puntualizando, la economía informal no es otra cosa que un grillete con el que la economía nacional intenta avanzar hacia el desarrollo económico y social.

El concepto de informalidad es acuñado en 1970 por Hart para la Organización Internacional del Trabajo a fin de resumir un fenómeno creciente en las economías subdesarrolladas en el que numerosos trabajadores, que estando ocupados presentaban bajos niveles de ingreso y productividad. Los denominados “Trabajadores pobres” se encontraban, sin contrato o prestaciones, en pequeñas unidades productivas, con escaso capital y tecnología simple que dedicaban al sustento familiar (Norma Samaniego, 2008). A partir de ese momento surge un debate acerca de la delimitación y la contabilidad de este fenómeno.

Actualmente el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática calcula 2 tasas, la Tasa de Ocupación en el Sector Informal y la tasa de Informalidad Laboral. La primera contabiliza únicamente al sector urbano y parte de un sistema metodológico que data de 1993 en el que la informalidad es aquella actividad económica de mercado que opera a partir de los recursos de los hogares sin constituirse como una empresa. Un “changarro” es el ejemplo más ilustrativo. La segunda, está basada en los criterios más modernos que reconoce la OIT y se utiliza para comparaciones internacionales e incluye, por ejemplo, a trabajadores con empleos informales que laboran en empresas formales. La Tasa de Informalidad Laboral contabiliza poco más del doble que la Tasa de Ocupación en el Sector Informal y se considera más útil en el estudio de este trastorno del mercado laboral.

No sobra advertir la enorme heterogeneidad que caracteriza la composición interna del esquema de informalidad, factor que lo convierte en un fenómeno sumamente difícil de abordar por la política económica. Entre quienes realizan sus actividades en su hogar, destacan mujeres y ancianos. Otros lo hacen en locales rudimentarios, o bien se apropian de la infraestructura urbana como calles, estaciones del transporte público y corriente eléctrica. Algunos más son trabajadores ambulantes. Por otra parte, se encuentran los empleados domésticos y los trabajadores subordinados que si laboran en el sector formal, pero no cuentan con contrato ni protección social. Estos últimos, se suscriben a un fenómeno de alarmante crecimiento durante la última década.

De acuerdo con Norma Samaniego (2008), hay al menos tres factores que contribuyen a la explicación del alto ritmo de crecimiento de un fenómeno multicausal como la informalidad. Primero, el crecimiento de la economía informal se relaciona con la presión que ejerce el excedente de mano obra en un contexto de insuficiente generación de empleo. No hay que perder de vista que esta tesis parte de un comportamiento demográfico como el que experimenta México desde hace algunas décadas y reporta enormes costos sociales.

Una segunda lógica, es la descentralización productiva. De acuerdo con este argumento, el estallido de la economía informal se vincula a la globalización y el amplio número de cambios en la organización internacional del trabajo. Las empresas modernas, en la tónica de reducir costos, trasladan parte de su proceso productivo hacia latitudes con normas laborales más flexibles –o más fáciles de evadir– y recurren a la subcontratación.

Finalmente, hay diagnósticos que señalan una voluntad explícita de trabajadores o empresarios por escapar del marco normativo de la formalidad. La idea es

evitar enfrentar las barreras normativas y los costos que supone inscribirse al sector formal.

Como se mencionó, la informalidad es un fenómeno sumamente complejo; y difícilmente podría explicarse por una sola vía. Actualmente, sus características permiten inferir la coexistencia de distintas causas que intervienen a diferentes niveles según si se trata de un periodo de crisis o crecimiento. Se ha observado que en periodos de recesión o depresión predomina el crecimiento de la informalidad asociada a causas de supervivencia, mientras que en época de expansión aumenta la informalidad vinculada al fenómeno de escape de la normativa laboral o descentralización productiva. A lo que hay que sumar otros problemas estructurales particulares que se le atribuyen a México.

Ahora, de un problema como la informalidad en México no solo destacan sus causas y efectos sino también su amplitud. Si bien es cierto que desde la década de los setenta ya existían estimaciones que advertían la aparición de un trastorno que amenazaba con sacudir el esquema ocupacional nacional, la chispa que detono el estallido de la informalidad fue la crisis de 1982. El estrepitoso freno de crecimiento, sumado al proceso de reajuste macroeconómico, en el contexto de una tasa de crecimiento de la oferta laboral derivó en el inicio de una expansión acelerada de la economía informal. Para este punto hay que tener en cuenta que no existen series históricas que midan la informalidad y que sean comprables con las que tenemos en la actualidad. Las primeras estimaciones indican que en 1991 la informalidad ya alcanzaba al 45.9% de la población ocupada no agropecuaria (Samaniego, 2000).

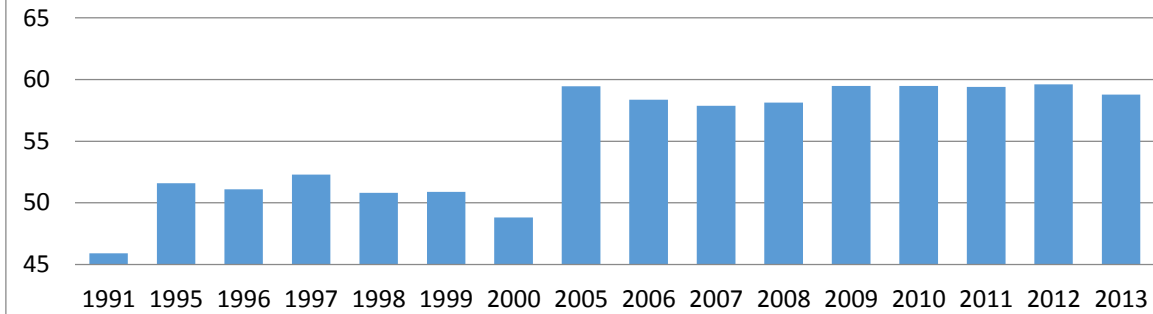
Naturalmente, la década de los noventa inicia ya con florecimiento de una economía informal que alcanzaba niveles alarmantes; y si bien la primera mitad

del decenio se caracterizó por un crecimiento moderado, el desplome de 1995 generó una enorme contracción del mercado interno que pulverizó la creación de empleo formal, lo que bien puede describirse como el “remate” necesario para consolidar una economía informal que a partir de ese momento y hasta nuestros días no ha cedido en su predominio. Para 1995 la informalidad rebasa la magnitud del empleo formal alcanzando el 51.6%.

A pesar del comportamiento de recuperación que siguió hacia el final de la última década del siglo XX la magnitud de la informalidad persistió a niveles elevados. Uno de los motivos más importantes fue la eliminación de dos millones de empleos en el agro entre 1997 y 2000, del que no quedó más remedio que suscribirse a la informalidad o migrar hacia Estados Unidos. En 1999 la ocupación informal entre la población no agropecuaria alcanzaba el 50.9%. Vale la pena recordar que para este momento el crecimiento demográfico de la población en edad de trabajar era destacable.

Acto seguido, inicia el siglo XXI con un primer quinquenio de crecimiento modesto y destrucción de empleos formales relacionados con el reacomodo de la industria de exportación y la manufactura. En 2004 apenas había recuperado el número de asegurado en el IMSS que había en el año 2000 (empleo formal). No es hasta 2005 que inicia una dinámica de crecimiento de empleo formal que logra contener el crecimiento de la ocupación en la informalidad. La trayectoria estaba en la ruta indicada, sin embargo, con la llegada de la crisis de 2008 se marcó un nuevo punto de inflexión que puso de nuevo en ascenso el porcentaje de población ocupada en la informalidad.

**Grafico 9**  
**Ocupación informal**  
**(Participación en la población ocupada no agropecuaria)**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Samaniego, 2000 y ENOE, varios años, INEGI.

La informalidad acarrea pobreza, precariedad, inestabilidad, exclusión, desigualdad, baja productividad, propicia actividades ilícitas o dañinas para la salud, limita el desarrollo, agudiza los desequilibrios regionales, ahuyenta la inversión, activa desequilibrios en los mercados, reduce los ingresos públicos, neutraliza o restringe la efectividad de los instrumentos puestos en marcha por el estado, eslabona la corrupción y, en general, supone restricciones a la capacidad de crecimiento de la economía en su conjunto.

Ciertamente, la informalidad es uno de los problemas estructurales más preocupantes que aqueja a la economía mexicana. Los encargados de la política laboral, de desarrollo social y de crecimiento del producto se enfrentan actualmente al enorme reto de, no solo generar los puestos de trabajo necesarios para satisfacer el crecimiento de la mano de obra y aprovechar el potencial productivo que en esta reside, sino también de revertir el predominio de

ocupación informal que supone serias limitaciones económicas y sociales. Dicho puntualmente, no solo hay que generar empleo de calidad para los trabajadores que se incorporan al mercado, sino traer de vuelta a quienes se encuentran en la informalidad. Ponerle solución a un problema como este exige un diagnóstico oportuno que considere la heterogeneidad del fenómeno y ponga en marcha acciones focalizadas al interior y al exterior del esquema de informalidad. El desarrollo tecnológico, los energéticos de bajo costo, la política de competitividad, el seguro de desempleo, la seguridad social universal, los reajustes de normatividad laboral, la liberación de crédito de bajo costos y la alineación de incentivos para formalizar el empleo son solo algunos elementos de una larga lista de tareas imprescindibles para contribuir a la solución de una compleja problemática. Sin embargo, parece que poco se puede progresar únicamente poniendo esfuerzos en ese sentido. Es necesario crecer, pero no indiscriminadamente, sino bajo la tónica de la solución de un problema estructural que mucho puede contribuir a resanar las condiciones sociales deplorables que desde hace décadas no han observado mejora. El reto de la política económica es monumental: crecer con empleo de calidad. En este sentido, el cumplimiento de esta agenda podría encontrarse la estrategia de desarrollo efectiva que México exige.

Para imaginar qué nivel de alcance supondría tener un esquema ocupacional dominado por la formalidad basta decir que entre 2003 y 2012 la economía informal aportó únicamente el 26% del PIB (INEGI, 2014). Lo que significa que, aproximadamente el 40% de las personas que trabajan en México – específicamente quienes tienen empleo formal– aportan el 74% de la riqueza nacional. ¿Qué pasaría si el enorme volumen de trabajadores con puestos



precarios, de baja productividad y desprotección social fuera integrado a la economía formal?

## **Productividad**

El concepto de productividad puede explicarse brevemente como la relación entre la cantidad de productos generados por un sistema respecto a la cantidad de factores que intervinieron para la misma. Dicho de otra manera, se trata de la eficiencia de los recursos utilizados durante el proceso productivo.

Se trata de una categoría sumamente importante, ya que una vez puesta en marcha un empresa el aumento de la productividad es la única vía por la que puede generarse crecimiento. Que la misma cantidad de factores al combinarse produzcan más, o bien, que se produzca lo mismo con una menor cantidad de recursos. Esto aplica también para una economía completa; de hecho, los modelos de crecimiento modernos que se aplican en la mayor parte de los países reconocen que el crecimiento de la productividad es responsable del aumento del producto en un país.

Varios factores se combinan –en términos de cantidad y calidad– para generar un artículo. Cada uno de ellos aporta lo que le corresponde al producto final y, teóricamente, es remunerado en dicha proporción. El trabajo es uno de estos factores y el estudio de su productividad es fundamental para entender cuanto aporta al crecimiento de la economía. No solo esto, sino además interviene en la duración de las jornadas laborales y la cantidad de trabajo que demandan las empresas. Asimismo, de acuerdo con la perspectiva neoclásica es el factor que determina los salarios.

Existen varias metodologías para medir la productividad. Entre las más reconocidas se encuentra el modelo KLEMS, que encuentra su base teórica en el modelo de crecimiento de Solow (1957). Se trata de una iniciativa impulsada por la Dirección General de investigación de la Comisión Europea en donde participan 25 países, como Estados Unidos, Japón y Australia. El modelo considera la contribución del capital (K), el trabajo (L), la energía (E), las materias primas (M) y los servicios (S). La idea es calcular la productividad total de los factores (PTF), que bien puede resumirse como la relación entre el volumen de producción y la contribución combinada de cada uno de los factores utilizados. En la práctica, la PTF refleja el cambio en la eficiencia, las economías de escala y la variación en la utilización de la capacidad instalada.

**Tabla 4**

<b>Contribución total de los factores al crecimiento</b>							
<b>Tasas porcentuales de crecimiento anual</b>							
<b>Periodo</b>	<b>Servicios de capital total</b>	<b>Servicios laborales</b>	<b>Energía</b>	<b>Materiales</b>	<b>Servicios</b>	<b>Contribución total de los factores</b>	<b>Productividad total de los factores (PTF)</b>
<b>1991</b>	1.31	0.68	0.26	1.07	0.94	4.27	0.43
<b>1992</b>	1.78	0.73	0.01	1.06	0.87	4.46	-0.5
<b>1993</b>	1.54	0.39	0.02	0.4	0.65	2.99	-1.16
<b>1994</b>	1.28	0.95	0.32	1.76	1.08	5.4	0.2
<b>1995</b>	0.5	-0.39	-0.29	-0.14	-1.66	-1.99	-3.63
<b>1996</b>	0.04	0.7	0.48	3.13	0.35	4.69	2.86
<b>1997</b>	1.06	1.45	0.05	2.81	1.39	6.76	1.33
<b>1998</b>	1.8	0.36	0.16	2.25	1.14	5.71	0.69
<b>1999</b>	2.06	1	0.11	1.72	1.07	5.95	-0.87
<b>2000</b>	2.39	0.08	0.2	2.82	1.32	6.81	1.55
<b>2001</b>	2.15	0.39	-0.08	-1.03	0.31	1.73	-2.85
<b>2002</b>	1.48	0	0.05	0.38	0.47	2.38	-1.02
<b>2003</b>	1.19	0.22	0.27	0.47	0.12	2.26	-0.64
<b>2004</b>	1.42	0.64	0.1	1.64	1.01	4.81	0.69
<b>2005</b>	1.83	0.21	0.05	1.32	1.15	4.56	0.06
<b>2006</b>	2.2	0.64	-0.16	2.58	1.53	6.8	0.61
<b>2007</b>	2.47	0.48	0.17	1.06	1.23	5.42	-0.93
<b>2008</b>	2.52	0.38	0.01	-0.24	0.59	3.27	-2.4
<b>2009</b>	1.78	-0.57	-0.17	-2.87	-0.7	-2.52	-5.52
<b>2010</b>	1.11	0.2	0.11	2.85	1.13	5.4	2.61
<b>2011</b>	1.33	0.41	0.3	1.34	0.79	4.17	0.41
<b>Promedio 1990-2011</b>	1.58	0.43	0.09	1.16	0.7	3.97	-0.39

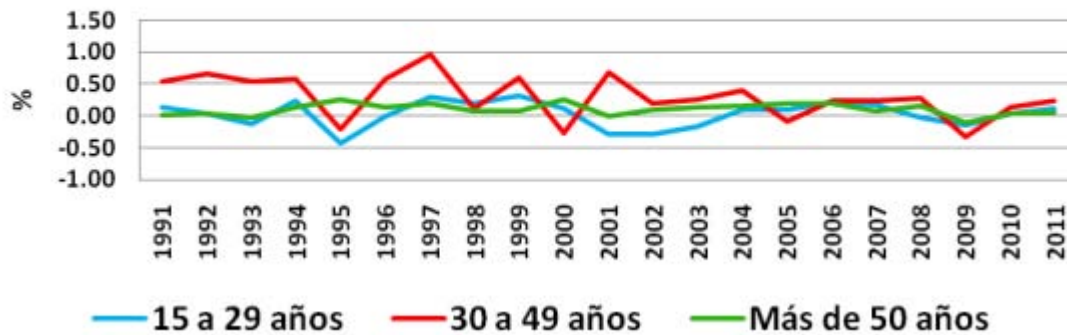
Fuente: Modelo KLEMS, 2012, INEGI

Los modelos de crecimiento establecen que la producción es una función de los insumos utilizados, por lo que se considera que la productividad puede ser medida por la diferencia entre el valor total de la producción y la suma de los insumos ponderados por su participación en el costo de producción. Para el período 1990-2011 el promedio anual de variación en la productividad total de los factores fue -0.39 por ciento (INEGI, 2011). Dicho en otras palabras, la capacidad de utilizar insumos, por parte de la economía mexicana para alcanzar un determinado nivel de producto se ha reducido durante los últimos veinte años. Es correcto leer que, dada la calidad de los factores y proporciones de su combinación, es necesario usar más de ellos para generar un mismo volumen de producción. Destaca que los servicios de capital son el factor con mayor contribución al crecimiento, seguido de las materias primas. Resalta también que para 1995 y 2009 se observa una pronunciada caída en la productividad, que se atribuye a la reducción en la producción de bienes y servicios, en el contexto de las dos crisis más graves de las últimas dos décadas.

Particularmente, interesa la contribución de los servicios laborales en el crecimiento de la economía, que de acuerdo con la medición KLEMS el promedio de crecimiento entre 1991 y 2011 es de .43. Muy por debajo de lo necesario para –teóricamente– generar las condiciones de calidad en el empleo, como mejoras en el salario, que exige el deteriorado esquema social nacional.

Descomponiendo el papel del trabajo en el crecimiento de la economía nacional, se observa que en promedio el grupo ocupacional de mediana edad es quien más aporta al crecimiento de la producción con un 0.30% promedio para el periodo 1991-2011, aunque la diferencia con respecto a la contribución de los más jóvenes y los más viejos se ha ido acortando con el paso de los años.

**Grafico 10**  
**Contribución del trabajo por edad**  
**Total de la economía**

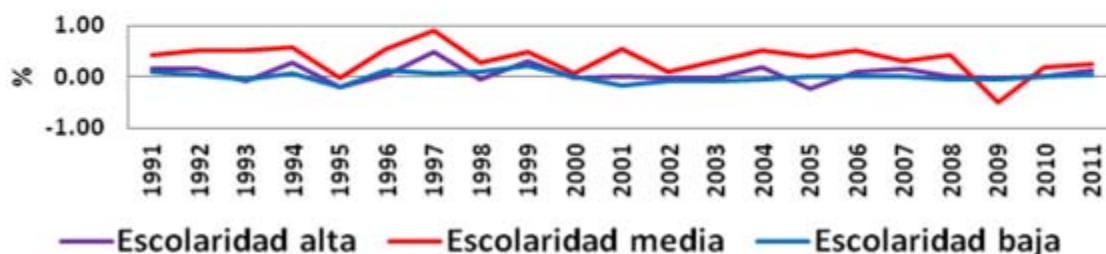


Fuente: Modelo KLEMS, 2012, INEGI

Podría pensarse que dicho comportamiento obedece a que en este grupo se ubican los trabajadores con los niveles educativos más altos. Sin embargo, al observar la contribución por nivel de escolaridad, resalta que no es el grupo de más alto grado de preparación académica el que más aporta al crecimiento, sino el grupo de escolaridad media. De acuerdo con los análisis más detallados, el hecho de que el mayor nivel de contribución se ubique entre los trabajadores de edad media, no se relaciona directamente con su nivel educativo. Sino más bien, se explica por la especialización que los trabajadores desarrollan en su empleo para esta edad. Entonces ¿no debería ser el grupo de mayor edad el más productivo? Quizá, pero la experiencia no es el único factor que es determinante. Que el grupo de edad intermedia sea más productivo que aquellos que tiene mayor experiencia se deben a su mejor capacidad para combinarse con factores tecnológicos. Puntualizando, los trabajadores de entre 30 y 49 años tienen mayor productividad respecto a los jóvenes por su experiencia y su

estabilidad; y respecto a los mayores de 50 años por su manejo de la tecnología y mayor educación.

**Grafico 11**  
**Contribución del trabajo por nivel de**  
**escolaridad**  
**Total de la economía**

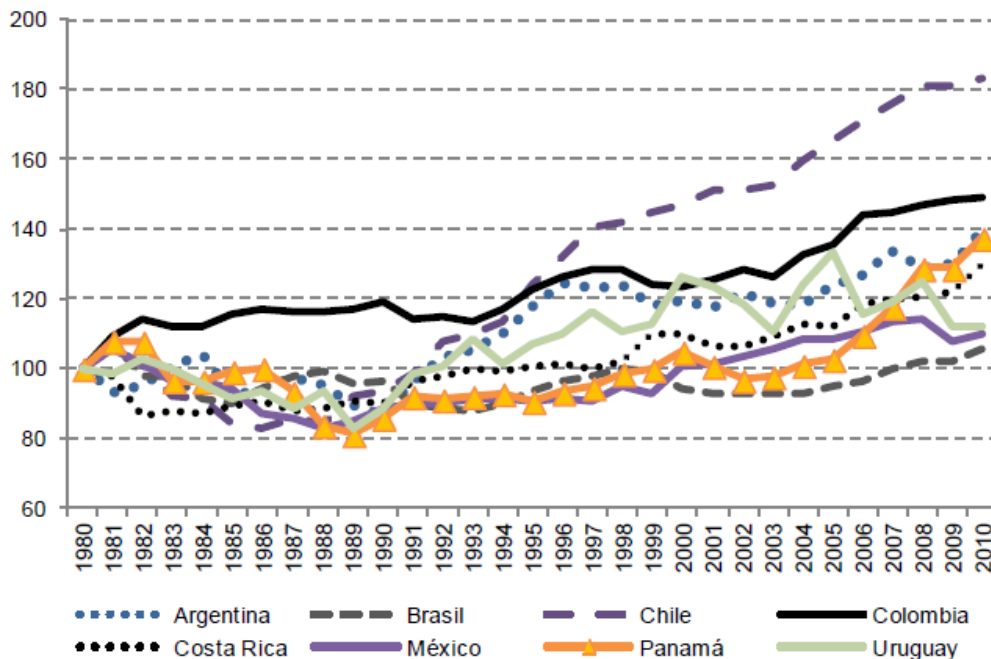


Fuente: Modelo KLEMS, 2012, INEGI

Ahora, al comparar el comportamiento de la productividad laboral en México respecto al promedio de los países de la región se observa que su crecimiento ha sido magro respecto al de economías como la chilena, colombiana y argentina. Si bien el debacle que sacudió a América Latina durante la década de los ochenta sumió a prácticamente todos los países en un estancamiento de la productividad laboral (exceptuando Colombia y Honduras), con el inicio de los años noventa siete economías experimentaron un despegue. Acto seguido, para el periodo 2001-2010 trece países registraron aumentos en su productividad laboral.

## Grafico 12

### AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL, 1980-2010 (1980=100)



Fuente: El desempeño mediocre de la productividad laboral en América Latina: una interpretación neoclásica, 2012, CEPAL.

Sin embargo, al comparar el aumento de la productividad de los países de la región respecto a Estados Unidos destaca que, desde el inicio del periodo de reformas sistemáticas hasta 2010, la brecha respecto al indicador del gigante norteamericano aumento. Chile es el único país que logro recuperar su diferencia al final de la década de los ochenta, superarla a finales de los noventa y consolidar su avance con el inicio del siglo XXI. Aunque, de hecho, Chile y México comparten lo que la CEPAL califica como un patrón “normal” de aumento de productividad laboral, explicado por aportes positivos de una

mayor inversión por hora trabajada y de mejoras de la calidad de mano de obra (educación). Mientras tanto, en Argentina, el aumento de la productividad está asociado con aportes de la PTF y de calidad de mano de obra, y en Brasil, la fuente casi exclusiva de aumentos de la productividad laboral resulta ser las mejoras en la calidad de la mano de obra. (CEPAL, 2013).

<b>Tabla 5</b>				
<b>América Latina: Producto interno bruto por hora trabajada como porcentaje de Estados Unidos, 1980 – 2010</b>				
<b>Porcentajes</b>				
	1980	1990	2000	2010
<b>Argentina</b>	36	28	31	27
<b>Bolivia (Estado Plurinacional de)</b>	21	13	7	7
<b>Brasil</b>	30	22	19	18
<b>Chile</b>	37	30	39	41
<b>Colombia</b>	23	21	17	17
<b>Costa Rica</b>	26	21	21	21
<b>Ecuador</b>	29	22	15	16
<b>Guatemala</b>	23	17	13	12
<b>México</b>	38	29	27	26
<b>Perú</b>	40	23	16	19
<b>Uruguay</b>	40	30	38	28
<b>Venezuela (República Bolivariana de)</b>	61	46	34	27

Fuente: El desempeño mediocre de la productividad laboral en América Latina: una interpretación neoclásica, 2012, CEPAL.

Bien, es cierto que la caída generalizada de la productividad ha sido un elemento constante durante el periodo de bajo crecimiento para la región, sin embargo el orden de causalidad entre estos dos fenómenos es un debate. Tanto la postura basada en la endogeneidad como la de exogeneidad de la productividad tienen como punto de partida la transformación que experimento el sector servicios durante las últimas décadas. En primer lugar, hay que recordar que, como resultado del proceso de reformas y de los cambios en el



aparato productivo, la ocupación en el sector terciario, como proporción del total, aumento significativamente. Así, al interior, los subsectores de baja productividad, se extendieron notablemente. Además, se dio un verdadero colapso en la productividad en finanzas, seguros y bienes raíces. En general, los componentes del sector servicios que más contribuyeron a la desaceleración del crecimiento de la productividad y en el aumento de la participación del empleo en el sector respecto al total fueron los dos subsectores más grandes: comercio y otros servicios. Mismos que suelen caracterizarse por su baja productividad y una participación relativamente alta en el empleo informal (Ros, 2010).

Ahora bien, en el enfoque más común, la causalidad va en el sentido de que la baja productividad explica el insuficiente crecimiento del producto. Esta interpretación considera al fenómeno de baja productividad como exógeno, en el sentido de que es independiente de la desaceleración de la tasa de acumulación del capital y no se vio afectado por el crecimiento de la producción en si misma; asimismo, se enfatiza la presencia de fallas de mercado y distorsiones de política en los mercados de factores. En este sentido, el bajo crecimiento de la productividad se explica en buena medida por el comportamiento del sector servicios y por la amplia gama de incentivos negativos que, desde el lado de la oferta, contribuyen al estancamiento de la productividad. Aquí, el mayor de los problemas es la alta tasa de informalidad, que parasita a toda la economía y se arraigan en un contexto de mercados crediticios de mal funcionamiento, incumplimiento de normatividad laboral, mal diseño de los programas sociales, bajo desarrollo tecnológico e ineptitud de la política impositiva.

En contraste, en enfoque basado en la endogeneidad de la productividad atribuye a la desaceleración del crecimiento del producto el comportamiento de declive de la productividad. Es decir, que la desaceleración del crecimiento de la productividad es más una consecuencia que una causa del bajo crecimiento económico. Dicho argumento tiene como base la denominada Ley de Verdoorn. Esta observación empírica establece una causalidad que va del crecimiento del producto al crecimiento de la productividad como resultado de la presencia de rendimientos crecientes a escala en las manufacturas, es decir, de dinámicas que incluyen el aprendizaje en la práctica y el progreso técnico incorporado.

Concretamente, la baja tasa de acumulación del capital por trabajador a partir de 1980 condujo a un menor crecimiento en la producción y el empleo en sectores de alta productividad, especialmente en el ámbito industrial. Así, la disminución en el ritmo de incremento de la producción también provocó una menor tasa de absorción de empleo en los sectores de alta productividad que contribuyó a un fuerte aumento de la participación en el empleo de los servicios de baja productividad (Ros, 2010).

Si bien ambas posturas tienen consenso respecto a la importancia que jugó el desempeño del sector servicios en la reducción del crecimiento de la productividad, sus resoluciones, en términos de política económica difieren seriamente. Para la postura exógena, es imperativo corregir las distorsiones en los mercados y las fallas de la política económica que toleran o incentivan la expansión de empresas de baja productividad e informales si se busca recuperar el crecimiento de la productividad. No obstante, se otorga un papel menor a la acumulación de capital como factor determinante en la recuperación del crecimiento. En contraste, para el enfoque basado en la endogeneidad es

necesario trazar una estrategia macroeconómica que genere el aumento sostenido de las tasas de inversión pública y privada en un esquema de políticas industriales y financieras, sumado a un ambiente de tipo de cambio real competitivo y estable. Si bien para esta postura el camino irrenunciable para retomar el crecimiento implica enfocarse en la inversión, no significa que reformar los sistemas impositivos, eliminar las fallas en los mercados de crédito, replantear las políticas sociales, hacer cumplir la normatividad laboral y en general combatir las distorsiones de política económica no sean elementos complementarios de suma importancia.

En todo caso, atender el tema de la productividad deber ser un aspecto prioritario en la agenda nacional. No son pocas las vías por las que el mejoramiento del funcionamiento de un elemento como la productividad es capaz de propagar bienestar en el angustioso panorama social mexicano que prevalece desde hace ya varias décadas.

## **Salario**

En México, al igual que en la gran mayoría de los países, las remuneraciones derivadas del trabajo subordinado son la fuente de ingreso más importante de las familias. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (2010), los salarios dominan con más del 60% la totalidad del ingreso, tanto para hogares rurales como para urbanos. La excepción radica en los dos deciles más vulnerables, en donde el ingreso monetario, al cual se suscriben los sueldos, suele ser tan bajo que proporcionalmente las transferencias provenientes de programas sociales y los ingresos no monetarios constituyen

prácticamente su renta completa; no obstante, la importancia de los salarios ronda el 40%.

La presencia de un esquema transversal de bajas remuneraciones es causa del persistente ambiente de pobreza que cubre a la mayor parte de los mexicanos y consecuencia de las inconsistencias de un aparato económico que demanda un replanteamiento urgente. Acudiendo a la realidad, para cualquier familia mexicana, el bajo nivel salarial es el primer obstáculo para acceder a la gama mínima de bienes y servicios necesarios para mantener la estabilidad y el bienestar del hogar. Más aun, se trata de un elemento trascendental capaz de ampliar el espectro de oportunidades o, en sentido opuesto, enviar a un estado de exclusión social de la que difícilmente hay regreso. Empero, en este contexto, es indiscutible la importancia que guarda el factor salarial respecto al bienestar de las familias.

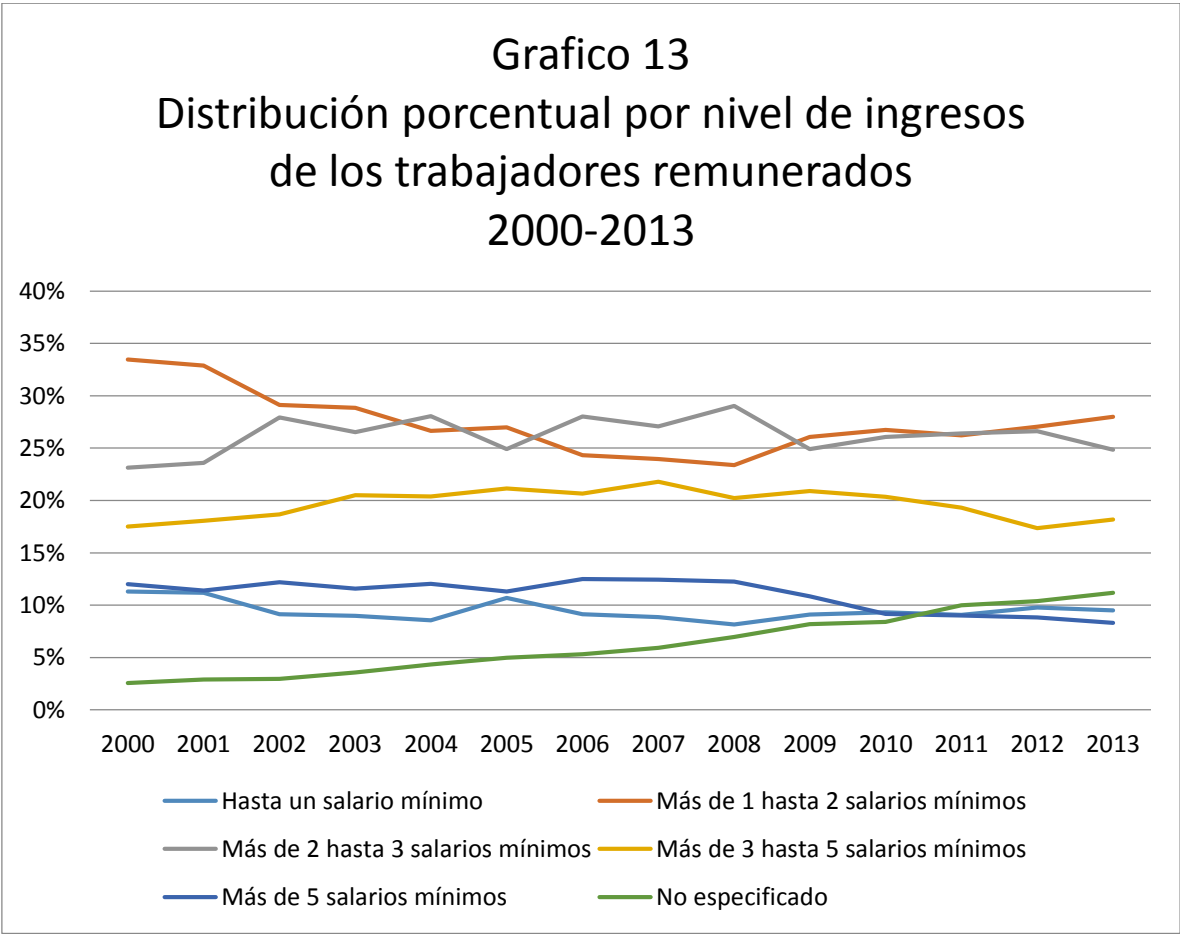
Ahora bien, es sumamente complejo recoger los elementos que se combinan para generar el nivel salarial. De acuerdo con la perspectiva neoclásica, en condiciones de máxima flexibilidad y competencia, el salario es igual a la productividad marginal del trabajador. En cambio, para los keynesianos, los sueldos son exógenos, no se determinan al interior del mercado, son resultado del proceso de negociación colectiva, lo que implica que, a diferencia de la perspectiva neoclásica, el equilibrio del mercado laboral tarda mucho más en alcanzarse en caso de haberse perdido. Entre tanto, en el contexto de la revolución industrial, Marx escribió que el valor de la fuerza de trabajo, se iguala al tiempo socialmente necesario para la producción de la mercancía, no solo esto, sino que el salario tiene un componente histórico y social que se relaciona con el conjunto de clases y debe permitir al obrero acceder a la canasta

de bienes que reproduzca la capacidad del trabajo del obrero. Finalmente, la óptica institucionalista, que es una de las guías más útiles para entender el complejo engranaje que impera en la actualidad, incorpora la importancia de entes como el gobierno, los sindicatos, las organizaciones empresariales y los institutos de seguridad social. En este orden de ideas, no existe la flexibilidad ni la movilidad que lleva al equilibrio, sino es el forcejeo entre instituciones lo que explica los movimientos del salario.

En todo caso, México sufre un panorama salarial sumamente preocupante. Gran parte de la población recibe remuneraciones bajas y el esquema muy poco mejora con el pasar de los años. Del total de los trabajadores subordinados y asalariados, en el año 2000, 12% percibía un salario mínimo, el 35% entre uno y dos salarios mínimos, el 23% entre dos y tres salarios mínimos y únicamente el 11% más de cinco salarios mínimos; en 2005 disminuye a 29% el grupo que percibe de uno a dos salarios mínimos y aumenta a 20% el estrato que incluye a los trabajadores que perciben entre tres y cinco salarios mínimos, lo demás permanece igual y si bien no es una mejora hacia un mejor nivel de ingreso si es un avance en el sentido más deseable. Poco después, en 2008 la tendencia continúa, disminuye a 8% el sector de un solo salario mínimo, al tiempo que aumenta a 29% en grupo de entre dos y tres salarios mínimos. Con el paso de la crisis, para 2010, el esquema vuelve a deteriorarse, aumenta a 27% el conjunto de entre uno y dos salarios mínimos en detrimento de los aquellos que ganan de dos a tres salarios mínimos y quienes perciben más de cinco de estos. Ahora, en 2014, porcentualmente hay menos de quienes ganan de 3 a 5 salarios mínimos y de aquellos que perciben más de cinco, el resto de la distribución permanece relativamente igual que en 2010, lo que indica que la recuperación

de los empleos que sucedió a la crisis no se acompañó de una tendencia de mejora salarial como la que modestamente se asomaba antes de 2008.

Ciertamente, los cambios en el entorno salarial, aun cuando a principio de la primera década del XXI parecían positivos, no ha sido significativo. El régimen de ingresos ha permanecido virtualmente estático. Para fines prácticos, basta mencionar que para todo el periodo estudiado el grupo que recibía entre uno y dos salarios mínimos nunca dejó de ser el de mayor volumen y que si se agrupa a quienes ganan de uno hasta tres salarios mínimos, ahí se concentrarían, para cualquier año, más de la mitad de los trabajadores asalariados.



Fuente: Elaboración propia, promedios anuales con base en datos trimestrales de la ENOE, varios años, INEGI.

Al observar el balance general de los últimos catorce años destaca que todos los grupos de nivel de ingreso reportaron un aumento, con la excepción del que incluye a quienes perciben más de 5 salarios mínimos. Entre el año 2000 y el 2014 3, 486,997 se incorporaron al orden de quienes perciben entre dos y tres salarios mínimos, mientras que hay 176,616 trabajadores menos entre el conjunto que gana más de cinco salarios mínimos. Cada vez menos trabajadores están entre quienes mejores remuneraciones obtienen. Este comportamiento no ha contribuido a la mejora de las condiciones sociales durante los últimos quince años.

**Tabla 6**

<b>Variación absoluta de los trabajadores remunerados, por nivel de ingreso</b>						
<b>2000/02-2014/02</b>						
<b>Total a/</b>	Hasta un salario mínimo	Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	Más de 5 salarios mínimos	No especificado
<b>9311936</b>	101748	940131	3486997	1686254	-176616	3273422

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENOE, varios años, INEGI.

En este contexto, parece que ser un trabajador formal ya no es motivo suficiente para pensar en el futuro habrá un mejor nivel de bienestar, ya que el aumento del nivel de salarios ha sido ínfimo durante las últimas décadas. Por el contrario, en términos de su poder adquisitivo, se observa un claro rezago de la capacidad real de compra de las remuneraciones respecto al aumento de los precios.

Tabla 7

México: Salarios, 1998-2013							
<b>(Pesos diarios)</b>							
Año	Salario Mínimo General		Remuneraciones medias en la Industria Manufacturera		Salario base de cotización al IMSS		
	Nominal	Real	Nominal	Real	Nominal	Real	
1998	<b>28.30</b>	<b>40.27</b>	<b>206.63</b>	<b>294.02</b>	<b>95.93</b>	<b>136.50</b>	
1999	<b>31.91</b>	<b>38.95</b>	<b>244.35</b>	<b>298.23</b>	<b>112.70</b>	<b>137.55</b>	
2000	<b>35.12</b>	<b>39.15</b>	<b>282.69</b>	<b>315.11</b>	<b>129.69</b>	<b>144.56</b>	
2001	<b>37.57</b>	<b>39.37</b>	<b>321.44</b>	<b>336.85</b>	<b>146.19</b>	<b>153.20</b>	
2002	<b>39.74</b>	<b>39.65</b>	<b>343.93</b>	<b>343.16</b>	<b>158.04</b>	<b>157.69</b>	
2003	<b>41.53</b>	<b>57.48</b>	<b>364.30</b>	<b>503.85</b>	<b>168.37</b>	<b>233.02</b>	
2004	<b>43.30</b>	<b>57.25</b>	<b>381.41</b>	<b>503.85</b>	<b>178.60</b>	<b>236.14</b>	
2005	<b>45.24</b>	<b>57.52</b>	<b>396.59</b>	<b>503.90</b>	<b>188.88</b>	<b>240.13</b>	
2006	<b>47.05</b>	<b>57.73</b>	<b>412.49</b>	<b>505.76</b>	<b>198.48</b>	<b>243.51</b>	
2007	<b>48.88</b>	<b>57.68</b>	<b>267.08</b>	<b>315.03</b>	<b>211.04</b>	<b>249.05</b>	
2008	<b>50.84</b>	<b>57.08</b>	<b>276.31</b>	<b>309.95</b>	<b>222.28</b>	<b>249.56</b>	
2009	<b>53.19</b>	<b>56.70</b>	<b>287.46</b>	<b>306.31</b>	<b>231.65</b>	<b>246.96</b>	
2010	<b>55.77</b>	<b>57.36</b>	<b>285.83</b>	<b>304.51</b>	<b>239.16</b>	<b>244.80</b>	
2011	<b>58.06</b>	<b>57.47</b>	<b>298.90</b>	<b>295.67</b>	<b>249.32</b>	<b>246.78</b>	
2012	<b>60.52</b>	<b>57.54</b>	<b>305.83</b>	<b>290.64</b>	<b>260.06</b>	<b>247.25</b>	
2013	<b>63.12</b>	<b>57.81</b>	<b>316.59</b>	<b>289.82</b>	<b>270.18</b>	<b>247.45</b>	

Fuente: IMSS, 2013.

En este sentido, el caso de México es distinto a la tendencia general que se observa para la región. Mientras importantes economías latinoamericanas están aprovechando sus contextos de inflación relativamente baja o controlada para aumentar sus salarios y conducir el estímulo de la demanda hacia el crecimiento; México, pese a ostentar indicadores macroeconómicos sumamente estables, se aferra a permanecer en los últimos lugares en tasa de crecimiento de las remuneraciones.



Tabla 8

**América Latina: Remuneraciones medias reales, 2002 - 2012**

(Índice 2000=100)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Brasil</b>		100	99.7	98.8	102.2	103.2	105.3	107	109.4	110.9
<b>Chile</b>	103.6	104.6	106.5	108.5	110.6	113.7	113.5	118.9	121.5	124.5
<b>Colombia</b>	102.5	101.9	103.8	105.1	109.3	109.2	107.5	108.9	111.9	112
<b>Costa Rica</b>	105.2	105.5	103.1	100.8	102.5	103.9	101.8	112.1	115.4	119.2
<b>México</b>	100	102	103.6	105.5	107.3	108.8	109.1	107.9	107	107.9
<b>Nicaragua</b>	104.1	106.9	103.6	103.7	106	103.7	99.5	105.3	106.6	106.8
<b>Panamá</b>	91.9	92.5	92.5	92.5	92.5	100.3	100.3	99.4	109.1	109.1
<b>Paraguay</b>	96.3	95.4	97.1	97.6	98.6	98.3	95.4	101.4	102.1	104.9
<b>Perú</b>			100	98.2	103.4	110.5	114.1	121	17.9	120.9
<b>Uruguay</b>	80.5	77.8	80.1	83.7	96.8	90.4	94.3	99.6	103	107.1
<b>Venezuela</b>	95.1	78.4	78.6	8.7	84.8	85.8	82.2	78.1	76.3	76.5

Fuente: OIT, 2012.

Ahora, no hay que perder de vista la importancia del vector salarial en el deteriorado contexto social mexicano. En ese orden de ideas, la política de salario mínimo juega un papel protagónico. La Ley Federal del Trabajo indica en su artículo tercero que el trabajo no es un artículo de comercio, por lo que el salario no es un precio, no se supone que sea resultado de un proceso de ajuste del mercado laboral. Asimismo, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos indica claramente en el artículo 123 que el salario mínimo debe ser suficiente satisfacer las necesidades materiales, sociales y culturales de un jefe de familia y se establecerá por decreto a través de la Comisión Nacional de los

Salarios Mínimos a la luz de dichos objetivos. En este sentido, se trata de un principio moral que dicta que toda persona que realice un trabajo lícito debe tener acceso a una vida digna. Sin embargo, parece que sus objetivos están no están cerca de cumplirse. Lo cierto es que actualmente, lejos de ser un instrumento de protección para las clases más pobres o un mecanismo resarcitorio de la igualdad, el salario mínimo es un ancla para controlar la inflación; no obstante que esto no forma parte de sus objetivos.

La tendencia de deterioro ha sido consistente. De 1980 a la fecha, el salario mínimo ha perdido 70% de su valor real. En este contexto, los grupos poblacionales más marginados experimentan verdaderas dificultades para mantener su estabilidad y acceder al conjunto de elementos necesarios para el desarrollo familiar. En el caso más extremo, la pobreza salarial alimentaria, es decir aquellos trabajadores que no pueden adquirir la canasta básica con su salario, alcanza el 42.7% al primer trimestre de 2014 (Informe México ¿Cómo vamos?, 2014). ¿Qué puede decirse de una economía en donde un ciudadano que se encuentra empleado no recibe una remuneración suficiente para adquirir sus necesidades básicas?

Actualmente se discute en diversas plataformas la viabilidad del aumento del salario mínimo. A favor se argumenta que esta podría ser la vía más indicada para establecer la base de una trayectoria de crecimiento sostenido con resarcimiento social que se ha hecho esperar por al menos treinta años. Más aun, se trata de un elemento irrenunciable en la fórmula de una estrategia de combate frontal contra la desigualdad. –La recuperación del carácter protector, garante y dignificador del salario mínimo es el cumplimiento de un derecho social

fundamental, y es condición indispensable para consolidación de un estado moderno, democrático y comprometido con el progreso.

Es verdad, el estado actual del salario mínimo constituye un acto de inconstitucionalidad. Y por si fuera poco, es otro de los rubros donde México se aferra a ir en contra de la tendencia internacional. En América Latina se registra una robusta recuperación de los salarios mínimos. Mientras economías como Bolivia, Uruguay, Panamá y Brasil apuestan por crecimientos del salario mínimo real de dos cifras, en México difícilmente se supera el 1%.

**Tabla 9**

<b>América Latina: Evolución de los salarios mínimos reales 2002-2012</b>										
<b>Índice 2000=100</b>										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Bolivia</b>	118.1	117	112	106.3	111.1	110.1	108	115.9	119.9	130.9
<b>Brasil</b>	114.3	117.4	121.4	128.5	145.3	154.7	160.8	172.7	182	182.1
<b>Chile</b>	106.8	108.3	111.3	113.4	116.3	118.4	118.3	124.7	126.6	128.7
<b>Colombia</b>	103.5	103.7	105.6	107.2	109.9	110.7	110.1	113.7	115.1	115.2
<b>Costa Rica</b>	100.9	101.4	99.6	99.9	101.6	102.9	102.6	107.8	110.4	112.2
<b>Ecuador</b>	99.3	98.4	99.7	101.9	105.3	109.4	118.7	123	130.8	137.7
<b>El Salvador</b>	94.2	95.7	95	90.7	90.1	92.4	92.4	101.5	99.8	100.4
<b>Guatemala</b>	114.2	120	117.4	115.4	117.2	114.4	107.8	112.3	115.3	121.6
<b>Honduras</b>	105	114	114.8	121.6	127.8	132.7	132.3	287.8	275.1	274.3
<b>México</b>	101.3	101.2	100.8	101.3	101.6	101.6	100.5	99.8	100.5	102.2
<b>Nicaragua</b>	105.9	109.2	113.5	118	128.5	131.6	133.8	156.6	174.6	182.3
<b>Panamá</b>	105.8	106.3	107.9	104.5	107.9	105.9	106.1	103.8	110.2	104.1
<b>Paraguay</b>	103	105.9	102.3	104.4	106.7	103.9	101.3	102	102.5	105.2
<b>Perú</b>	101	102.2	106.9	105.2	112.1	111.8	114.5	111.2	110.1	120.7
<b>República Dominicana</b>	105	95.5	80.2	96.3	89.5	93.7	87.7	93.8	93.4	94.6
<b>Uruguay</b>	88.7	11.1	77.6	132.1	153.3	159.6	176.9	194.4	196.8	227.7
<b>Venezuela (Rep. Bol. De)</b>	96.1	85.1	97	108.6	116.9	124.2	119.9	111.7	113.2	107.3
<b>Promedio simple</b>	103.7	103.5	103.7	109.1	114.2	116.3	117.2	131.3	133.9	138
<b>Promedio ponderado</b>	107.6	108.4	111	115.1	124.8	129.7	131.7	138.8	146.3	144.8

Fuente: Panorama laboral, 2012, OIT

En contra, frecuentemente se menciona que para aumentar el salario mínimo será necesario emprender una larga serie de modificaciones a diversas leyes para desindexarlo como base contable de operaciones que van desde cálculo de las multas de tránsito hasta el computo de los presupuestos destinado al gasto de los partidos políticos. Sin embargo, el argumento más sólido de los opositores es que un aumento artificial del salario mínimo, es decir, que no se encuentre sustentado por un avance de la productividad laboral, ocasionaría un choque inflacionario que, lejos de beneficiar el poder adquisitivo de los trabajadores más desprotegidos o contribuir al resarcimiento del tejido social, agudizaría la dificultad para adquirir toda clase de bienes.

En efecto, los salarios forman parte de los gastos de operación de cualquier empresa y un aumento en este rubro suele reflejarse en el precio de los bienes que dicha empresa pone a la venta. En este orden de ideas, para evitar el aumento a la inflación, basado en principios neoclásicos, un aumento del salario es congruente en el caso de un trabajador produzca más con la misma cantidad de recursos; es decir, que aumente su productividad.

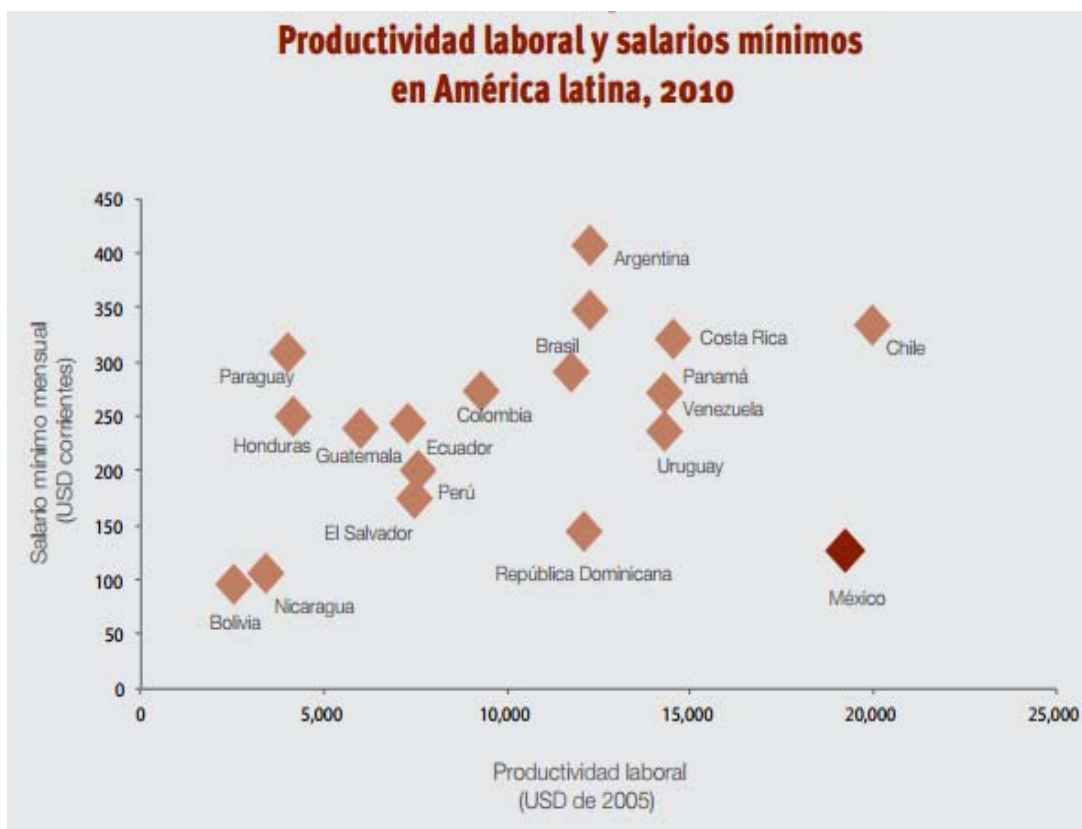
No obstante, existe evidencia para afirmar que el crecimiento de la productividad y del salario mínimo presenta una enorme divergencia. Si bien los indicadores de productividad no han tenido el comportamiento más deseable durante las últimas décadas, tampoco explican el estancamiento de los salarios mínimos.

Durante los últimos treinta años, México ha tenido un crecimiento medio anual del PIB del orden del 2.4% y una disminución anual de la productividad del 0.4%. Esta caída en la productividad implica que su nivel se redujo 11.3%. Durante esos mismos años el salario mínimo real cayó 70%, una proporción

seis veces mayor (Política de recuperación de los salarios mínimos, 2014). Incluso en los periodos de crecimiento de la productividad, el nivel de salario mínimo ha permanecido estancado.

Al comparar a México con la región latinoamericana destaca la presencia de significativas contradicciones. Mientras la economía mexicana presenta uno de los niveles de productividad laboral más elevados del bloque, se mantiene con uno de los salarios más bajos. De hecho, la productividad nacional es comparable con la de Chile, que otorga un salario mínimo del triple del que se otorga mensualmente en México.

**Grafico 14**



Fuente: Key Indicators of the Labour Market, 2013, OIT

Como se revisó en el capítulo anterior, la productividad es un indicador sumamente complejo y cuyas relaciones causales no siempre están tan claras como podría parecer. Actualmente se debate si la baja productividad explica el bajo crecimiento o viceversa. Lo cierto es que los criterios que con los que se establece el salario mínimo en México se parecen mucho más a los utilizados en el denominado “pactos de solidaridad” que se estableció hacia finales de la década de los ochenta para controlar la inflación que a los principios democráticos y dignificatorios que establece el marco normativo vigente.

Mientras tanto, la experiencia de países latinoamericanos como Chile y Uruguay indica que el aumento de los salarios mínimos ha contribuido significativamente a la dinamización de la demanda interna, conduciendo a mejores niveles de crecimiento. A lo anterior se suma el efecto de resarcimiento social que se ha puesto en marcha.

En este contexto, es lamentable que el debate del aumento de salarios se encuentre sumamente politizado. En realidad, es un asunto que debería de ocupar un lugar prioritario en la agenda nacional, no solo por su importancia como vector económico, sino por tratarse de un elemento fundamental en sistema que define la condición social de los mexicanos. El panorama actual es insostenible.

## **Educación**

En un sentido amplio, la educación puede interpretarse como la actividad sustancial de la especie humana encargada de la síntesis del conocimiento y del establecimiento de las vías del progreso filosófico, artístico y científico que conforma los pilares culturales de la sociedad. No obstante, se trata de un

elemento de suma relevancia para los asuntos económicos, laborales y sociales. Por el lado de la oferta, la educación, en su sentido formal, suele interpretarse como un elemento de acceso a empleos de buena calidad. Mientras tanto, los empresarios que demandan fuerza de trabajo están dispuestos a remunerar mejor a los empleados que más y mejor aporten al proceso productivo total.

Desde el punto de vista teórico la educación desarrolla la productividad del trabajador, ya que es capaz de aprovechar de manera más eficiente el capital y, como se ha revisado, un mayor nivel de productividad supone remuneraciones más altas. Más aun, el razonamiento considera que si la educación aumenta la productividad, entonces el crecimiento agregado de una economía está estrechamente vinculado a la expansión educativa. Desde las bases de la economía moderna, en donde Adam Smith (1776) plantea el ejemplo del cortador de alfileres, hasta los modelos de crecimiento más elaborados, como el de Solow (1962), se reconoce la importancia de la especialización como medio para aumentar el progreso técnico por la vía tecnológica y con ello impulsar el crecimiento económico. Más aun, la educación es considerada un factor que activa externalidades positivas generadoras de cohesión social, estabilidad y desarrollo.

Sin embargo, existen ópticas, como la de Ricardo Carciofi (1981) que sostienen que hay diversos factores involucrados en el funcionamiento de los mercados de trabajo, como las diferencias entre el sector formal e informal, los flujos migratorios, las fuerzas demográficas, las corrientes de inversión o las perspectivas políticas como para suponer que el ajuste se realiza bajo los supuestos mencionados y que, además, no existe evidencia empírica que sustente que los salarios actúan como recompensa al capital humano de los

individuos. Dicho de otra manera, la relación entre educación y empleo no puede ser abordada solo bajo una lógica estrictamente económica, sino desde una amplia perspectiva social. En todo caso, el estudio de esquema educativo nacional y la forma en la dicho factor interviene en la incorporación de los agentes a los mercados de trabajo es útil para el entendimiento de la mecánica social actual.

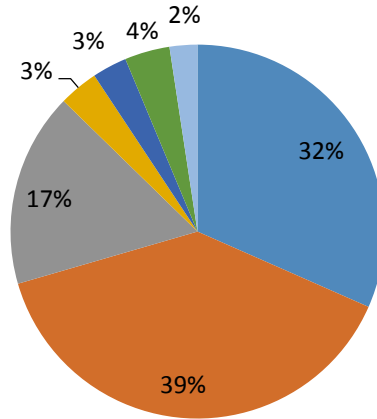
En términos generales, en México el avance de la cobertura educativa aun es bastante deficiente. Mientras en 1970 el promedio de los años de escolaridad de la población de 15 años o más era de 3.4, para 2012 se alcanzó 8.8 años. Lo que significa .12 grados en promedio al año. Lo que implicaría que tardaríamos 42 años más en alcanzar el nivel de secundaria completa. De hecho, tomando referencia el ritmo de avance de los últimos 12 años (.10 grados por año) tomaría 45 años alcanzar el promedio de escolaridad actual de Estados Unidos que es de 13.3 años.

No obstante, se pueden observar cambios destacables respecto a la distribución porcentual de la población de 15 años y más respecto al grado de estudios alcanzado. Mientras en 1970 la suma del grupo sin ninguna escolaridad y con la primaria incompleta concentraba más del 70% de la población, al tiempo que el porcentaje de personas con educación superior ascendía a 2.4. Para 2010 el conjunto de personas de 15 años o más con secundaria completa, educación media superior y superior alcanza cerca del 60% del total y solo el 7.2 está en condiciones de falta de escolaridad.



**Grafico 15**  
**Distribución porcentual de la población de 15 y más años por nivel educativo, 1970**

- Sin escolaridad
- Primaria incompleta
- Primaria completa
- Secundaria incompleta
- Secundaria completa
- Media superior
- Superior

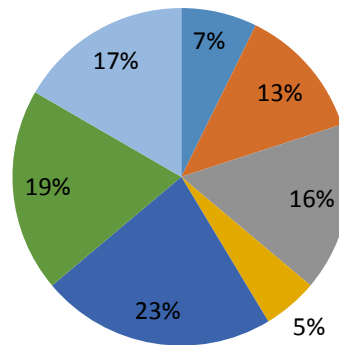


Fuente: Elaboración propia con base en datos del banco estadístico del INEE, 2013

### Grafico 16

## Distribución porcentual de la población de 15 y más años por nivel educativo, 2010

- Sin escolaridad
- Primaria incompleta
- Primaria completa
- Secundaria incompleta
- Secundaria completa
- Media superior
- Superior



Fuente: Elaboración propia con base en Panorama educativo de México, INEE, 2013.

Es imperativo observar cómo se incorpora dicho esquema al mercado laboral. Derivada de la población total de 15 años y más se desprende, al paso de varias categorías, la población económicamente activa ocupada; es decir todas aquellas personas que tienen algún empleo y que, solo durante la última década, ha cambiado significativamente su composición. En 2005 menos de 25% de la población ocupada contaba con nivel educativo medio superior o superior, para 2014, dicha proporción aumento hasta 32%. Al mismo tiempo, la población con primaria incompleta y primaria se redujo proporcionalmente en forma decidida.

Puntualizando, el contingente poblacional que labora en México se integra de personas cada vez más educadas y por lo tanto, potencialmente más productivas. En contraparte, al observar la composición educativa de la población económicamente activa desocupada, es decir, aquellos que están buscando un trabajo pero todavía no lo encuentran, destaca la presencia de tasas de desempleo prácticamente tres veces mayores para aquellos que tienen los grados educativos más altos respecto a los más bajos. En efecto, en 2005 la tasa promedio anual de desocupación para personas con primaria incompleta era de 11.7%, mientras la correspondiente a personas con secundaria completa era de 36.6% y la misma para personas con nivel medio superior y superior alcanzaba el orden del 31.1%. Ya en 2014, la brecha es aún más marcada, ya que la tasa anual promedio de desempleo para personas con primaria incompleta ascendía al 6.7%, en tanto que para aquellos con secundaria completa y educación media superior y superior alcanzo el 37.6 y 40.5% respectivamente. Sin embargo, sería erróneo concluir que a mayor nivel educativo es menos probable tener empleo. Lo que en realidad sucede es que las personas con los menores niveles educativos suelen provenir de grupos de ingresos más bajos o pertenecen a grupos vulnerables por lo que no pueden “darse el lujo” de estar desempleados. Por ejemplo, en relación con el tipo de hogar, en los no indígenas 17.9% de su población cuenta con licenciatura y en los hogares indígenas el porcentaje disminuye a 6.3%. Una situación semejante ocurre cuando se observa a las subpoblaciones por grado de marginación, condición de pobreza y quintil de ingreso. En todas estas subpoblaciones, las menos vulnerables son las que tienen los mayores porcentajes de población con al menos licenciatura (Panorama educativo de México, INEE, 2013). Puesto que el piso de estabilidad familiar en los hogares de menores ingresos es mínimo, su integrante se ven obligados

a aceptar trabajos de baja calidad con tal de no pasar más tiempo sin ingresos. Por su parte, existe evidencia que permite afirmar que quienes han alcanzado grados educativos más altos pertenecen a grupos sociales más estables y están dispuestos a esperar a ocuparse en un empleo de mejor calidad –tienen menos urgencia que los más desprotegidos– y, dado que estos puestos son más escasos, las tasas de desempleo suelen ser mayores.

Al pasar al análisis de la calidad del trabajo se observa que las personas con diferentes niveles educativos están relativamente igual de expuestas a ocuparse en empleos que no satisfacen sus necesidades laborales. Durante los últimos años, la población subocupada como porcentaje de la población ocupada ronda el 8%; dicha estimación se utiliza como uno de los principales indicadores de baja calidad ocupacional. En este contexto, la distribución proporcional por nivel de estudio es prácticamente equitativa para todos los grados. Con la excepción del grupo con secundaria completa que supone poco más del 30% del total de las personas en condición de subocupación, las categorías de primaria incompleta, primaria completa y medio superior y superior rondan el 20%. Dicho comportamiento no ha observado cambios durante la última década.

Otro factor que resulta determinante para el bienestar social de las personas es la estabilidad laboral. Un trabajador que puede perder fácilmente su empleo esta, en realidad, sumamente expuesto a experimentar carencias sociales. Por esto, difícilmente se puede esperar que un empleo así sea elemento suficiente para sacar a un grupo vulnerable de la exclusión social. En este sentido, la evidencia confirma que hay una correlación positiva entre mayores niveles de educación y empleo de contratación estable. De acuerdo con cálculos del

Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación, entre los jóvenes de 15 a 29 años la tasa nacional de contratación estable para personas sin educación básica ascendía únicamente a 12%, mientras que se registra un 58.9% para los que tienen educación superior. Sin embargo, dicha brecha puede agudizarse para los estados menos favorecidos. Por ejemplo, en estados como Tlaxcala y Veracruz la tasa de contratación estable para personas sin educación básica baja hasta un preocupante 3.9%. En el caso de quienes tienen entre 25 y 64 y, suponemos, cuentan con experiencia, las tasas de contratación estable son más altas para todos los grupos de nivel educativo pero la brecha entre los que tienen menores y mayores grados es aún más amplia. Así, la tasa de contratación estable para personas sin educación básica alcanza el 22.3% mientras la correspondiente para personas con educación superior alcanza 75.6% (Panorama Educativo de México, 2013). Con base en lo anterior se puede concluir que la experiencia laboral es otro elemento determinante en la estabilidad ocupacional.

Finalmente, la relación entre educación, empleo y salario es un trinomio fundamental en el conjunto de elementos que definen las condiciones sociales de la población mexicana. En este orden de ideas, los datos indican que es consistente la correlación entre mayores grados de estudios y mejores salarios. El salario por hora para los trabajadores de entre 15 y 29 años sin educación básica promedia 18.6 pesos, para aquellos con educación básica 19.6, educación media superior 24.6 y superior 40.2. El caso es similar para los adultos de 25 a 64 años que cuentan con experiencia. En este grupo el salario por hora para el grupo sin educación básica fue de 20.2 pesos, educación básica 23.7, media superior 31.9 y superior 57.5 (Panorama Educativo de México, 2013). Dado que la diferencia más amplia, con o sin experiencia, se encuentra

entre quienes cuentan con educación media superior y superior puede afirmarse que el nivel de estudios que realmente puede establecer una diferencia significativa en materia salarial es el de licenciatura.

A la luz de un esquema como este, y retomando los supuestos teóricos que se plantearon anteriormente, vale la pena reflexionar si en México se está perdiendo la oportunidad de aprovechar a un contingente de trabajadores que se encuentra mejor preparado y listo para insertarse a un aparato productivo más demandante y competitivo. Si es cierto que los trabajadores están cada vez más educados y que las condiciones que caracterizan la industria nacional, los mercados de trabajo y la economía en su conjunto no son significativamente mejores, es sensato afirmar que en México no existen las condiciones estructurales para hacer uso de un factor de tan alto alcance de tal forma que se activen procesos económicos virtuosos que, por la vía del crecimiento, el aumento de la productividad, el crecimiento de los salarios y la compensación de las disparidades regionales deriven corrección de la grave deuda social que tiene décadas sin reportar avances. Ahora, sería injusto dejar de mencionar la presencia de sectores altamente dinámicos que se comportan en el sentido más deseable; no obstante, se trata de excepciones que, por las características de encadenamiento productivo y las condiciones de integración del mercado nacional, difícilmente tienen la capacidad de “arrastrar” al resto de la economía por el sentido por el que estos se comportan y propagar bienestar.

# Mujeres

Ahora bien, vale la pena hacer un alto en el camino para mencionar un fenómeno que representa un giro significativo en los patrones culturales y, en general, un salto en un aspecto definitorio de la sociedad mexicana. Al observar detenidamente la composición de la población económicamente activa, salta a la vista el ritmo al que se han incorporado las mujeres. De hecho, el decidido nivel de crecimiento que registra la PEA y que se aprecia en el gráfico 3 podría estarse explicando, no solo por la alta proporción de la población que alcanza edad para trabajar como fenómeno demográfico, sino también por una tendencia de rápida incorporación del sector femenino al mercado laboral.

Los datos indican que mientras en 1970 las mujeres integraban únicamente el 19% de la población que está ocupada o está buscando un empleo, en solo una década la proporción aumentó hasta 28%. Dicho de otra manera, pasó de haber una PEA en 1970 de 2,466,257 mujeres a una de 6,141,228 en 1980, lo que es más que duplicarse. Paradójicamente en 1990 este indicador se redujo al 23% de la PEA total y también disminuyó en términos absolutos al orden de 5,644,588. De nuevo un gran salto para el año 2000, 13,693,951 mujeres integraban ya el 35% de la PEA total. El avance continúa, pero para 2010 dicho aumento fue más moderado al alcanzar un 37% del total o un volumen real de 17,253,977 mujeres empleadas o buscando empleo. En 2014 la proporción femenina del total de la PEA se mantiene igual a la de 2010 y en términos reales avanza hasta 19,683,940.

No obstante, hay que remarcar que no se trata de una propensión absoluta: Si bien es correcto afirmar que existe una rápida tendencia de incorporación de parte de las mujeres al mercado laboral durante las últimas décadas y que

porcentualmente es cada vez mayor su participación en este ámbito, también es cierto que en 2014 del total de las mujeres de 15 años y más únicamente 43% es población económicamente activa. Es decir, que más de la mitad de las mujeres no está trabajando ni le interesa hacerlo, se encuentran estudiando o realizando actividades en el hogar. Dicha tendencia contrasta con el esquema en el que el 78% de los hombres en edad laboral se reporta dentro del mercado laboral como Población Económicamente Activa.

En todo caso, la notable aceleración que registra la incorporación de la población femenina al mercado laboral es un fenómeno que responde a factores de diversa índole. En el sentido económico, la reducción del poder adquisitivo de los salarios, que reportan un deterioro constante durante todo el periodo estudiado, provocó que el desempleo o el bajo sueldo del hombre –a quien se considera convencionalmente como el jefe de familia– se volviera insuficiente para adquirir todos los bienes y servicios que un hogar demanda. Las consecuencias de situación como esta no son menores: Lo que tenemos de frente es una transición de una familia convencional integrada por un hombre que hacía el papel de proveedor y una mujer que se dedicaba de tiempo completo al hogar y la crianza de los hijos hacia un nuevo andamiaje social caracterizado por un aumento en la gama de composiciones familiares en donde las mujeres también se incorporan a las actividades productivas y generan un ingreso. A lo anterior, se suma el aumento de familias uniparentales en donde la presencia de las mujeres en el mercado laboral juega el papel más importante en la manutención de la familia.

Es verdad, por una parte se encuentra la incorporación femenina al mercado laboral como panacea para las familias que experimentan grave desprotección



en los momentos de crisis o simplemente sufren las adversas consecuencias del bajo crecimiento y que suelen ocupar puestos informales, precarios, inestables o mal remunerados. Sin embargo, es justo mencionar que también existe otro mundo (mucho más pequeño que el anterior), compuesto por las mujeres que representan el –aún insuficiente– avance en materia de igualdad de género y empoderamiento de la mujer en materia laboral que contrasta con el primer grupo al constituir la incorporación de cada vez mas mujeres preparadas en puestos de alta calidad en diversos sectores productivos. Y como es natural suponer, existe una amplia gama de puntos intermedios entre estos dos polos opuestos.

Cualquiera que sea el motivo por el que sucede, la forma en la que las mujeres se insertan al mercado laboral tiene características muy especiales que resultan relevantes para explicar la situación social general de México. En primer lugar, en 2014 alrededor 4% del total de las mujeres ocupadas lo estaba en el sector agropecuario, lo que contrasta con el 19% que reportan los hombres. Menos del 1% de las mujeres se ocupan en el sector construcción, mientras que el 11% de los hombres se ocupa en este rubro. Si bien en la industria manufacturera ambos sexos se distribuyen de manera similar alcanzando el orden aproximado del 15 del total de cada uno, el sector comercio y servicio es claramente dominado por las mujeres. Mientras 26 y 53% del total de las féminas se ocupan respectivamente en dichos sectores, únicamente 15 y 35 del total de los hombres se ocupan en dichos sectores productivos. La distribución de las mujeres se inclina evidentemente hacia el sector secundario y terciario.

En lo que respecta al tipo de ocupación, las distribuciones son similares entre ambos géneros para rubros como la proporción de trabajadores subordinados y

remunerados y trabajadores por cuenta propia. Sin embargo, contrasta que mientras 5% de los hombres ocupados en 2014 lo hacían en situación de empleadores solo 2% de las mujeres se encontraban en la misma situación y que en promedio 8% de las mujeres hacen trabajo no remunerado, mientras 4% de los hombres se reportan en dicha condición. De lo anterior puede inferirse que más mujeres atienden, por ejemplo, pequeños negocios familiares en donde no reciben una paga por su participación laboral y que más hombres ponen en marcha proyectos generadores de empleo.

En lo que respecta a los vectores laborales definitorios de la situación social de la población encontramos que tasa de desempleo que ronda igualmente el 5% para hombres y mujeres. No obstante, es pronto para celebrar que existe igualdad en este ámbito, ya que la tasa que incluye la ocupación parcial y la desocupación, que es más ilustrativa respecto a la ausencia o insuficiencia de ocupación, es casi el doble para mujeres ya que alcanza el 15.1% del total mientras que para los hombres es de 8.5 en 2014. Mientras tanto, la tasa de informalidad laboral es similar entre hombres y mujeres (cerca del 58% del total de la ocupación) y la tasa de condiciones críticas de la ocupación que incluye la población ocupada que se encuentra trabajando menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, más la que trabaja más de 35 horas semanales con ingresos mensuales inferiores al salario mínimo y la que labora más de 48 horas semanales ganando hasta dos salarios mínimos (INEGI, 2012) es ligeramente superior para los hombres ya que reporta que es propia del 12.2% de los ocupados masculinos en 2014 y 10.58 para las homologas femeninas.

Finalmente, en materia salarial, el Instituto Nacional de las Mujeres calcula que el salario de las mujeres debería aumentar 8.2% para alcanzar la igualdad

salarial, pero al interior de esta cifra se ocultan claroscuros entre los sectores laborales o jerarquías de puesto. De hecho, de entre todos los grupos de ocupación, únicamente el de los trabajadores domésticos reporta mayores salarios para las mujeres que para los hombres. Mientras tanto, entre funcionarios públicos y gerentes del sector privado, la magnitud de cambio necesaria para igualar los salarios es del 25.6% (INMUJERES, 2011).

En términos generales, fácilmente se podría concluir que las diferencias de género en materia laboral no son sumamente alarmantes, lo cierto que si en muchos aspectos la situación de las mujeres es parecida a la de los hombres es porque a ambos les va igual de mal. En efecto, en la mejora del esquema general de empleo existe el potencial para hacer cambios positivos en el contexto social nacional y, particularmente en el progreso en materia de equidad de género hay mucho que contribuir al reforzamiento del tejido social y a la consolidación de la igualdad. Ciertamente ha habido avances respecto a esto último, no obstante es claro que aún queda bastante que recorrer.

## **Movilidad Social**

Más allá de los indicadores sociales tradicionales que resumen las condiciones de marginación, desarrollo o pobreza en un país, es trascendente analizar qué tan propicio es el esquema nacional para cambiar la posición que guarda algún agente respecto a sus condiciones de origen. En este sentido, la movilidad social intergeneracional mide las posibilidades que tienen los miembros de una sociedad para moverse a lo largo del espectro socioeconómico. Dicho fenómeno puede suceder uno de los siguientes motivos: por cambios tecnológicos, geográficos o económicos que se consideran exógenos al individuo, cuyo

estudio se denomina movilidad social absoluta. O bien, el cambio de posición de una persona puede darse en función de las oportunidades educativas o laborales que se presenten en su contexto inmediato, lo que se conoce como movilidad social relativa.

En materia de estudios sociales y económicos la movilidad social relativa es un indicador sumamente útil para conocer que tanto existen las condiciones para que las personas mejoren o empeoren su condición social y económica con respecto a la de su hogar de origen. Es decir, que tanto influye la condición de los padres en la de sus hijos. En este sentido, un mayor nivel de movilidad social indica que dicha estructura recompensa en forma congruente el talento y el esfuerzo. Una meritocracia como esta implica que independientemente de factores como la posición socioeconómica o grado educativo de los padres, cualquier persona puede competir en igualdad de condiciones por un puesto de trabajo. Un panorama así es sumamente deseable en una sociedad, no solo por un tema de eficiencia económica que indica que al emplear y educar a los mejores se evita el desperdicio de recursos, sino por un tema de justicia y cohesión social.

De acuerdo con el Informe de Movilidad Social 2013 publicado por el CEEY, México ha experimentado movilidad absoluta ascendente, considerando las mejoras en distintas dimensiones del bienestar para el conjunto de la distribución socioeconómica. Sin embargo, en lo correspondiente a la movilidad relativa, el país se caracteriza por una estructura relativamente móvil entre los estratos medios al tiempo que persiste la inmovilidad en los extremos de la distribución. Se observa que 48 de cada 100 mexicanos que provienen de hogares del quintil más bajo se mantienen ahí. Mientras que en el extremo superior, 52 de cada 100 mexicanos del quintil más alto no presentan

movilidad descendente. Solo 4 de cada 100 mexicanos del quintil menos favorecido alcanzan el más alto y 3 de cada 100 del quintil más rico terminan en el más bajo. Resulta, pues, relativamente fácil moverse dentro del sector medio bajo al medio alto y viceversa.

De manera particular, existen 4 dimensiones principales para observar la movilidad social. La movilidad educativa, ocupacional, de ingreso y por percepción. Para los objetivos de esta tesis, compete el análisis de la movilidad ocupacional intergeneracional.

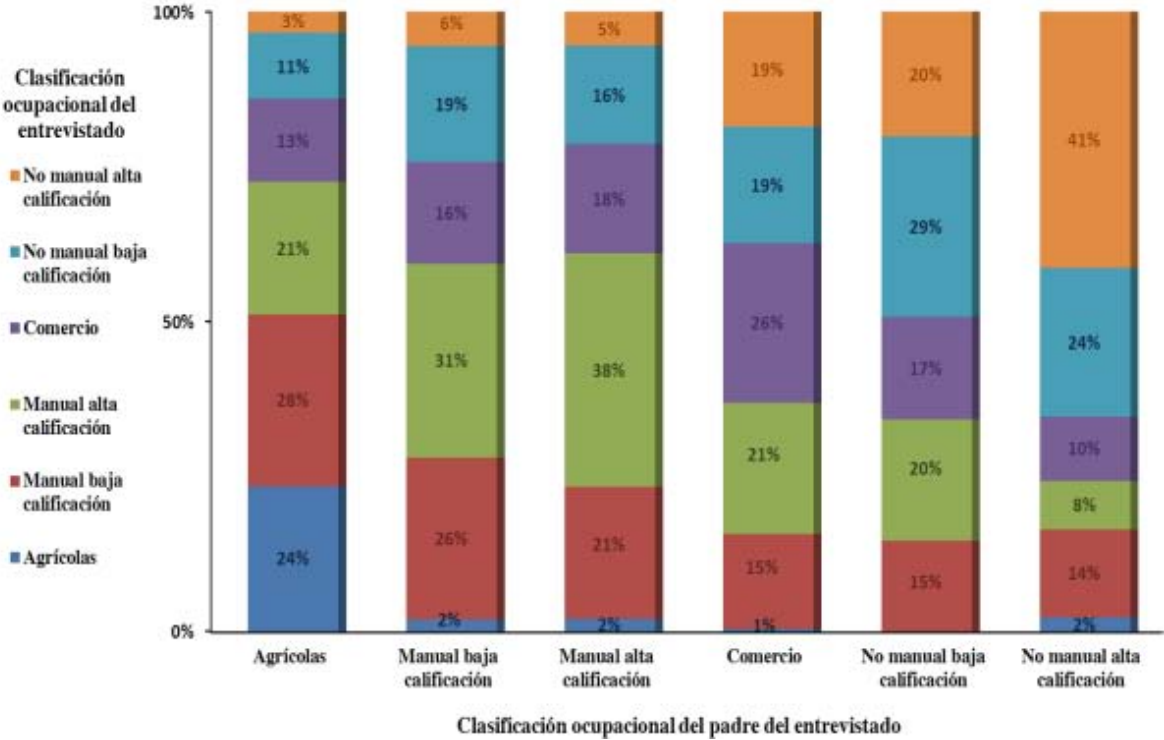
La importancia de un trabajo de calidad se extiende más allá del nivel de ingreso que este supondría. En efecto, un buen empleo constituye, además, un factor sustancial en la posición social que guarda un individuo. En este orden de ideas, en una sociedad en donde la formación y la capacitación de las personas no se determinan por su origen, y en donde el mercado laboral funciona de manera adecuada, las oportunidades de trabajar en cualquier ocupación se amplían. Con alta movilidad social, las ocupaciones en las que trabaja el padre no deberían determinar las ocupaciones en las que trabaja el hijo (Informe Movilidad Social en México 2013: imagina tu futuro, CEEY, 2013).

A fin de estudiar la movilidad social ocupacional en México se postulan 6 categorías que, de acuerdo con análisis empíricos, incluyen por su naturaleza el grado de ingresos y las características sociales de quien los ejerce. En orden ascendente son agrícolas, manual baja calificación, manual alta calificación, comercio, no manual baja calificación y no manual alta calificación.

Según los resultados del informe del CEEY, la movilidad ocurre con mayor frecuencia entre las ocupaciones de la parte baja de la escala. El ascenso intergeneracional de agrícola hacia manual de baja calificación es de 28% y de manual de baja calificación a manual de alta calificación es de 31%. Sin

embargo, solo el 5.5% de los mexicanos cuyo padre ejercía una ocupación manual ascienden a una no manual de alta calificación. Y el porcentaje baja a 3% si se compara desde agrícola hasta no manual de alta calificación. 75% de los hijos cuyos padres no se dedicaban a una ocupación manual de alta calificación no se dedican a ninguna ocupación manual.

**Grafico 17**  
 Clasificación ocupacional en dos generaciones, para la población mexicana



Fuente: Informe Movilidad Social en México 2013: imagina tu futuro, CEEY, 2013.

En conclusión, puede afirmarse que hay movilidad social entre al interior de las actividades manuales y no manuales, pero que existe una barrera entre las dos estructuras que dificulta los cambios entre ellas. En otra palabras, es

relativamente fácil subir o bajar entre el espectro de actividades manuales o actividades no manuales, pero es poco frecuente pasar de una actividad manual a una no manual y viceversa. La existencia de esta barrera se explica por diversos factores estructurales y culturales que afectan otras dimensiones de la movilidad social como la raza, la desigualdad de género, y el nivel educativo de origen. Así pues, es conveniente poner en marcha acciones políticas y sociales que fomenten la discriminación positiva en los ambientes escolar y laboral y emprender acciones frontales en contra de los patrones culturales negativos responsables de limitar el número de oportunidades para grupos sociales desfavorecidos. Para una estrategia de este orden alcance los resultados deseados son cambios profundos en la estructura laboral nacional, en el esquema educativo, fortalecimiento institucional y eficiencia en la distribución regional de la inversión. Ciertamente, un alto nivel de movilidad social ocupacional no es el camino, sino un síntoma de un mercado laboral que funciona de manera óptima y que pone en marcha incentivos positivos para combatir rezagos sociales que tienen carácter de urgencia en la agenda nacional.

## **Resumen y conclusiones**

El trabajo, a manera de concepto, ha variado significativamente en el uso que le han dado las diferentes perspectivas teóricas para describir la actividad humana encargada de producir, crear o transformar. No obstante, más allá de ser el determinante del valor de un producto o un elemento clave del crecimiento, el trabajo es, por su alcance, un factor definitorio de las condiciones sociales que imperan en una nación. En ese sentido, para un país como México, en donde la agenda social incluye temas que destacan por su urgencia y complejidad, la revisión del esquema laboral es una tarea imperativa. Así pues, los hallazgos

recogidos durante este trabajo se resumen hacia las conclusiones de la siguiente manera:

- Dado el fenómeno de robustecimiento de la parte productiva de la pirámide demográfica nacional, México está de frente a una oportunidad de maximizar el potencial productivo en términos de disponibilidad de mano de obra. Sin embargo, parece que dicha situación no está siendo aprovechada en la forma más deseable y un voluminoso contingente de jóvenes están quedando fuera del mercado laboral o del sistema educativo. En este contexto, dentro de pocas décadas, la relación de dependencia, que ahora es favorable, se invertirá y el andamiaje institucional mexicano experimentara enormes retos en materia de seguridad social, salud pública y crecimiento económico.
- En el contexto del crecimiento de la población en edad de trabajar, la población económicamente activa también aumento y su ritmo y distribución por sector productivo ha sido determinado por los ciclos económicos y los cambios políticos y económicos que definen la historia reciente de México. De hecho, el cambio de una estructura dividida casi equitativamente entre sector primario, secundario y terciario a principios de la década de setenta al panorama de dominio del sector servicios que impera en la actualidad obedece, tanto al cambio de modelo económico que se consolido progresivamente por vía de las reformas en sectores estratégicos que se implementaron desde el estado, como por los cambios en el contexto internacional al que México integro decididamente.



- El esquema nacional mexicano actual se caracteriza por el aumento del dominio de trabajadores subordinados, de entre los cuales aumenta la mayoría que está en condición de salariales y disminuye el grupo que percibe remuneraciones no salariales, por lo que puede decirse que el grupo con ingresos estables aumenta en detrimento de quienes no los tienen. No obstante, el ritmo de aumento quienes laboran sin contrato es más del doble del crecimiento del sector de empleados subordinados que trabaja con contrato. En términos generales, cerca de la mitad de los trabajadores se emplean en micro empresas, y la minoría esta en medianas y grandes empresas. Finalmente, el nivel de subocupación se ha duplicado durante la última década, lo que constituye la agudización de condiciones laborales de baja calidad.
- La economía mexicana presenta una de las tasas de desempleo más bajas de la región. No obstante, mucho se oculta detrás de una afirmación como esta. Por una parte, factores como el bajo crecimiento económico que caracteriza las tres últimas décadas, cambios en el modelo económico y político, ruptura en las cadenas productivas, reconfiguración de relaciones con el sector externo, heterogeneidades regionales, tamaño del mercado interno o comportamiento de la inversión influyen significativamente en que el nivel de creación de empleo resulte insuficiente respecto a las necesidades demográficas de la población. Asimismo, es necesario destacar que el ritmo con el que se genera el empleo de calidad que es el de mayor productividad, tiene mejores salarios, cuenta con prestaciones y que se considera que es el que mejor contribuye a mejorar las condiciones sociales es inferior al deseable. De hecho, aunque la tasa de desempleo no ha aumentado, la evidencia indica

que cada vez más personas se emplean eventualmente o están en condiciones de subocupación.

- El fenómeno que hace posible la coexistencia de un esquema nacional con agudos problemas sociales y un mercado laboral que se caracteriza por una baja tasa de desempleo es la informalidad. La informalidad acarrea un una gran cantidad de consecuencias negativas que obstaculizan, por una parte, la capacidad de la economía para crecer y, por otra, el avance en materia social. Entre las causas se encuentran la insuficiente creación de empleo formal para la dinámica demográfica nacional, la descentralización productiva y la voluntad explícita de algunos trabajadores o empresas que prefieren evitar los costos que suponen suscribirse al sector formal. De acuerdo con los criterios metodológicos que reconoce la OIT, más de la mitad de la población ocupada se encuentra en condiciones de informalidad y tratándose de un fenómeno, no solo amplio, sino complejo heterogéneo, constituye uno de los retos más desafiantes a los que se enfrenta la economía nacional; sin embargo en su corrección radica un enorme potencial de mejora económica y social para México.
- La productividad es un concepto de suma importancia en el contexto laboral que resume la eficiencia en el uso de los recursos durante los procesos productivos. Considerando todos los factores de la producción, México ha reducido su productividad durante los últimos veinte años y particularmente la productividad laboral ha avanzado mínimamente, siendo el grupo de edad mediana y el de nivel educativo medio quienes más aportan al crecimiento. En parte las causas de este comportamiento se explican por las transformaciones del aparato productivo hacia el

dominio del sector servicios y el esquema de bajo crecimiento económico generalizado. No obstante, respecto a esto último, existe un debate en la relación causal: la postura exógena sostiene que el bajo crecimiento se explica por la falta de aumento de la productividad, mientras que la postura endógena postula que, en realidad, la falta de crecimiento es el factor que causa el estancamiento de la productividad, por la falta de acumulación de capital.

- Los salarios son la principal fuente de ingresos de la familia y, por lo tanto, es la vía más importante por la que las condiciones laborales influyen en la situación social de las familias. México se caracteriza por un esquema salarial de bajos ingresos que muy poco avance ha reportado durante los últimos años. En este sentido, la república mexicana contrasta con la tendencia que reportan varios países de la región. Mientras las economías líderes han aprovechado el contexto de baja inflación para aumentar los salarios y estimular la demanda, México se rezaga con una medida de salario mínimo que obedece más a un instrumento de control inflacionario que al principio constitucional que dicta que se trata de un ingreso suficiente para el piso mínimo de bienestar que merece una familia mexicana en condiciones dignas.
- La educación es un elemento de suma relevancia en el contexto de los mercados de trabajo, ya que constituye un precursor del desarrollo tecnológico y es un elemento multiplicador de la productividad laboral, por lo tanto tiene un papel protagónico en el proceso económico de un país. En ese sentido, la república mexicana, aunque reporta un ritmo de progreso en su cobertura educativa que sería conveniente acelerar, presenta un esquema laboral que se compone de trabajadores que cuentan

con niveles de estudios cada vez mayores. Sin embargo, los grupos poblacionales con mayores grados educativos experimentan tasas de desempleo más altas, no porque mayores niveles de estudio conduzcan a la desocupación, sino porque quienes se encuentran en esas condiciones suelen provenir de hogares con mejores ingresos y pueden esperar por encontrar un trabajo de buena calidad. De hecho, la evidencia confirma que hay correlación entre mayores niveles educativos y empleos más estables y mejor pagados.

- La rápida incorporación de la mujer al mundo del trabajo y las características bajo las cuales se ha desarrollado dicho fenómeno constituyen un auténtico cambio en el andamiaje social mexicano. Entre las causas de esta disposición destaca la presión que han experimentado las familias para mantener un nivel de vida digno frente al rezago de los salarios y la inestabilidad laboral, que ha obligado a las mujeres a salir al mercado de trabajo en busca de un ingreso que suelen encontrar en condiciones de baja calidad laboral. También existen –aunque en menor proporción– mujeres que, como resultado del avance en materia de igualdad de género, se emplean en puestos de buena calidad. En todo caso, las condiciones son relativamente similares entre hombres y mujeres en materia de desocupación, informalidad y condiciones críticas de la ocupación; sin embargo, las condiciones son peores para las mujeres en lo respectivo a subocupación y salario, lo que constituye una vulnerabilidad social.
- La movilidad social intergeneracional estudia que tan determinante es la condición del hogar de origen de un individuo respecto a la posición laboral, educativa, social o de ingreso que puede alcanzar. En México se

observa que existen condiciones de movilidad social relativamente favorable entre los estratos medios de la población e inmovilidad entre los extremos superior e inferior de dicho espectro. En lo respectivo a la movilidad laboral, de las seis categorías que se ordenan ascendentemente en agrícola, manual baja calificación, manual alta calificación, comercio, no manual baja calificación y no manual alta calificación; se observa que la movilidad ocurre con mayor frecuencia entre las ocupaciones de la parte baja de la escala. Puede afirmarse que hay movilidad social entre al interior de las actividades manuales y no manuales, pero que existe una barrera entre las dos estructuras que dificulta los cambios entre ellas. El recorrido de lo más bajo a lo más alto del espectro es sumamente infrecuente. La ruptura de factores discriminativos, sumada al progreso de la dinámica del mercado laboral nacional puede aumentar significativamente el nivel de movilidad social y con ello poner en marcha procesos que mucho podrían contribuir a aliviar el esquema de aguda desigualdad social.

Para finalizar, es importante destacar que es manifiesta la relación que existe entre el comportamiento de los múltiples vectores que componen el mundo del trabajo con la situación social en México. Temas como desigualdad, pobreza, fracturas en el tejido social o disparidades regionales que destacan por su urgencia en la agenda social nacional pueden experimentar significativos avances como resultado de la reorientación de las principales dimensiones del esquema laboral mexicano.

# Bibliografía

- Ros Jaime, La productividad y el desarrollo en América Latina: Dos interpretaciones (2014), Economía UNAM Vol. 8 Núm. 23
- Figueroa Hernández, Ramírez Abarca, González Elías, Pérez Soto y Espinosa Torres, Análisis del desempleo, la migración y la pobreza en México, Revista Mexicana de Agronegocios, Vol. XVI Núm. 30
- Botello Triana Jaime, Algunos indicadores del mercado de trabajo (2011), Análisis Económico, Vol. XXVI Núm. 63
- Ruíz Nápoles, Ordaz Díaz, Evolución reciente del empleo y el desempleo en México (2014), Economía UNAM Vol. 8 Núm. 23
- Productividad total de los factores: Modelo KLEMS (2013), Instituto Nacional de Estadística y Geografía
- Aravena C, Fuentes J.A., El desempeño mediocre de la productividad laboral en América latina: una interpretación neoclásica (2013), Serie Macroeconomía del desarrollo Núm. 140, CEPAL
- Samaniego N, El crecimiento explosivo de la economía informal (2008), Economía UNAM Vol. 5 Núm. 13
- Cordera Campos R y Lomelí Vanegas Leonardo, El mundo del trabajo y la exclusión social (2006), UNAM
- Ros Bosch J. y Moreno-Brid J.C., Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana, 2010, Fondo de cultura económica
- Ávila, Hernández Bringas y Narro Robles, Cambio demográfico y desarrollo en México (2014), UNAM
- Informe Movilidad social en México 2013: imagina tu futuro (2013), Centro de estudios Espinosa Yglesias
- Indicadores (Varios años), CONAPO
- Población, Los grandes problemas de México (2012), El Colegio de México
- Negrete Prieto y Leyva Parra, Los NiNis en México: una aproximación crítica a su medición (2013), Realidad, datos y espacio Vol. 4 Núm 1
- Panorama Laboral: América Latina y el caribe (2012), Organización Internacional del Trabajo
- Guía de conceptos, uso e interpretación de la estadística sobre la fuerza laboral en México (2002), Instituto Nacional de Estadística y Geografía
- Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (varios años), Instituto Nacional de Estadística y Geografía
- Estadísticas Históricas de México (2009), Instituto Nacional de Estadística y Geografía

- Censo de Población y Vivienda (Varios años), Instituto Nacional de Estadística y Geografía
- Income Distribution and Poverty Stat (2014), OECD