



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

EL PAPEL DEL ESTADO EN EL MERCADO DE TRABAJO:
UNA REVISIÓN DE MÉXICO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN ECONOMÍA
P R E S E N T A :



ASESOR: MTRO. EDUARDO RAMÍREZ CEDILLO



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.



El papel del Estado en el mercado de trabajo:

Una revisión de México

DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS

Dedico este, mi imperfecto gran esfuerzo a quienes lo hicieron posible:

A mi madre, que hace posible todos y cada uno de mis anhelos, a quien debo no padecer por frustración. Por todo lo que haces por mí todos los días, mil gracias.

A mi hija Mishelle, por ser la víctima de mis caprichos y demostrar siempre comprensión y madurez. Por entenderme y darme el impulso que necesito. Gracias, Mishelle, por llenar de alegría mi vida y por todo lo que significas para mí.

A mis hermanos Memo y Paty, por su apoyo invaluable, por su ejemplo de esfuerzo y por hacer posible la conclusión de mis estudios. Sin ustedes nada de esto sería posible.

A mi cuñado César, por su ayuda y por escucharme hablar de este rollo todas las mañanas. También a mí ahijado Gael por ser un hermano para mi hija.

A mi tío Jaime, ya que con su ejemplo excepcional, me mostró el maravilloso mundo de la economía. A quien debo lo que hemos logrado mi familia y yo. Gracias por no dejar de sorprenderme con tu calidad humana.

A mi tío Arturo, que, aunque no esté con nosotros, sé que estaría muy feliz por mí. Por su apoyo y el gran esfuerzo que hizo por mí cuando lo necesité, a quien debo mi estabilidad. Gracias, tío, siempre te recordaré con mucho cariño.

A Vik, porque desde que te conocí nada ha sido igual. Gracias por mejorar no sólo este trabajo, sino también mi vida.

Agradezco especialmente a Edgar Hernández por una amistad más allá del bien y del mal. Gracias por ser mi segundo director de tesis y cuestionarme los temas.

A Juan Carlos Ramírez, por formar parte importante en mi vida y por siempre aparecer como ángel de la guarda en los momentos críticos.

A mis fans: Panque, Víctor Osorio, Andrik, Manuel, Charly y los que me faltan; por siempre estar pendiente de mí y de este trabajo. Gracias por los regaños, por su ejemplo, sus críticas y su sincera amistad.

A mi director de tesis, el Mtro. Eduardo Ramírez Cedillo, no sólo por la dirección de este trabajo, también por enseñarme con su ejemplo que todo es posible y nada es suficiente. Por el gran apoyo y valiosos consejos en todos los ámbitos de mi vida. Te deseo que esta tesis sea la primera de muchas más, porque eres un gran profesional y excelente persona.

Agradezco a los sinodales de este trabajo: el Mtro. Aníbal Gutiérrez Lara, el Dr. Gerardo Esquivel Hernández y el Mtro. Juan Luis Ordaz Díaz, por formar parte de este proceso tan importante para mí. A quienes debo excelentes clases, asesorías y hasta trabajo.

Finalmente, agradezco de manera especial a la Dra. Graciela Márquez Colín, por su ejemplo, por todo lo que aprendí con ella y por darme de los mejores consejos que he recibido, ya que me hicieron reflexionar y tomar las mejores decisiones para la conclusión de este trabajo.

Tabla de contenido

1. Introducción, *i*

2. Planeamientos teóricos del mercado laboral, *1*

2.1 Teoría clásica y neoclásica, *1*

2.1.1 Visión del trabajo, *1*

2.1.2 Funcionamiento del mercado de trabajo, *2*

2.1.3 Valor del trabajo, *4*

2.1.4 El trabajo en el conjunto económico, *4*

2.2 Teoría Marxista, *5*

2.2.1 Visión del trabajo, *5*

2.2.2 El valor del trabajo, *7*

2.2.3 El trabajo en el conjunto económico, *8*

2.3 Teoría Keynesiana , *8*

2.3.1 Visión del trabajo , *8*

2.3.2 Funcionamiento del mercado de trabajo, *9*

2.3.3 El trabajo en el conjunto económico, *13*

2.3.4 El Estado en la economía, *14*

2.4 Algunas consideraciones alternativas a las teorías convencionales, *15*

3. Panorama Regional del empleo en México: pasado reciente y futuro cercano, *16*

3.1 Factores de Oferta : Efectos poblacionales, *19*

3.1.1 Estructura económica de la población, *19*

3.1.2 Migración, *23*

3.1.2.1 Migración internacional, *24*

3.1.2.2 Migración estatal, *28*

3.1.3 Crecimiento natural, social y total, *36*

3.1.4 Productividad de la Fuerza Laboral, *39*

3.2 Factores de Demanda, 41

3.2.1 Características de los creadores de empleo , 41

3.2.1.1 Salarios, 45

3.2.1.2 Calidad en el empleo, 52

3.2.1.2.1 Acceso a instituciones de salud, bienestar y estabilidad, 53

3.3 Los resultados del Mercado, 56

3.3.1 El sector informal, 56

3.3.2 Desocupación, 58

3.3.3 Descocupación, ocupación parcial y subocupación, 60

4. Recorrido Histórico de las políticas del Estado en el mercado laboral mexicano, 68

4.1 El empleo en la planeación sexenal, 69

4.2 El programa sectorial del empleo, 72

4.3 Clasificación de la política pública para el empleo, 76

4.3.1 Estímulos fiscales y exenciones, 77

4.3.2 Programas Institucionales, 77

4.3.2.1 Programas de capacitación, 79

4.3.2.2 Programas de vinculación, 82

4.3.2.3 Programas de creación directa de empleo, 85

4.3.2.4 Programas de apoyo e incentivos a la inversión privada, 86

4.3.3 Normatividad laboral, 87

4.3.4 Asociación con Organismos Internacionales, 88

4.3.4.1 Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN), 89

4.3.4.2 México en la Organización Internacional del Trabajo (OIT), 90

4.3.4.3 Proyecto de Modernización de los Mercados Laborales (PMML), 91

4.3.4.4 Programa Multifase de Apoyo a la Capacitación y al Empleo (PACE), 92

5. Conclusiones, 93

6. Bibliografía, 97

7. Anexo, 101

1. INTRODUCCIÓN

Desde 1995, la Corporación Latinobarómetro¹ realiza una encuesta anual en Latinoamérica la cual incluye actualmente a 17 países. En ella se le pregunta a la población la percepción que tiene sobre el problema más grave de su país. Desde este año, la preocupación o el miedo más grande de los cerca de 20,000 entrevistados -por encima de la delincuencia, la educación, la salud, etc.- se ha situado en la pérdida de empleo. Los resultados de México en 1995 mostraron que el 28% de los entrevistados tenían miedo a perder el empleo; 10 años después de la primera encuesta, el 82% mantenía la misma preocupación, mientras que el promedio de Latinoamérica era de 75%. En 2007, el miedo a perder el empleo en los encuestados que ya se encontraban trabajando disminuyó en toda Latinoamérica a un 64%, sin embargo, nuestro país se encontraba por encima de la media con 69%². A principios de este año, el temor más grande de la población no había cambiado. Un sondeo hecho a 22,000 personas en 22 países mostraba, una vez más, que la pérdida de empleo era la preocupación número uno del 41% de los entrevistados.³

En este sentido, el empleo ha constituido uno de los problemas más graves de las sociedades modernas, donde cobra relevancia tanto su generación como su permanencia o durabilidad, de la misma forma que el nivel de ingresos por trabajo y la calidad del empleo.

Debido a la importancia de este problema económico y social, diversos teóricos económicos han formulado modelos que lo explican o niegan, además de proponer posibles soluciones. Asimismo, el empleo es tema de agenda política gubernamental, con distinto orden de importancia pero que siempre se encuentra presente en todo plan y discurso político, donde sus indicadores más importantes son motivo de legitimización de cada gobierno.

Ante las elevadas y crecientes tasas de desocupación y subocupación, pérdida de poder adquisitivo del salario y calidad en el empleo, en este trabajo se tomará como hipótesis

¹ Asociación chilena sin fines de lucro, en la que participan diversos académicos y políticos cuya actividad consiste en la elaboración de encuestas de opinión pública en países latinoamericanos.

² Tomado de los informes de prensa de Latinobarómetros de 1995 a 2007, se pueden encontrar en la siguiente liga: <http://www.latinobarometro.org/>

³ Sondeo hecho por Ipsos Global Public Affairs, <http://www.ipsos-na.com/news/>

central que el Estado debe reformular su forma de participación en la creación de empleos como representante y garante del derecho y obligación al trabajo que tiene toda persona que esté en condiciones de hacerlo para elevar la riqueza económica del país. Como hipótesis secundarias, se supondrá que la política pública del empleo en México, por sus características y por sí sola, es ineficaz para el tratamiento de este problema, además de que no hay un solo mercado de trabajo en México, sino que cada espacio geográfico tiene particularidades que hacen que una sola forma de hacer política laboral no resuelva de manera general el entorno mexicano.

Se pretende, en primer lugar, hacer una revisión sencilla de los planteamientos teóricos más importantes sobre el trabajo y el mercado laboral, así como de la postura que debe adoptar el Estado, según cada corriente de pensamiento económico, con la finalidad de comprender las variables relevantes que explican la situación del mercado laboral actualmente y las decisiones de política laboral que se adoptan. En segundo lugar, se hará una revisión desde una perspectiva regional de las principales variables que explican el mercado laboral particular de cada zona, con la finalidad de encontrar características específicas que hacen diferente el contexto laboral de cada región. Esto debido a que se asume en este trabajo que el conocimiento de las características de una comunidad, un estado o una región posibilitan el diseño de solución a sus problemáticas particulares y que el diseño de las políticas está basando en el estudio de los indicadores reflejo de las sociedades, así como también de la teoría y economía política del modelo que rige la economía e interpreta las necesidades de una sociedad.

Finalmente, se hará un recorrido histórico de la participación que ha tenido el Estado en el mercado de trabajo mexicano, con la finalidad de identificar los métodos paliativos que se han adoptado para combatir el desempleo y para preservar el existente en las mejores condiciones posibles. De esta manera se pretende entender la lógica que persigue cada acción gubernamental.

2. PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS DEL MERCADO LABORAL.

Para entender las políticas públicas que llevan a cabo los gobiernos para combatir el desempleo, es importante conocer la teoría bajo la cual están sustentadas, ya que la discrecionalidad de política económica afectan decisiones en los agentes, que a su vez modificarán otras variables, por lo que los diseñadores de política económica deben conocer las consecuencias de la manipulación de las herramientas de política económica.

Entre las teorías contempladas se encuentra la tradicional o clásica y neoclásica y por otra parte las teorías de Karl Marx y Keynes; además de algunas consideraciones teóricas alternativas. Los puntos a presentar para su posterior comparación son: en primer lugar, la visión del concepto de trabajo, en segundo lugar, la determinación de su valor, así como los factores que propician su incremento o decremento, en otras palabras, el mecanismo de funcionamiento del mercado de trabajo, en tercer lugar, el papel que tiene éste mercado para el conjunto de la economía; y, finalmente, la visión del Estado en el marco laboral.

2.1 Teoría clásica y neoclásica

2.1.1. Visión del trabajo

Para Smith el trabajo se refiere a una actividad básicamente física que es desgastante, producto del esfuerzo, el sudor y la fatiga “Es un concepto abstracto y no es obvio ni natural” (Smith, 1999:29). Ésta abstracción se fundamenta en el valor de todos los bienes, es decir, el trabajo es la medida real del valor para todos los bienes producidos, y se mide con la cantidad de trabajo empleado para producir un bien con respecto a otro; como dice Smith “El precio real de cualquier cosa... son las penas y fatigas que su adquisición supone... lo que compara con dinero o con otros bienes se puede adquirir con el trabajo... El trabajo fue, pues el precio primitivo, la moneda originaria que sirvió para pagar y comprar todas las cosas” (Smith, 1999:31).

Si bien el trabajo es el trasfondo del valor de los bienes producidos, éstos se expresan en forma de dinero. Pero el dinero es un medio de cambio que en esencia es otra mercancía, lo cual implica que su valor está sujeto a los vaivenes del mercado, es decir, a la oferta y la demanda de su producción. “El trabajo es

difícil de medir, la medida corresponde al regateo a la puja del mercado...se expresa en otra mercancía [dinero]" (Smith, 1999:34)

De esta manera, distingue dos formas que toma el valor de las mercancías: el nominal, que es el dinero, y el real, que es el trabajo. El trabajo toma la forma real ya que Smith asume que no se presentan variaciones en el esfuerzo de producir una mercancía o en la cantidad de trabajo empleada en ella, donde no importa ni tiempo ni espacio; de ahí que denomine al trabajo como la "medida universal" o "el patrón efectivo" y que aunque en apariencia el valor de las mercancías parece variar, no es así, ya que no es que halla costado mas trabajo realizar un producto, si no que el dinero es el que a veces vale mas o menos y da la apariencia que las mercancías son caras o baratas.

2.1.2 Funcionamiento del mercado de trabajo

El mercado de trabajo para la teoría clásica se da por un ajuste automático, "no responde a una medida exacta, sino al regateo y a la puja del mercado de acuerdo con aquella grosera y elemental igualdad que aún no siendo exacta, es suficiente para llevar a cabo los negocios corrientes de la vida ordinaria" [Ricardo, 1985:17]. Para los neoclásicos los ajustes se dan por medio del precio del trabajo "que se refleja los costos de producción de cada mercancía, costos que aluden a los factores productivos: capital, tierra y trabajo, mismos que obtienen su retribución sobre el ingreso generado, en virtud de la productividad marginal (adicional) de cada uno de ellos" (Novelo, 1987:29).

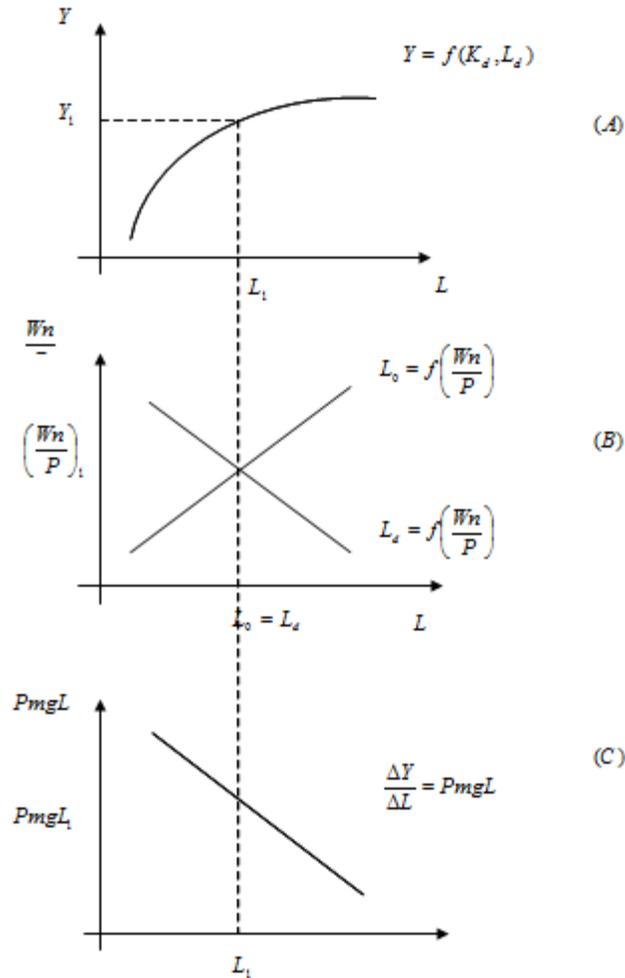
Así pues, como cualquier otra mercancía, el trabajo se comporta de acuerdo a la oferta y demanda del mismo y el precio en dinero del trabajo se regula necesariamente por dos circunstancias: la demanda de trabajo y el precio de las cosas que son necesarias y útiles para la vida y reproducción de los trabajadores.

El factor trabajo, en estas teorías, proporciona rendimientos decrecientes, es decir, que un aumento adicional de trabajo proporcionara rendimientos positivos, hasta un punto en el cual el aumento de una unidad adicional del factor trabajo proporcionará un rendimiento negativo (parte A de la gráfica 1), reduciendo su productividad marginal, que será a su vez, igual al salario real, ya que "la productividad marginal de los factores productivos generará su propia retribución" (John Bates Clark, citado en Novelo, 1987:33) (parte B de la gráfica 1)

El nivel de empleo se determina en el punto en el que se iguale la oferta y demanda del factor trabajo. Por una parte, los empleadores producirán y demandarán trabajo en el punto en el cual el precio de su producto se iguale a su costo marginal, y por otra parte, los trabajadores se emplearan en el punto en el cual el salario real compense la desutilidad marginal que le produce el trabajo, en lugar de dedicar su tiempo al ocio. (parte C de la gráfica 1)

Gráfica 1

Modelo neoclásico del mercado de trabajo



Fuente: GUTIERREZ, Lara Abelardo Anibal, Jonh Maynar Keynes y la Teoría General, p. 9

Es importante señalar que para la teoría clásica el desempleo es voluntario, o sea, que se esta en condición de desempleo debido a la resistencia al salario ofrecido en el mercado, luego entonces, el desempleo es una decisión voluntaria por la resistencias de los individuos a trabajar al salario vigente, y el desempleo involuntario (en caso de existir) será momentáneo, debido a los ajustes en la movilidad laboral de los puestos de trabajo.

Ricardo distingue tres tipos de desempleo, uno provocado por innovaciones técnicas, innovaciones autómatas que son las no estimadas por el aumento en el costo del trabajo y el desempleo tecnológico que es el provocado por las innovaciones ahorradoras de trabajo, como mejoras en las máquinas, en la distribución o creciente habilidad científica e industrial.

2.1.3 Valor del trabajo

Para Smith, el producto íntegro le pertenece al trabajador ya que es el que invirtió el esfuerzo en la elaboración de la mercancía; pero ésta mercancía no se presenta en el mercado con el valor que genera el trabajo por sí solo, si no que su precio involucra la ganancia del capital por ser el dueño de los materiales con los que se produjo la mercancía, entre otros factores. Así, el trabajo añade valor a los materiales del capital y por eso recibe un salario que el capitalista adelanta al obrero. Ahora el producto íntegro del trabajo ya no pertenece solamente al trabajador, si no que tiene que compartirlo con el empleador.

El trabajo se puede expresar en forma de dinero por medio del valor de los bienes de subsistencia del trabajador, es decir, éstos hacen las veces de su precio real; "La *subsistencia del valor* es el precio real del trabajo, parece evidente que el trabajo es la medida universal y mas exacta del valor, la única regla que nos permite comparar los valores de los diferentes mercancías en distintos tiempos y lugares" [Smith, 1999:137, Cursivas propias]. Para la teoría clásica el precio natural del trabajo es el salario ya que permite subsistir y perpetuar la especie sin incrementos ni decrementos por lo que depende del precio de los alimentos y productos básicos de subsistencia que el trabajador requiere para sí y para su familia.

A pesar de reconocer el precio natural del trabajo, la teoría lo diferencia del precio de mercado que es el que se da por la vía de los hechos, es decir, el controlado por el juego del mercado (oferta y demanda de trabajo) y es un precio nominal se representa físicamente por una cantidad dada de dinero. Así el valor nominal esta en función de las variaciones en el valor del oro o de la plata y el real siempre es el mismo.

2.1.4 El trabajo en el conjunto económico

Como se vio, el papel que juega el trabajo en el conjunto económico radica en primer lugar por añadir valor, en segundo lugar por ser la medida del valor y en tercer lugar por ser un componente del precio de las mercancías.

EL precio *natural* de las mercancías esta determinado por tres rentas que son: el salario que paga al trabajador, la ganancia y la renta de la tierra, más el costo de los materiales y se diferencia del precio de *mercado* que está determinado por el juego de la oferta y la demanda de los bienes producidos, o dicho Ricardo por la escasez y la cantidad de trabajo empleado en su producción.

Así, el nivel de empleo afectara directamente el mercado de bienes y el trabajo influye en el valor de cambio de las mercancías, es decir, el valor de cambio de un bien disminuirá (aumentará) si la cantidad de trabajadores empleados en la producción del bien o en la producción de sus insumos disminuye

(aumenta). El salario es el concepto que media entre estos dos mercados si recordamos que representa un costo para los capitalistas reduciendo sus utilidades y que repercute en el valor de cambio de las mercancías.

Ricardo distingue dos tipos de bienes, los que son producidos predominantemente con fuerza de trabajo y los que son producidos en mayor proporción con capital fijo duradero. En el primer tipo de bienes la repercusión que tiene su valor de cambio será muy sensible a aumentos salariales o a incrementos esporádicos en la fuerza de trabajo requerida para producirlos. Los precios relativos de las mercancías permanecerán inalterables si los aumentos salariales han afectado al conjunto general de bienes, por ejemplo, vía insumos. Caso contrario ocurrirá con los precios relativos de las mercancías si no todas han sido afectadas por estos aumentos en los costos del capital. Para Ricardo "No hay ningún bien que no se halle expuesto a las mismas variaciones que las cosas cuyo valor queremos determinar, o sea, no hay ninguno que no esté expuesto a requerir más o menos trabajo para su producción" [Ricardo, 1985: 33]

2.2 Teoría Marxista

2.2.1 Visión del trabajo

La teoría que presenta Marx del concepto trabajo es una visión de esencia, es decir, de tipo humanista en la que el trabajo va más allá de ser una relación mercantil, es una relación social de clases.

Para Marx el trabajo, en primera instancia, es un proceso entre el hombre y la naturaleza que lo rodea, en donde intermedian tanto la propia fuerza y mente del hombre como los medios de producción o herramientas para concretarse en un fin, dicho en palabras de Marx: "Los factores simples que intervienen en el proceso de trabajo son: la *actividad adecuada a un fin*, o sea, el *propio trabajo*, su objeto y sus *medios*" (Marx, 1946:131). Pero el tipo de trabajo del que habla Marx es del trabajo exclusivamente humano, totalmente diferente del trabajo instintivo de los animales y que se diferencia del trabajo animal por el hecho del proceso mental que efectúa hombre, es decir, de conceptualizarlo mentalmente antes de empezar el trabajo y de la atención prestada durante el proceso de trabajo.¹

¹ Ejemplo típico en el Capital de Marx esta dado por la comparación entre la construcción de un panal por parte de una abeja y la construcción de un maestro de obras en donde dice: "hay algo en que el peor maestro de obras aventaja, desde luego, a la mejor abeja, y es el hecho de que, antes de ejecutar la construcción, la proyecta en su cerebro."

El hombre mediante el proceso de trabajo ha de llamarse obrero cuando está inmerso en el sistema de producción capitalista, y el fin de su trabajo será un valor de uso, que ha sido diseñado mediante un proceso en abstracción de la mente del obrero y el cual puede haber estado conformado por otros valores de uso o sea productos intermedios, que devengan de un proceso productivo anterior (trabajo muerto) y actúen como materia prima para la producción de nuevos (trabajo vivo), o en el caso de que el resultado de un proceso productivo anterior sea un medio de producción o una herramienta se convierte en medio de producción y no materia prima para uno nuevo.

En la teoría del valor trabajo de Marx y a diferencia de cualquier otra, el trabajo aparece como elemento que forma parte de la esencia humana, "pues el hombre no puede existir si no trabajando" (Neffa, 2006:20). Además de formar parte de su esencia es su condición social, es decir, que no importa bajo que sistema de producción se esté, en que tiempo y espacio, el trabajo siempre estará presente para cualquier sociedad "El proceso de trabajo... (es) la condición general del intercambio de materias entre la naturaleza y el hombre, la condición natural eterna de la vida humana" (Marx, 1946:136).

La función que tiene el trabajo es de suma importancia entonces en la organización social y de producción, además de contener el elemento más importante: la capacidad única de crear valor. Ya que a diferencia de cualquier mercancía, para Marx la fuerza de trabajo tiene la capacidad "mágica" de crear valor y simultáneamente transferir el valor de los medios de producción al nuevo producto, que a su vez fue producto de trabajo de anteriores procesos productivos o trabajo muerto.

En contraparte a los elementos positivos del trabajo, tenemos que aunque para el hombre en el acto individual de trabajo aporte elementos provechosos para sí y para la sociedad, el trabajo que realiza ya en su condición de obrero es un acto subordinado al capital, que lejos de provocar en el obrero satisfacción personal al crear valores de uso, le provoca repulsión, debido a que sólo sigue órdenes sin poder intervenir o tomar decisiones acerca del cómo realizar la función para la que fue pagada su fuerza de trabajo. Por el hecho de que esa fuerza de trabajo ya no le pertenece sino al capitalista, quién además de establecer la forma en que figura el proceso de trabajo; también establece las condiciones materiales y la intensidad de la labor para la que contrata al obrero, Marx lo expresa como sigue: "(En)... *el proceso de consumo de la fuerza del trabajo por el capitalista*, presenta dos fenómenos característicos. El obrero trabaja bajo el control del capitalista, a quien su trabajo pertenece. Pero hay algo más, y es *que el producto es propiedad del capitalista y no del productor directo*, es decir, del obrero." (Marx, 1946)

Para Marx el trabajo se vuelve desagradable en tanto que el producto del mismo deja de pertenecer a aquél que lo realiza, en tanto que el hombre deja de ser libre de sus propios movimientos durante el

tiempo y para el trabajo para el que fue contratado y se convierte en su medio de sobrevivencia. A estas condiciones, Neffa las llama alineaciones del trabajo en el capitalismo. (Neffa, 2006)

2.2.2 Valor del trabajo

En visión de Marx; el capitalista compra en el mercado a la fuerza de trabajo como una mercancía más, la que usa para un proceso productivo en que consume el bien adquirido, y el precio que paga por él se mide por la cantidad de bienes necesarios para que ésta fuerza de trabajo se pueda reproducir, sin incrementos ni decrementos.

Sin embargo, el trabajo crea más valor que el que se le paga, ya que de otro modo no tendría objeto que el capitalista empleara al obrero. Marx explica el valor del trabajo mediante la relación entre el capitalista y el obrero. El capitalista compra la fuerza de trabajo por cierto tiempo, es decir, por una jornada laboral en la que el obrero crea durante una fracción de la jornada el valor que reproduce su fuerza de trabajo pero no para ahí, sino que hay un tiempo de trabajo que excede el valor de su reproducción por lo cual trabaja para el capitalista, en suma, tiempo que trabaja para sí es el tiempo necesario y el que trabaja para el capitalista es el excedentario.

La diferencia entre el valor de trabajo y el precio radica en que el primero es la parte de la jornada en la que repone su reproducción, y el segundo es la parte que contempla el tiempo en que el obrero trabaja para el capitalista.

2.2.3 El trabajo en el conjunto económico

Como se dijo, el trabajo tiene la capacidad única de crear valor y de revivir por medio de la transferencia, el valor que ha creado el trabajo muerto. Además de ésta capacidad, el trabajo tiene una función muy importante para el mercado, y es que hace comparables los distintos valores de uso creados, posibilitando de este modo su valorización. Para Marx, el trabajo se mide por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir un bien, y la forma en que se enfrentan en el mercado es mediante el trabajo necesario para su producción, es decir, que una mercancía se puede intercambiar por otra proporcionalmente al trabajo para su elaboración, que a su vez se mide en tiempo. En otras palabras, el tiempo de trabajo socialmente necesario es el tiempo en el cual, en promedio todos los productores tardan en producir una mercancía, y el tiempo de trabajo necesario es el que representa el lapso de producción particular de una mercancía por una unidad productiva.

El trabajo tiene una función social, o sea, relaciona a los individuos socialmente en dos dimensiones: primero en distribuye los procesos productivos entre el conjunto de la sociedad para la satisfacción de las necesidades del conjunto social, es decir, mediante la división del trabajo entre diferentes sectores en cuanto a calificación, edad o sexo. En segundo lugar, dentro del mismo proceso productivo, la partición de un proceso de trabajo en subpartes del mismo como un mecanismo de obtención de plusvalor por parte del capitalista por medio de la intensificación del trabajo.

2.3 Teoría Keynesiana

2.3.1 Visión del trabajo

En la teoría general, Jonh Maynar Keynes no profundiza acerca de la esencia del trabajo como lo hace Adam Smith, Karl Marx o David Ricardo, más bien analiza su comportamiento, sin embargo, a diferencia de los clásicos y en consistencia con Marx, para él el trabajo no es una mercancía cualquiera.

El mercado de trabajo se mueve por otras fuerzas que difieren de las del mercado de bienes, por lo que no será considerado por Keynes como una mercancía más, y por lo tanto su precio no es el salario. Es decir, si la oferta y la demanda de los bienes están determinadas por los precios de los mismos, ya que los bienes normales se demandan en mayor (menor) cuantía ante una reducción (aumento) en su precio, no será así para la fuerza de trabajo, ya que suponiendo que el salario fuera el precio de la fuerza de trabajo, para Keynes una reducción en el salario nominal no provocará que los empresarios demanden más fuerza de trabajo, debido a que las decisiones de aumentar la demanda de fuerza de trabajo está determinada por las expectativas de ganancia y la demanda efectiva; por el contrario los trabajadores no permitirán que el salario reduzca ya que el salario está determinado institucionalmente.

De este modo hace una severa crítica a los teóricos clásicos con especial énfasis en Pigou; aunque hay autores que afirman que sus críticas se referían más bien a los economistas neoclásicos, "[que va más] acorde con las intenciones de Keynes y con el estado actual de la teoría económica (Gutiérrez, 1986: 7); debido a la negación por parte de éstos, del desempleo involuntario, así como la determinación del nivel de empleo por medio del salario, ya que es, según Keynes, friccional a la baja, de ahí que el desempleo no se elimina con la simple reducción del salario nominal; y que el aumento del salario no recaiga en la disminución del empleo sino en aumento de costos y con esto de precios.

2.3.2 Funcionamiento del mercado de trabajo

El mercado de trabajo se relaciona con la oferta y demanda agregada del mercado de bienes, es decir, hay un punto de equilibrio² en el que coincidirá el nivel de empleo de equilibrio con el de la oferta y demanda agregada de bienes, que no quiere decir que el desempleo sea nulo y que no podrá disminuir por la insuficiencia de la demanda que desalienta a los empresarios a aumentar la oferta de empleos.

El volumen de fuerza de trabajo que decidan emplear los empresarios dependerá de la cantidad de consumo de la población (propensión a consumir) y de la cantidad de inversión, o sea, la demanda efectiva. "El bosquejo de nuestra teoría puede expresarse como sigue: cuando aumenta la ocupación aumenta también aumenta el ingreso agregado real de la comunidad; la psicología de ésta es tal que cuando el ingreso real agregado aumenta, el consumo agregado crece, pero no tanto como el ingreso" (Keynes, 2003). Es decir, la propensión marginal a consumir. Por otra parte, la inversión subsana el diferencial entre la oferta agregada y la propensión a consumir, lo que hace que se llegue al equilibrio en el que no sea modificada por medio de las decisiones de los empresarios el volumen de empleo.

Para Keynes la esencia de la teoría general de la ocupación radica en tres elementos:

- **La función de oferta y demanda agregada.**

La oferta agregada esta determinada por la expectativa que los productores tengan de los costos y del importe de ventas. Las expectativas pueden ser a corto o a largo plazo, donde las primeras se referirán a mercancías semiacabadas y las segundas a bienes de demanda final. Así las expectativas de corto plazo tienen poca influencia en el nivel de ocupación, por el contrario las de largo tendrán un mayor efecto en el mismo. Las expectativas se traslapan así en el tiempo, es decir que mientras algunos empresarios piensan en producir, otros ya lo están haciendo para ambos tipos de bienes (intermedios o de demanda final).

" El volumen de trabajo N que los empresarios deciden emplear depende de I asuma (D) de dos cantidades, es decir, D_1 : la suma que se espera gastará la comunidad en consumo, y D_2 : la que se espera dedicará a nuevas inversiones. D es lo que antes hemos llamado la *demanda efectiva*. . . Desde el momento que $D_1 + D_2 = D = \phi(N)$, es donde ϕ es la función de oferta agregada..." (Keynes, 2003:58-59)

² "Entiéndase por equilibrio el punto en que los empresarios no tienen incentivo para aumentar ni disminuir la ocupación y, por tanto, la producción" Prebisch (1951:40)

La Demanda Efectiva es el punto en el que realmente las mercancías se demandan dado un nivel de producción. “El volumen de ocupación entonces, se encuentra determinado por el punto donde se intersectan la función de demanda global y la función de oferta global; este punto, donde las expectativas de ganancia del empresario efectivamente se realizan y por lo tanto el máximo, es la Demanda Efectiva” (Gutiérrez Lara, 1986:31)

- **La propensión a consumir**

Keynes definirá a la propensión a consumir con una función que relaciona al ingreso con factores de carácter objetivo y subjetivo.

Factores subjetivos: incertidumbre, avaricia, cualquier clase de factores de carácter psicológico principalmente.

Factores objetivos: cambio en la unidad del salario nominal, un cambio entre el ingreso y el ingreso neto, cambios imprevistos en el valor del capital, política fiscal, etc.

Al modificarse el salario monetario por unidad de trabajo, se modifica así el ingreso de los trabajadores y con esto el consumo de los mismos, en donde el consumo crece menos que proporcional al ingreso. Por otra parte, se debe recordar que el valor que representa el capital implica costos para los empresarios, por lo que su consumo puede disminuir ante una elevación en su precio y por el contrario aumentar cuando ésta disminuya.

La política fiscal influye en la decisión de consumo de los trabajadores y empresarios, vía la reducción del ingreso, es decir, si el gobierno implementa una medida de política fiscal para incrementar sus recursos o para cualquier otro fin aumentando los impuestos sobre el ingreso de los trabajadores, sobre inversiones de los empresarios o sobre bienes de consumo de ambos, reduce el ingreso monetario de los agentes y con esto su propensión marginal a consumir, ya sea por medio de la reducción del ingreso disponible para consumo o por el aumento en los costos de los bienes provocados por el impuesto.

Las implicaciones de una disminución en la propensión marginal a consumir repercuten en el empleo y el nivel de ingreso, debido a que ante una disminución en el consumo reduce la demanda en el mercado de bienes, que hace reducir las expectativas de ganancia de los capitalistas (empleadores), reduciendo así su inversión ya que “el capital no es una entidad que puedas subsistir sin el consumo. Por lo contrario, cada debilitamiento en la propensión a consumir considerado como hábito permanente debe debilitar la demanda de capital tanto como el consumo” (Keynes, 2003:106), y finalmente reduce su demanda de empleo debido a que no interesa producir si no se demandan bienes de demanda final lo que ocurre a su vez con los bienes de demanda intermedia.

- **El volumen de inversión.**

La inversión también juega un papel clave debido a que es la generadora directa de empleo. Ahora bien, los factores que hace que aumente son: la Eficacia Marginal del Capital y la Tasa de Interés.

La Eficacia Marginal del Capital (EMK) es un concepto que se refiere al rendimiento que tendrá el capital en relación con su costo de reposición en el tiempo, definida por Keynes como "si fuera igual a la tasa de descuento que lograría igualar el valor presente de la serie de anualidades dada por los rendimientos esperados del bien de capital, en todo el tiempo que dure, a su precio de oferta" (Keynes, 2003:125), es decir, que definirá los rendimientos que el empresario espera provocará una inversión dada, por lo que si disminuye la EMK se demandaran menores bienes de inversión y por el contrario si aumenta la EMK aumentará también la inversión hasta el punto en el que se iguale la tasa de interés que proporcione el mercado de dinero. Si el beneficio que proporcione el sistema bancario o financiero mediante la tasa de interés es superior al beneficio productivo, es decir, a la EMK, se invertirá en el sistema bancario y no en el mercado productivo, trayendo repercusiones en el nivel de ocupación. Visto de éste modo el segundo factor que influye en el nivel de inversión es la tasa de interés.

La Tasa de Interés monetaria (i) para Keynes, no es el precio del dinero, sino, el premio por renunciar a la liquidez, es decir que las personas prefieren mantener el dinero líquido por tres motivos: transaccional, especulativo y precautorio³ y el interés fungirá como el premio por renunciar a la liquidez a pesar de estos motivos. Adicionalmente, el ahorro no se iguala con la inversión como en la teoría clásica, sino que las decisiones de invertir, dependen de decisiones personales que reaccionan a un nivel esperado de la tasa de interés, es decir, a expectativas de los individuos.

El concepto clave que relaciona la inversión con el nivel de ocupación y a su vez con el ahorro y el ingreso, es el *multiplicador de la inversión* que resulta ser también multiplicador de la ocupación.

El multiplicador de la inversión es la relación que guarda el ingreso y la inversión, es decir, que cantidad k crecerá el ingreso ante aumentos en la inversión, que a su vez involucra irremediamente la propensión marginal a consumir ya que ésta relaciona el aumento del consumo ante un aumento en el ingreso, es decir, el ingreso se dividirá en consumo e inversión.

³ El motivo transaccional, se refiere a los gastos corrientes y de la vida cotidiana, el motivo precautorio, se refiere a la liquidez para hacer frente a imprevistos, y el motivo especulativo se refiere a las expectativas de cambio de precio de los bienes, es decir, vinculado a los actos de compra-venta de bienes o productos financieros.

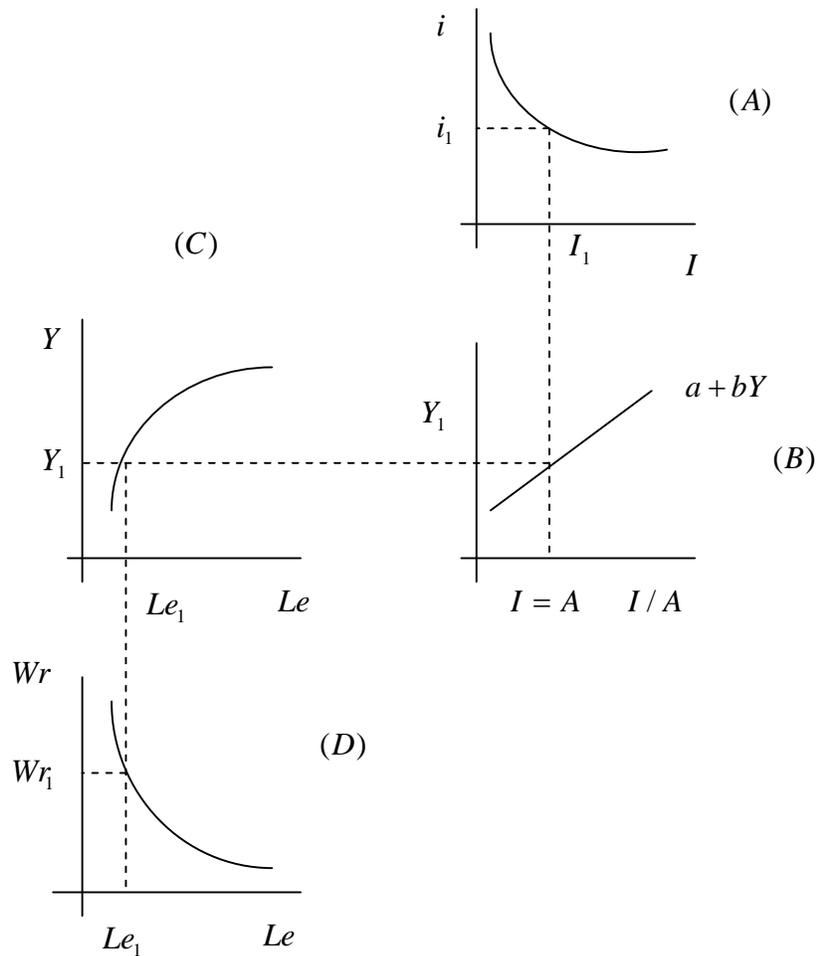
Cuando hay mayor inversión aumenta la producción por lo que también se demanda más mano de obra aumentando el empleo. Si bien, la relación no es directa ni en la misma proporción también hay un incremento en el empleo provocado por el incremento del multiplicador pero Keynes sostiene que puede ocurrir siempre y cuando no disminuya la inversión en otros sectores. Adicionalmente la relación que guarda el nivel de empleo y la inversión dependerá de la canalización de la inversión, es decir, "...el empleo primario de un determinado número de personas, cuando la desocupación es grande y el ahorro pequeño, aumentará intensamente la cantidad total de ocupación" (Prebish, 1951:54).

Finalmente, Keynes adopta la función decreciente en la eficacia marginal del trabajo, donde la productividad es la que determina el nivel salarial.

En resumen, el mercado laboral en la teoría keynesiana no es un mercado aislado, así como no lo es el de producción o el de dinero. Las variables que juegan en el mercado de trabajo provienen del resto de los mercados. Como ya se ha visto, dada la eficacia marginal del capital y la tasa de interés se establece un nivel de inversión (Parte A de la gráfica 2), donde una parte irá al mercado financiero y otra en el mercado productivo, también por la propensión marginal a consumir, estableciendo así la demanda efectiva (Parte B de la gráfica 2). En el punto en el que se iguale la oferta agregada y la demanda efectiva, dado el capital, se fijará un nivel de empleo (Parte C de la gráfica 2) "que le corresponderá una productividad marginal y por lo tanto, un salario real, que se encuentra vinculado necesariamente a los salarios nominales y al nivel de precios, sin que el mecanismo garantice el Pleno Empleo" (Gutiérrez Lara, 1986:42) (Parte D de la gráfica 2)

Gráfica 2

Modelo Keynesiano del empleo



Fuente: GUTIERREZ, Lara Abelardo Aníbal, Jonh Maynar Keynes y la Teoría General, p. 30

2.3.3 El trabajo en el conjunto económico

El nivel de empleo tiene importantes implicaciones en el marco económico según la teoría keynesiana, principalmente en la determinación del ingreso vía inversión y demanda agregada. Es decir, el nivel de producto de una sociedad aumentará si hay incentivos para aumentar la inversión y con esto el mecanismo multiplicador en el ingreso y en el empleo. Éste nivel de inversión será sostenido por las expectativas de ganancia que tengan los productores, las cuales se mueven en función de sus ventas y costos, donde las ventas provienen del nivel de consumo de la sociedad y este a su vez, de sus ingresos.

2.3.4 El Estado en la Economía

Los teóricos convencionales (en especial Ricardo) abogaban por la neutralidad del Estado y lo limitan a mejorar las fallas de información de los mercados, bajo el argumento de ser un instrumento político que puede provocar más perjuicios que beneficios, por lo que es mejor que el Estado se mantenga en disciplina fiscal y monetaria. (LAFONTAINE, 1993:11) Uno de los argumentos de la intervención del Estado, es que genera un efecto-sustitución entre el trabajo y el ocio provocado por las transferencias estatales en el largo plazo, o sea, que al recibir transferencias del Estado, el precio del trabajo se encarecerá y el del ocio se abaratará, ya que un trabajador que recibe transferencias requerirá menos horas de trabajo para su sustento y el precio al que querrá trabajar será mayor. (MC CONNELL, 2003:369)

A diferencia de esta postura, Keynes plantea que la discrecionalidad del Estado es fundamental para controlar y revertir el ciclo económico en periodos recesivos, ya que es un ente que cuenta con herramientas únicas. Es decir, las recesiones son provocadas en esencia por las decisiones de los agentes ante la incertidumbre que provoca el mercado, luego entonces, el Estado provee la certidumbre necesaria para que los agentes tomen decisiones de inversión y consumo que revierten los shocks desestabilizadores. En otras palabras, el ciclo económico es provocado por la contracción de la demanda efectiva y de la eficacia marginal del capital, que afectan el consumo, la inversión y la oferta de dinero, esto se refleja en la producción y el empleo. El Estado puede manipular discrecionalmente las variables útiles para contrarrestar las fluctuaciones económicas como las herramientas fiscales y monetarias, con mayor énfasis en las fiscales al utilizar primordialmente el gasto del gobierno para incentivar la demanda agregada.

El keynesianismo adopta entonces políticas anticíclicas y para algunos constituyó un programa doble “el del pleno empleo y el de la igualdad, donde el primer término significaba reglamentación del nivel de empleo por la administración de la demanda, particularmente de los gastos del gobierno, y el último estaba representado por la red de servicios sociales que constituían el “estado de bienestar”. El compromiso keynesiano, por eso, terminó transformándose en algo más que una función activa del gobierno en la gestión macroeconómica” (Tavares:1989:36)

2.4 Algunas consideraciones alternativas a las teorías convencionales

Algunos autores han considerado al mercado de trabajo como un “pseudomercado” o un “subsector”, debido principalmente a las características particulares de la “mercancía” fuerza de trabajo y las relaciones sociales en torno a ella.

El funcionamiento del mercado competitivo se sustenta en ciertos supuestos como son: la homogeneidad de la mercancía que se intercambia, información perfecta, costos de transacción nulos, perfecta movilidad de la mercancía que se intercambia y la flexibilidad cuantitativa y de precios. Sin embargo, dichos supuestos no se cumplen para el llamado mercado de trabajo, que para algunos autores se trata sólo de una “categoría analítica” (Ruesga; 2002:23). Es decir, la fuerza de trabajo que se intercambia, no es homogénea en tanto que tiene características cualitativas diferentes en cada persona, asimismo, la información es asimétrica, ya que oferentes y demandantes no cuentan con la misma información, “{esto} afecta a las posibilidades de ajuste inmediato que conlleva la idea de mercado, ante situaciones de desequilibrio” (Ruesga; 2002:27). Por otra parte, los costos de transacción no son nulos ni la movilidad es perfecta, debido a que la movilidad geográfica implica resistencia psicológica de las personas para el desplazamiento y dicha movilidad tiene costos para la adaptación a los destinos de empleo; de la misma forma que no hay flexibilidad en cuanto a las cantidades y precios de la mercancía fuerza de trabajo, debido a que el incremento de la oferta de trabajo no se da de modo automático ya que esto requerirá aumento o reducción de la oferta de trabajo que no puede ajustarse de forma espontánea, lo mismo que el precio en su figura de salario, presenta resistencia a la baja, por lo que los costos laborales no tienden a disminuir en el mercado de trabajo. En este sentido, las relaciones de trabajo – para estos autores- son, ante todo, relaciones sociales y de intereses entre trabajadores y empleadores, donde la regulación estatal juega un papel primordial en estos conflictos de intereses y cuya incidencia se da entre niveles o ámbitos: el normativo, el político administrativo y en la interlocución social.

En nuestro país, a raíz del modelo reduccionista del Estado adoptado en la década de los ochenta del siglo pasado, se ha asumido implícita y explícitamente, que los mercados se deben comportar a la libre competencia y el Estado, mediante sus políticas laborales, ha asumido un papel neutral en la mayoría de los casos y se limita a mejorar la información en el tema laboral. Por el contrario, en tiempos de crisis las políticas laborales se modifican usando medidas discrecionales, principalmente en materia fiscal.

3. PANORAMA REGIONAL DEL EMPLEO EN MÉXICO

En un país tan grande como México con diversidad en cuanto a las características económicas, sociales, políticas y culturales de sus 103 millones de habitantes⁴, no es posible generalizar y describir la problemática del mercado laboral mexicano ni alguna otra.

Es por eso que en esta parte del trabajo se pretende revisar los principales indicadores que describen y explican el entorno laboral en nuestro país desde una visión regional que permita dar cuenta de las principales problemáticas en los distintos mercados laborales en México. Los indicadores seleccionados intentan mostrar las características del empleo que requiere la población mexicana ante sus cambios constantes en el tiempo con una visión de futuro, es decir, que plantee los retos que se requerirán en el futuro cercano de acuerdo a los cambios que mantiene su población, de la misma manera que describe las características de las fuentes generadoras de empleo como un intento de explicar y entender muchas de las problemáticas históricas del mercado laboral tales como el desempleo, la migración, el bajo nivel de ingreso, baja productividad, etc.

Así pues, se parte del hecho de que es sumamente difícil generalizar al mercado laboral mexicano, debido a que existen fuertes diferencias entre los estados, incluso al interior de los mismos. A modo de hacer más minucioso el análisis se hizo una clasificación de los estados de acuerdo a la similitud de características económicas, sociales y culturales de su población. Si bien, a escala municipal existen heterogeneidades sorprendentes, hasta el momento, no es posible hacer una revisión completa de las características de los municipios debido a que no se cuenta con las estadísticas municipales para ello en el tiempo, del comportamiento de los 2,454 municipios en México.

Se han clasificado a las entidades federativas de acuerdo al nivel de bienestar de la población debido a que se parte del supuesto de que el acceso a las oportunidades de educación, salud, etc. proviene de los ingresos monetarios de las personas, y la mayor parte de los ingresos son por trabajo, por lo que ante similares niveles de ingreso y desarrollo social, similares serán las condiciones de trabajo de la población en general. Debido a que se asumirá que el empleo condiciona el nivel de vida que de los habitantes, como se podrá observar más adelante.

Existen esfuerzos recientes de evaluar las características de las entidades federativas a nivel social y económico que contemplan estructuras por edad de la población, educación, nivel de ingreso, tipo de

⁴ INEGI, Censo de Población y vivienda 2005

vivienda, etc. y así poder comparar y agrupar a los estados de acuerdo a dichas características de la población. El Consejo Nacional de Población (CONAPO), calculó en 2000 el Índice de Marginación (IM), el Índice de Desarrollo Social (IDS), adicionalmente el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) calculó para 2000 y 2005 el Índice de Desarrollo Humano (IDH).

Tanto el IDS como el IDH miden las capacidades con las que cuenta la población para desarrollarse en el lugar donde habita, dichas capacidades se ubican en dimensiones como el acceso a la educación, salud, ingreso digno, esperanza de vida, etc. (ver diagrama 1, Anexo). Por el contrario, el IM mide el grado de carencia de oportunidades de acceso a condiciones de vida dignas, contemplando la exclusión y el grado de marginación de las zonas. Los tres indicadores se han calculado a nivel municipal, sin embargo, para los fines de este trabajo se toman las estimaciones por entidad federativa.

Entre las diferencias que se pueden enumerar de la metodología de cálculo del IDH y la del IDS, es que este último toma indicadores específicos de acuerdo a 6 etapas del ciclo de vida, obteniendo un índice de desarrollo para cada grupo etario y posteriormente calcula un índice global ponderando de acuerdo a la proporción de la población de cada grupo.

Aunque los tres estimadores miden la abundancia o carencia de capacidades básicamente en ingreso, salud, educación y vivienda (la cantidad de criterios varía de acuerdo al indicador), las variables consideradas son diferentes⁵ de acuerdo a cada índice, sin embargo, los resultados que arrojan para los estados, son consistentes, es decir, que los tres índices muestran resultados comparativos muy parecidos, por ejemplo, las tres medidas en el año 2000 muestran que el Distrito Federal presenta el mayor IDH e IDS, y el más bajo IM, lo cual lo coloca como la entidad con menor rezago y mayores oportunidades comparativas dentro de la República Mexicana, situación contraria presentan los estados de Oaxaca y Chiapas, con el menor IDH e IDS y mayor IM. (Ver cuadro 1, Anexo)

Debido a la consistencia en los resultados entre los tres indicadores, se ha tomado la división de la población de acuerdo al grado de marginación que presenta cada entidad federativa, a modo de agrupar a los estados que tengan características socio-económicas similares que los puedan hacer comparables. Así pues, se dividieron a los estados en cinco grupos: a) Muy bajo nivel de marginación, b) Bajo nivel de

⁵ Mientras que la capacidad que tienen los individuos de gozar de una vida sana y saludable en el IDH se mide con la esperanza de vida al nacer, para el cálculo del IDS, ésta capacidad se mide con la proporción de la población que recibe atención médica en clínicas, hospitales o consultorios cuando se siente enferma, para todos los grupos de edad, además de la proporción de adultos mayores que no tienen alguna discapacidad. (Véase diagrama 1, Anexo)

marginación, c) Medio nivel de marginación, d) Alto nivel de marginación y e) Muy alto nivel de marginación.

Siguiendo el criterio de agrupación, las entidades catalogadas en cada categoría se presentan en el mapa 1.

Mapa 1
Agrupación estatal por Grados de Marginación



Fuente: Elaboración propia con base en CONAPO

Existe una semejanza geográfica en el grado de marginación, los estados con muy alto grado de marginación se encuentran localizados en el sur del país, mientras que los estados con alto grado se ubican en el centro y sur del país. En el centro y norte de la república mexicana se ubican los estados con bajo y muy bajo grado de marginación. (Ver mapa 1). Una vez estratificado a los estados en la República Mexicana, se presentarán diferentes indicadores por grupos de estados.

3.1 Factores de Oferta: Efectos Poblacionales

3.1.1 Estructura Económica de la población

En los modelos que tratan de explicar el mercado de trabajo, la población aparece como determinante de la oferta del factor trabajo, ya que es la dinámica del crecimiento poblacional la que hará crecer o reducir la oferta de fuerza de trabajo en el mediano y largo plazo. Sin embargo, no se trata del total de la población, ya que sólo una parte es la que está en condiciones de trabajar, y sólo una parte de ésta la que desea hacerlo.

Es decir, que de la población total que contempla los hombres y mujeres de todos los grupos de edad, hay una porción que se contabiliza en México como mayor a 12 años hasta 2004 y recientemente mayor a 14 años que “realizaron algún tipo de actividad económica (población ocupada) o que buscaron activamente hacerlo (población desocupada abierta) en los dos meses previos a la semana de levantamiento.”⁶ Esta población se define como Población Económicamente Activa (PEA), el resto de la población se considera como la Población No Económicamente Activa (PNEA), definida como la población “que en el periodo de referencia no realizaron ninguna actividad ni buscaron desempeñar una en algún momento del mes anterior al día de la entrevista”⁷ en esta parte de la población se encuentran estudiantes, amas de casa y discapacitados (Ver: diagrama 2, Anexo). En este sentido, es la dinámica y estructura de la población la que en alguna medida explica las causas del desempleo.

En México, la tasa de crecimiento de la población total ha descendido, de cerca del 2% a principios de la década de los noventa a menos de la unidad para el 2003. Esta tendencia prevalecerá por lo menos hasta mitad del presente siglo, según estimaciones hechas por el Consejo Nacional de Población (CONAPO), donde a partir del año 2042 las tasas de crecimiento de la población serán decrecientes y al último año de la proyección (2050), será de -.19%. La composición promedio de la población basada en dichas estimaciones entre los años de 2005 y 2050, es de 52% mujeres y 48% de hombres.

Los estados con mayor población son el Estado de México, Distrito Federal y Veracruz en 1990 y hasta 2010 según dichos pronósticos. Sólo estos tres estados concentran el 30% de la población total del país, después de este último año Veracruz es desplazado por Jalisco como el tercer estado más poblado. Por el

⁶ Inegi, Glosario de términos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)

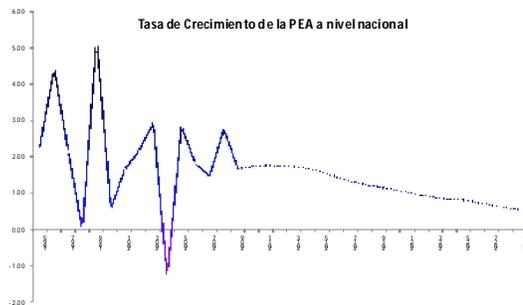
⁷ *Ibíd.*

contrario los países con menos población son Nayarit, Tlaxcala, Aguascalientes, Campeche, Quintana Roo, Colima y Baja California Sur que concentran en conjunto poco más del 6% de la población total.

De acuerdo a la clasificación estatal por grados de marginación, desde la década de los noventa el 30% de la población se ubica en la zona con bajo nivel de marginación, mientras que el 23% en las zonas con alto nivel de marginación. En los niveles extremos de marginación, es decir, en el muy alto y bajo grado de marginación habitan el 20 y 18 % de la población respectivamente, dicha tendencia se mantendrá hasta 2030 según las estimaciones del CONAPO. (Ver cuadro 4, Anexo)

A nivel nacional, la PEA representó en 1995 el 58% de la población mayor a 12 años, situación que se redujo alcanzando su punto más bajo en 2002 con el 54.4% para recuperar los niveles de 1995 diez años después, sin embargo, ha mantenido tasas de representación superiores al 50% y del 60% actualmente (2008). El CONAPO estima que la población que estaría en condiciones de ofertar su capacidad de trabajo se incrementará en los próximos 20 años en 1.28% promedio anual, porcentaje que es inferior a las tasas de crecimiento anual que se han presentado en el pasado reciente, que se estimaban en 2.02% de 1995-2008 (Ver gráfica 3)

Gráfica 3



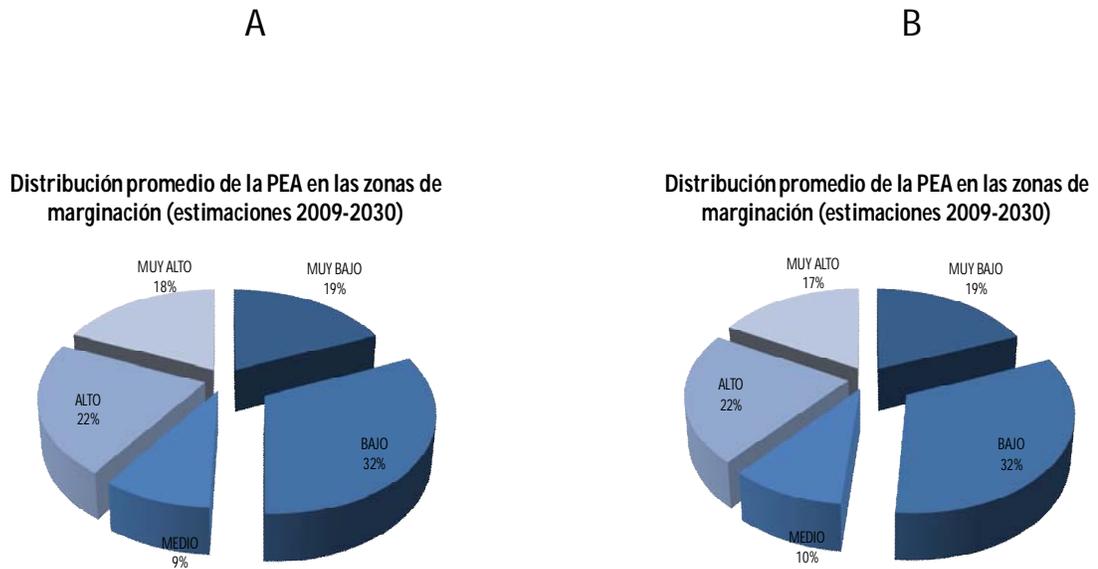
Fuente: Elaboración propia con base en la ENOE y estimaciones del CONAPO

Derivado de las mismas estimaciones del CONAPO, la PEA conforma en la mayoría de los estados el 50% o más de la población total de 2005 a 2030, sin embargo, los estados de Baja California y Baja California Sur

concentran más del 70% de población en edad de trabajar, aunque no son las más pobladas. (Ver cuadro 2, anexo estadístico)

En la agrupación estatal adoptada, la mayor proporción de la PEA se concentra en los estados con bajo nivel de marginación, que representan en promedio de 1996 a 2008 el 31.6% y se estima que a 2030 se incrementará 1.4 puntos porcentuales (33.01%). En situación opuesta, los estados con nivel medio de marginación concentran en promedio de 1996-2008 el 9.01% y se estima que crecería en un punto porcentual a 2030 (10.01%). Los estados con muy bajo nivel de marginación representan el 18.6 %, los de alto y muy alto nivel de marginación concentran el 21.8 y 18.5% de la PEA en promedio del periodo 1996-2008. En general, se estima que todas las zonas de marginación aumentarán en promedio su PEA de 2009-2030, a excepción de la zona con muy alto nivel de marginación, que se verá reducida en 1.6%, esto puede tratarse a los procesos de migración ya sea entre regiones o en el exterior. (Ver Gráfica 4)

Gráfica 4



Fuente: A.Elaboración propia con base en datos de la ENOE.

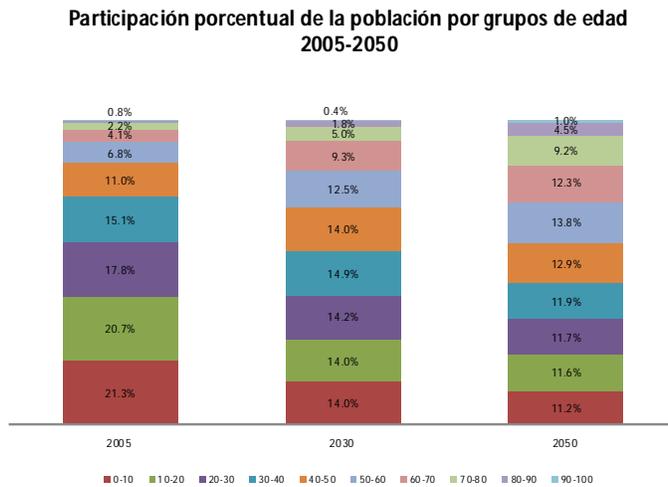
B. Elaboración propia con base en estimaciones del CONAPO

Dentro del total de la PEA, la distribución por grupos de edad muestra una tendencia a aumentar la participación de los grupos etarios de media edad, como el grupo de 25 a 29 años, que en 2005 representaban el grupo más grande (14.2%); desplazándose la mayor representatividad en las siguientes

décadas a grupos etarios⁸ de mayor edad como el de 30-34 en 2025 (11.9%) y el de 40-44 años según las proyecciones de 2045 (11.2%).

En consecuencia, se muestra una tendencia a disminuir la participación porcentual de los grupos etarios más jóvenes como el de 15 a 19 años (8.75% en 2005, 5.4% en 2025 y 4.4% en 2045) y desapareciendo la representatividad del grupo de 12 a 14 años a partir del año 2025. (Ver gráfica 5)

Gráfica 5



Fuente: Elaboración Propia con base en estimaciones del CONAPO

Ahora bien, la PEA conceptualmente es la parte de la población que potencialmente esta en condiciones de trabajar y desea hacerlo, empero, no toda esta población participa en la actividad productiva aunque desee hacerlo. De este modo la combinación de los dos componentes (población ocupada y desocupada) de la PEA es de relevancia para distinguir la demanda insatisfecha del mercado de trabajo, es decir, el desempleo.

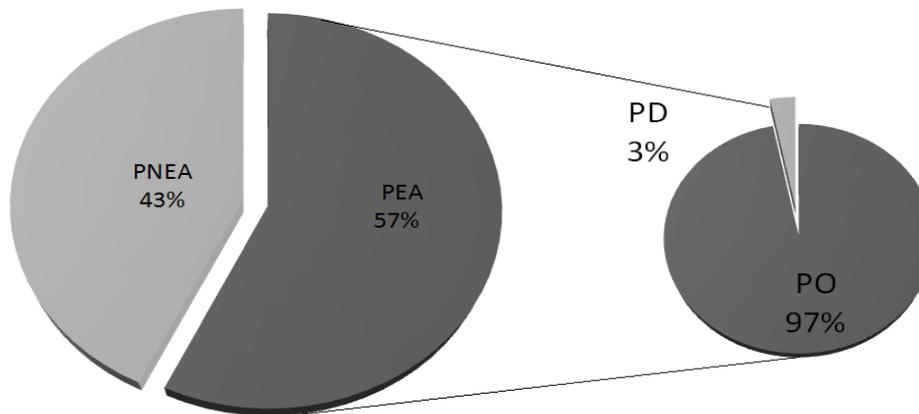
En el lapso de 1996-2008 del entero de la PEA, en promedio el 96.9% se encuentra ocupada y el 3.1% desocupada, esto equivale en cifras duras a que 39, 253,441 personas en promedio del periodo tenían alguna ocupación y que 1, 363,287 deseaban ocuparse en alguna actividad y no encontraron empleo

⁸ Se refiere a grupos de personas con la misma edad, en nuestro caso, grupos de edad.

productivo. La relación entre esta última población y la que se encuentra en edad de trabajar es lo que se calcula y conoce como la Tasa de Desocupación (TD)⁹ y se abordará más adelante.

Gráfica 6

Estructura Económica de la Población Nacional 1996-2008



Aunque esta relación entre los componentes poblacionales proporciona un mejor análisis y se verá más adelante, conviene adelantar que los estados con marginación media concentran la mayor parte de la población desocupada del total de territorio de 1996-2008.

3.1.2 Migración

La movilidad geográfica poblacional es un fenómeno que explica en buena medida las características del mercado laboral, además de que tiene fuertes implicaciones a nivel personal, nacional e internacional.

Regularmente, la migración es causada por la falta de acceso a oportunidades de empleo para la población en la zona de origen, lo que provoca que ésta emigre en busca de mejores oportunidades de ocupación y de calidad de vida en otras zonas distintas a las de origen en donde se tenga conocimiento de que los salarios son más elevados o que hay mejores conveniencias en el empleo. Así pues, es un mecanismo que hace más eficientes económicamente los mercados al reajustar los factores productivos, elevando el nivel de producción de la zona receptora, pero al mismo tiempo provoca externalidades que pueden ser reales o pecuniarias y positivas o negativas. (Mc. Connell, 2003)

⁹ Antes Tasa de Desempleo Abierto (TDA)

Las externalidades provocadas por la migración están en función de las características personales y de la cantidad de población que emigra, es decir, depende del nivel educativo, la calificación para el trabajo, su condición de legalidad, sus circunstancias familiares, etc., además del volumen de migrantes constantes al año. Dichas externalidades se ven reflejadas principalmente en la disminución del salario y el volumen de oportunidades para los trabajadores nativos de la misma calificación que los migrantes (principalmente de baja calificación), adicionalmente provoca el incremento en la demanda de servicios públicos y de transferencias (Mc. Connell, 2003).

En esta parte de la tesis, no se pretende estudiar a fondo las causas que la provocan, aunque están fuertemente asociadas a las características del mercado laboral. Se pretende, más bien, estudiar desde el punto de vista de la presión que la oferta de trabajo representa para el mercado laboral, y las características más importantes que presenta esta oferta de trabajo, es decir, ¿cuántos empleos más o menos se tendrán que generar en las distintas zonas derivado del fenómeno migratorio y de que calidad?

Para responder a esta pregunta, se debe considerar entonces la población que inmigra a la zona y deducirle la población que emigra, o sea, los que llegaron a la unidad geográfica menos los que salieron de ella, (migración neta o saldo neto migratorio). Adicionalmente se debe considerar el nivel educativo y la edad de la población que entra a la zona receptora. En estos términos, el saldo neto migratorio y las particularidades de la población migrante representarán una ganancia o una pérdida de población para alguna zona.

El fenómeno migratorio puede provenir de distintas zonas del mismo país, así como de otros países, provocando el crecimiento social de una región de forma temporal o permanente, según la pretensión de la población migrante de quedarse temporal o en definitiva en el territorio de destino.

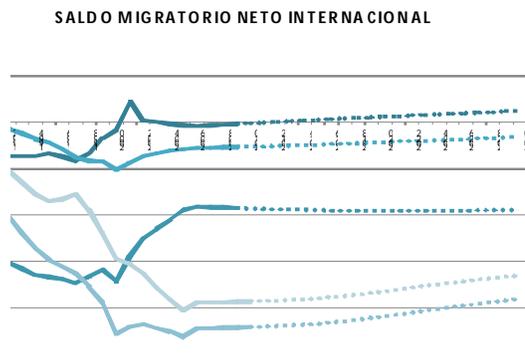
3.1.2.1 Migración Internacional

En México, la migración internacional ha propiciado la tercera fuente más importante de divisas, además de potenciar el consumo interno, debido a que es fuente de ingreso para muchas familias del país. Debido a la localización geográfica del país, Estados Unidos (EU) ha sido históricamente el país de destino más recurrido por los migrantes mexicanos, por el contrario, México recibe a población proveniente de Guatemala principalmente, aunque puede ser temporal por ser usado como paso para llegar a EU.

En general todos los estados de la República Mexicana presentan saldo negativo migratorio internacional desde 1990 – excepto Quintana Roo-, incluso algunas entidades como el Distrito Federal, Campeche, Guerrero, Hidalgo, Morelos, Oaxaca y Yucatán, que a principios de los noventa mantenía saldo positivo, lo perdieron pocos años después.

En la clasificación establecida, todas las regiones presentan saldo migratorio internacional negativo desde 1990. Los estados con alto y muy alto nivel de marginación presentan una marcada tendencia a perder población, ya que a principios del periodo, se tenía un saldo neto internacional negativo de 79,128 y 34,448 personas respectivamente y para 2008 las pérdidas ascendían a 221,873 y 194,000 personas respectivamente, es decir, la pérdida neta creció a una tasa promedio en el periodo de 6 y 11%. Por el contrario, la región con bajo y muy bajo nivel de marginación cada vez pierde menos población causada por la migración internacional, incluso, esta última región, muestra saldo positivo de 2000 a 2003. Según estimaciones hechas por el CONAPO se prevé que la pérdida de población causada por la migración internacional se contraiga, la región con muy bajo nivel de marginación se estima que tenga saldo positivo neto a partir de 2012 manteniendo la tendencia hasta 2030. (Ver gráfica 6)

Gráfica 7



Muy bajo

Fuente: Elaboración propia con base en CONAPO

Dentro de la región con muy bajo nivel de marginación, Baja California contribuye más que el resto de los estados de la región con el saldo neto migratorio negativo, que se compensa con el saldo positivo que mantenía el Distrito Federal hasta 2002. Para la región con bajo nivel de marginación, Jalisco ha mostrado los movimientos poblacionales al exterior más dinámicos, debido a que en 1990 perdía 68,900 personas, situación que fue disminuyendo hasta 2002, año en que tuvo un saldo negativo de 58,200 personas, sin

embargo, a partir del siguiente año se ha ido recuperando y en 2008 sólo tiene una pérdida de 18,500 personas, cifra que actualmente es menor que Sonora, que tienen un saldo negativo de 37,500 personas.

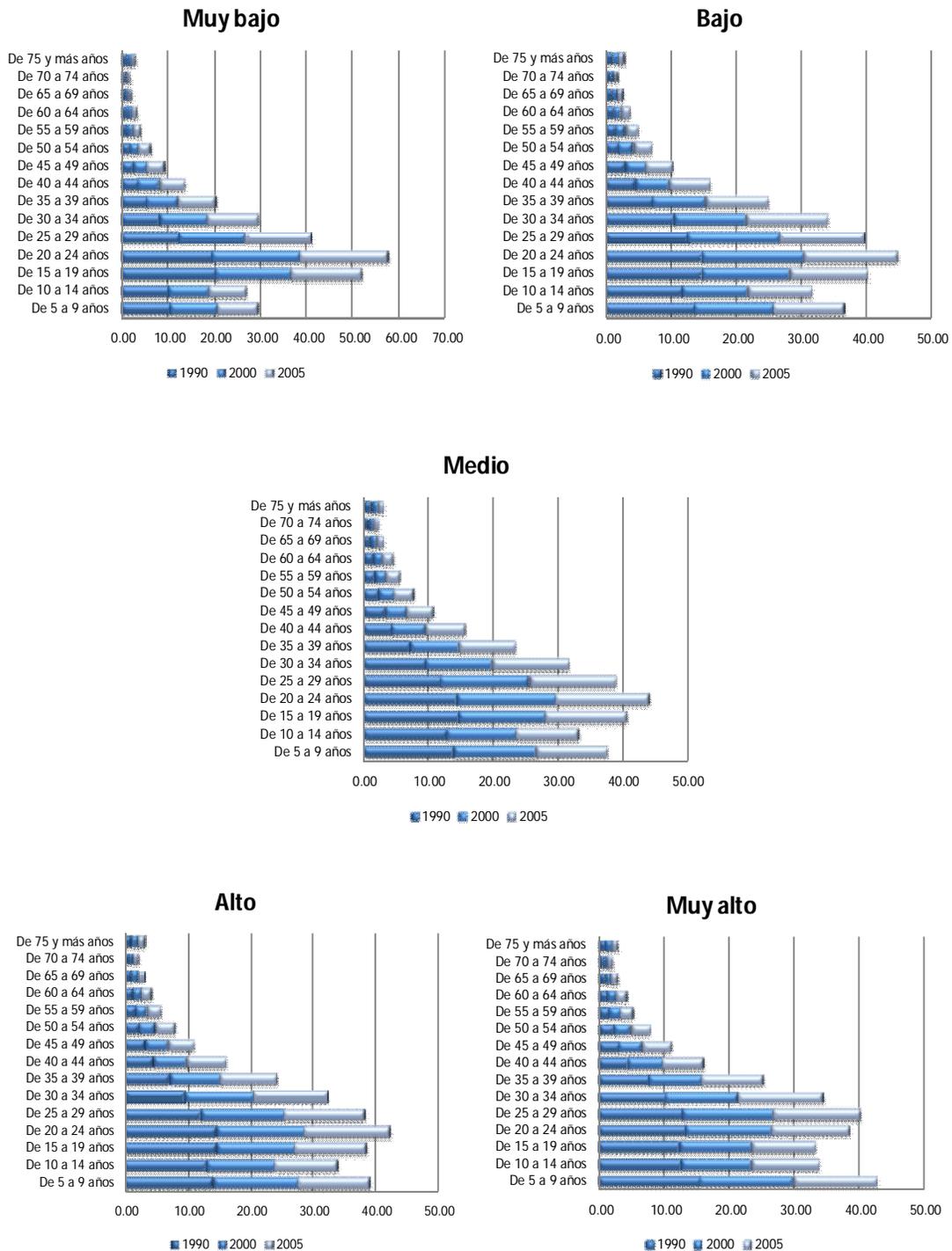
En la región con nivel medio de marginación, sólo Quintana Roo tienen saldo positivo durante el periodo mientras que Sinaloa contribuye en promedio con el 64% del saldo neto internacional negativo de la región. De la región con alto grado de marginación, Michoacán y Zacatecas contribuyen en promedio con el 42% del saldo negativo de la región y Tabasco, que a principios de 1990 y hasta 1997 tenía saldo positivo, mantiene actualmente pérdida poblacional de 10,700 personas. En el caso de la región con muy alto grado de marginación, Oaxaca, Guerrero e Hidalgo muestran una tendencia en picada a perder población en todo el periodo, el estado de Chiapas se ha mantenido con pérdida poblacional similar en todo el periodo y en el caso de Veracruz, desde 1990 disminuye marcadamente su pérdida poblacional, sin embargo, a partir de 1998 aumenta aceleradamente su saldo negativo alcanzando el punto más bajo en 2005 con una pérdida de 65,180 personas.

Migración Internacional por grupos de edad

Al igual que los migrantes estatales, la edad promedio de migrantes de la República Mexicana ha ido en aumento. En 1990, el 39% de los migrantes tenían entre 20 y 34 años, y para 2005 la edad promedio de migrantes se concentraba entre los 25 y 39 años, es decir, que la edad que predomina entre los migrantes al exterior aumentó. Asimismo, el porcentaje de los migrantes que tienen edad para trabajar aumento de 86% en 1990 a 89.5% en 2005, por el contrario, los niños de entre 5 y 9 años han reducido su participación en la emigración de 11.8% en 1990 a 8.7% en 2005, quizá producto de la baja en las tasas de natalidad en México.

El patrón de edades de los migrantes internacionales se ha modificado en todas las regiones, incrementándose la edad de los migrantes y disminuyendo la participación de los niños en el proceso migratorio, sin embargo, los estados con muy alto grado de marginación han mostrado el cambio más dinámico, debido a que en 1990, la mayor proporción de migrantes (44.5%) tenía entre 15 y 29 años y en 2005 la mayor parte de los migrantes (47%) tenía 25 y 39 años, es decir, disminuyó la proporción de la población de 15 a 20 años. El resto de las regiones presentan el mismo patrón de aumento en la edad de los migrantes al exterior, aumentando la participación de los migrantes de entre 30 y 39 años. (Ver gráfica 10).

Gráfica 8
Participación porcentual por grupos de edad según grado de marginación



Fuente: Elaboración propia con base en CONAPO

Migración Internacional por nivel educativo.

En 1990, las regiones con muy bajo y bajo grado de marginación, el 26.4% y 17.3% -respectivamente- de los migrantes tienen la primaria completa, seguido de los migrantes sin escolaridad con el 18.04% y 16.76%, por el contrario los migrantes con estudios profesionales tienen la menor representatividad con 4.4% y 10.52%. El patrón educativo de los emigrantes de los estados con grado medio y alto de marginación se comportan de forma similar, en donde el 33.6% y 36.8% de los migrantes tienen estudios de preparatoria y profesionales. Sin embargo, en la región con grado medio de marginación los migrantes con primaria incompleta representan el 23.7% del total y en el caso de los estados con muy alto grado de marginación en un 45.9% expulsan a la población con primaria completa e incompleta.

Para el año 2000, el nivel educativo de los migrantes se ha incrementado en todas las regiones, así, en el caso de la región con muy bajo grado de marginación el 87.7% de los migrantes tienen secundaria incompleta, la situación es opuesta para el resto de las regiones, donde la mayoría de los migrantes alcanza la secundaria incompleta o estudios superiores.

El escenario en 2005 muestra la misma tendencia a aumentar el nivel educativo de los migrantes que en el periodo anterior para los estados con muy bajo y medio grado de marginación, por el contrario, en los estados con bajo, alto y muy alto grado de marginación el 37.3, 46.4 y 43.2%- respectivamente- de los emigrantes tienen primaria completa e incompleta. (Ver cuadro 6, anexo)

3.1.2.2 Migración estatal

En México, la migración interestatal se da en menor medida que la migración internacional, donde los flujos de población provienen de zonas rurales a urbanas principalmente, sin embargo, se han dando cambios importantes en las zonas de rechazo y de atracción de la población migrante. De acuerdo a estudios hechos por el CONAPO, desde mediados del siglo pasado y hasta la década de los setenta, la zona receptora por excelencia era la metropolitana y de la década de los noventa hasta la fecha, es la principal zona de rechazo. Los estados en la zona centro del país¹⁰ redujeron su pérdida neta, esto debido a la mayor afluencia de población proveniente de la zona metropolitana, transformando el déficit migratorio que tenía de 422 mil personas de 1965-70 a superávit de 85 mil personas de 1992-1997. De igual forma, los estados del sur del país¹¹ muestran un cambio en el saldo migratorio en los mismos periodos, de tener

¹⁰ San Luis Potosí, Michoacán, Guanajuato, Querétaro, Hidalgo, Tlaxcala, Veracruz y Puebla

¹¹ Guerrero, Oaxaca, Chiapas, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo

un déficit de 162 mil a superávit de 9 mil personas. Los estados de Occidente¹², en ambos periodos han mostrado un saldo negativo, sin embargo, se ha reducido el déficit de población en poco más de 17 mil personas. Finalmente, los estados de la frontera¹³ en ambos periodos han tenido un saldo migratorio positivo, pero, a diferencia del primer periodo, el saldo se ha duplicado para el siguiente periodo, ya que pasó de 166,739 a 343,922 personas. (CONAPO: 1999: 65-68)

De forma gráfica, el contexto anterior se puede ver en el mapa 2 realizado por el CONAPO para dos periodos similares a los analizados en el párrafo anterior, donde los mayores volúmenes de migrantes, es decir, más de 50 mil personas en la parte 1 del mapa, provienen de los estados periféricos a la zona metropolitana dirigiéndose hacia ésta, mientras que los flujos con menos de 50 mil personas se dirigen en dirección a los estados del norte y a estados vecinos. Un panorama diferente se puede ver en la parte 2 del mapa para un periodo más reciente, donde se ve que se han homogeneizado las zonas de rechazo y aceptación e incrementándose el volumen de migrantes hacia el norte del país.

Siguiendo la clasificación estatal adoptada en este capítulo, la región con muy bajo nivel de marginación presenta la mayor pérdida neta de población desde la década de los noventa, esto provocado por los grandes flujos de emigración del Distrito Federal, que a principios de la década ascendía a 152 mil personas. Si bien los estados de Baja California Norte y Nuevo León tienen saldo positivo (53,083 personas), la pérdida neta provocada por la capital no compensa para la zona de muy baja marginación. La pérdida neta de población producto de la migración en la zona, fue reduciéndose aceleradamente hasta el 2000 y con ritmo más lento hasta 2008, así, para este último año, el saldo migratorio neto de la zona era de -38,325 personas, es decir, de 152 mil personas que perdía la zona en 1990, pasó a 38 mil en 2008, con una tasa decreciente de 5.5% en promedio anual. Se estima¹⁴ que continuará esta tendencia en los próximos años y hasta 2030, producto de la contracción de los emigrantes del Distrito Federal principalmente.

¹² Sinaloa, Durango, Zacatecas, Nayarit, Jalisco y Colima

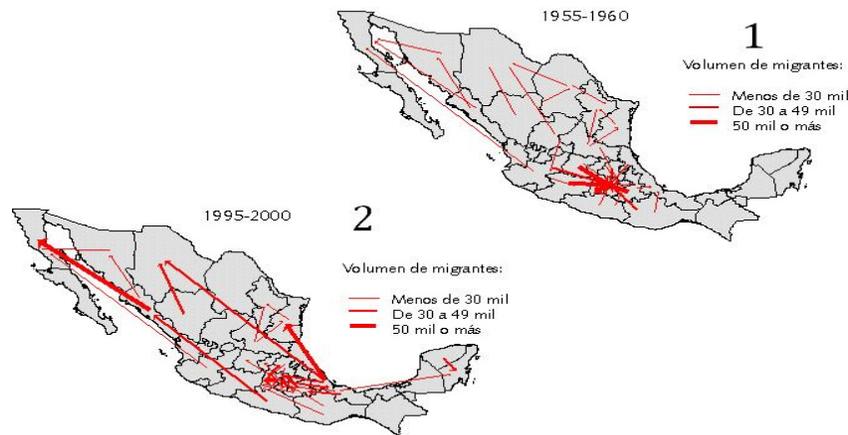
¹³ Baja California Norte y Sur, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas.

¹⁴ CONAPO

Mapa 2

Flujos Migratorios Interestatales

1955-1960 y 1995-2000



Fuente: CONAPO

La región con bajo grado de marginación presenta saldo migratorio positivo a lo largo de todo el periodo de estudio, donde Chihuahua y Sonora presentan saldo negativo a partir de 2003 y 2005 respectivamente. El Estado de México tiene la mayor atracción de población de otros estados de esta región, y Colima tiene la menor. En suma, el saldo migratorio de los estados con bajo nivel de marginación es positivo pero va disminuyendo a un tasa promedio anual de 8.8% de 1990 a 2008, al pasar de 166,102 en el primer año a 34,521 personas en el último año y se estima que la tendencia prevalecerá a 2030.

Los estados de la zona de medio grado de marginación de 1990 a 2008 mantienen una ganancia poblacional por marginación interestatal de 26,725 personas en el primer año y 21,367 en el último año, reduciendo a una tasa anual de 1.30%. La mayor proporción de saldo positivo proviene de Quintana Roo y Morelos que se ve disminuido por el saldo negativo de los estados de Durango y Sinaloa.

La zona con alto grado de marginación mantiene una pérdida poblacional por migración interestatal hasta 2003, y muestra ganancia a partir del siguiente año y hasta 2008. Es decir, en 1990 el saldo neto de la zona era de -21,984 reduciéndose drásticamente en 2003 a -415 personas; para el siguiente año la zona gana 2,573 personas y mantuvo la tendencia en 2008 con una ganancia de 6,501 personas. Dentro de la constitución de saldo neto migratorio de la zona sólo Guanajuato y Campeche tienen saldo positivo en todo el periodo y Nayarit, Puebla, San Luis Potosí y Yucatán revierten su saldo negativo a positivo en 1998, 2002, 2003 y 1997 respectivamente.

Finalmente, la región con muy alto grado de marginación mantiene un saldo migratorio negativo de 1990-2008, de poco más de 71 mil personas en 1990, 67 mil en 2000 y reduciéndose a 24 mil en 2008, es decir, decreciendo en 66% de inicio a final de periodo. Dentro de la región el estado de Veracruz tiene la más grande pérdida poblacional, seguido de Guerrero y Oaxaca. Por otra parte, Hidalgo de tener pérdida de población transita a ganancia en 2005. Según las estimaciones de CONAPO, la tendencia a reducir la pérdida poblacional por migración dentro del país irá reduciendo en los estados de la región y en Hidalgo se incrementará la ganancia poblacional.

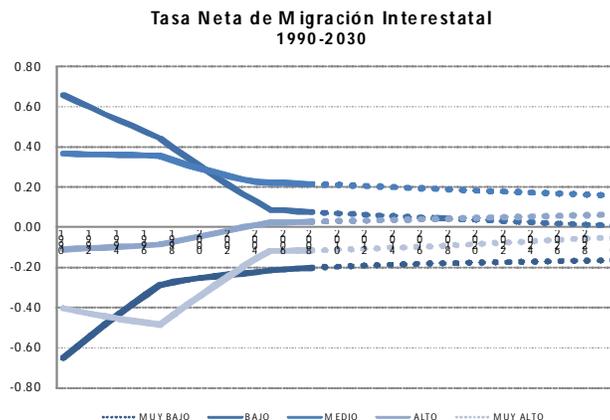
En suma, el movimiento migratorio dentro del país ha equilibrado las zonas de aceptación ya que las tasas netas de migración interestatal que se han calculado para este trabajo¹⁵ a principios de los noventa eran desiguales, incluso opuestas en la misma magnitud para algunos periodos en el caso de las regiones de bajo y muy bajo grado de marginación, y entre muy alto y medio grado de marginación, y para 1998 se observa una convergencia a disminuir las disparidades, situación que según el CONAPO prevalecerá hasta el año 2030. Es decir, la población ya no recurre a zonas específicas del país para establecerse, ahora hay un reacomodo poblacional en todas las regiones del país, así mismo, el movimiento migratorio entre los estados de la República Mexicana disminuyen drásticamente en contraste con el inicio del periodo analizado. (Ver cuadro 3, Anexo)

¹⁵ Para el cálculo de la tasa neta de migración interestatal, se tomó el agregado del saldo neto de migración interestatal de los estados de cada zona de acuerdo a la clasificación estatal por grados de marginación y se dividió por el agregado de la población total a mitad del año de la misma zona. Ambos datos con datos proporcionados por el CONAPO.

$$TNMI_{i,j} = \frac{(\sum I_{i,j} - \sum E_{i,j}) * 100}{\sum PT_{i,j}}, \text{ donde } TNMI_{i,j} \text{ es la Tasa Neta de Inmigración de}$$

la zona i en el año j , $I_{i,j}$ es la Inmigración del estado de la zona i del año j , $E_{i,j}$ es la emigración del estado de la zona i del año j y $PT_{i,j}$ es la población total de la zona i del año j .

Gráfica 9



Fuente: Elaboración propia con base en cálculos propios de la Tasa Neta de Migración Interestatal de las zonas por grados de marginación.

Migración interestatal por grupos de edad.

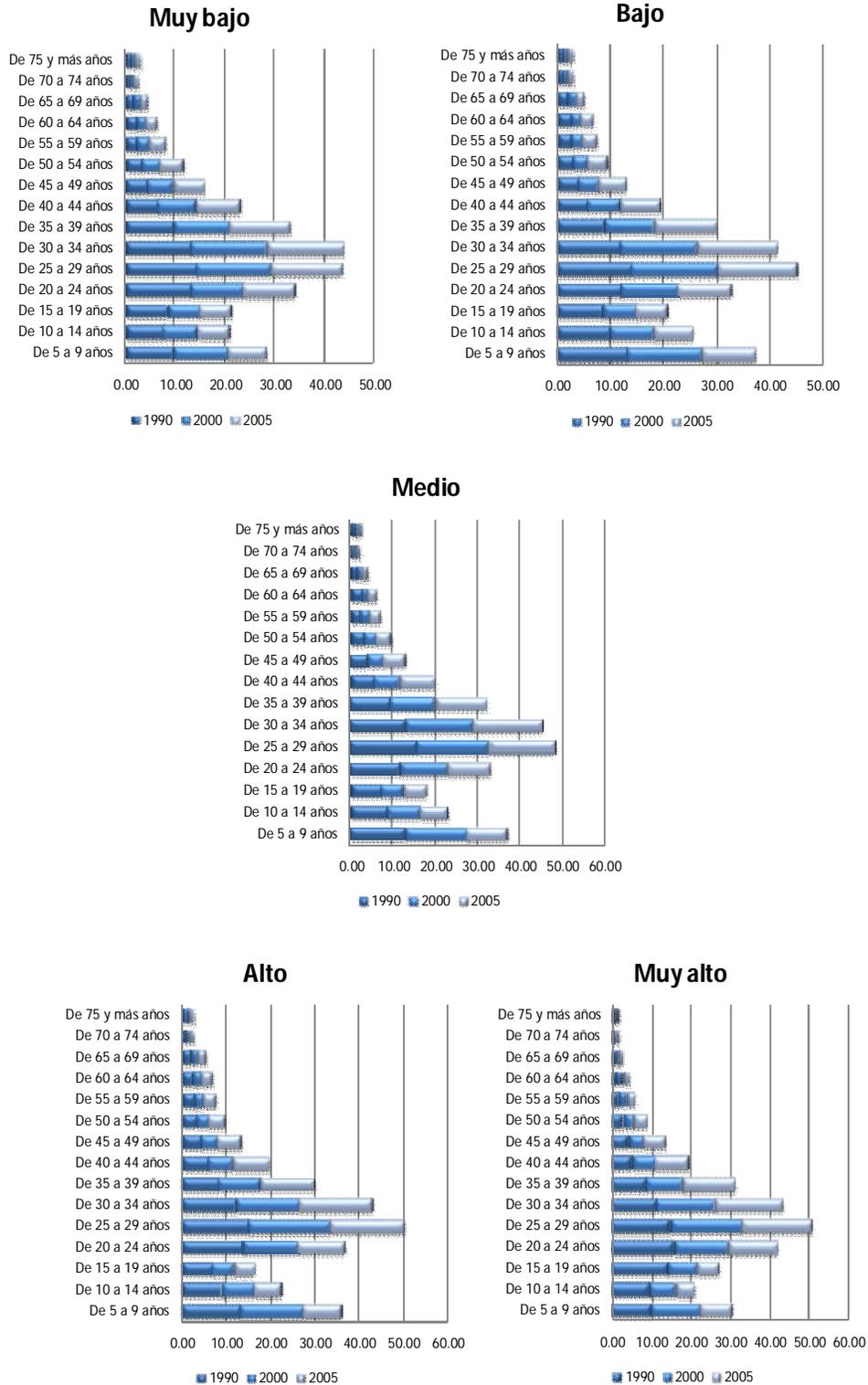
La edad en el proceso migratorio es importante para entender el desempleo en algunas regiones, debido a que los migrantes ejercen presión sobre la oferta de fuerza de trabajo de la zona de destino, cuando la edad de los migrantes es propicia para el trabajo. Adicionalmente provoca diversas externalidades para la zona de origen, como el incremento en la demanda de servicios públicos, por ejemplo, los servicios educativos cuando la población emigrante está en edad escolar, o los servicios médicos, etc. Los patrones personales de los migrantes han variado conforme al sexo, nivel educativo, edad, etc. Este trabajo no pretende profundizar más allá de las características que nos muestren la cantidad y calidad de la fuerza de trabajo que llega a un territorio, es por eso que los indicadores a tomar sobre los patrones personales de la población migrante serán la edad y el nivel educativo de los mismos.

Los patrones de edad de la población migrante han variado con el tiempo, además de presentar particularidades de acuerdo a la zona de marginación de origen. A nivel nacional, la mayor parte de la población migrante pertenece a los grupos etarios de 15 a 19 y 20 a 24 años de edad en 1990, el segundo grupo de edad cobra relevancia así como el de 25 a 29 para 2000, situación que prevalece a 2005. En el marco de la clasificación económica de la población, la PEA representó el 72.02% en 1990, 75.37% en 2000 y 77.17% en 2005.¹⁶

¹⁶ Cálculos para las regiones con base en Censo General de Población y Vivienda 1990, 2000 y 2005.

Gráfica 10

Población Migrante por grupos de edad y regiones



Fuente: Elaboración propia con base en CONAPO

De los estados con muy bajo nivel de marginación, la mayoría de la población migrante pertenece al grupo de 15-19 años con el 20.28% en 1990. Para 2000 y 2005, la mayoría de los migrantes pertenecen a grupos de 20 a 24 años con 19.12 y 18.76% respectivamente, aunque es de notarse que los grupos de 30 a 34 y 35 a 39 cobran mayor importancia representativa dentro de los migrantes de la zona. Dentro de este grupo de estados, el Distrito Federal y Nuevo León expulsan en su mayoría población más joven (15 a 19 años) respecto Baja California y Coahuila (20 a 24 años). En la totalidad de los emigrantes de la zona el 76.60% forma parte de la PEA en 1990, 79.24% en 2000 y 81% en 2005.¹⁷

La zona con bajo nivel de marginación no ha presentado cambios en el patrón de edades de la mayoría de la población que expulsa, de este modo, el grupo de 20 a 24 ha tenido más importancia relativa respecto del resto de los grupos de edad en los tres años comparados, sin embargo, si ha habido una tendencia a expulsar grupos de mayor edad en el conjunto del periodo. Así, la participación de la PEA en la emigración de la zona se ha incrementado de 72.07% en 1990, 75.57% en 2000 y 76.79% en 2005. Dentro de esta zona, hay que destacar que en a principios de los noventa el Estado de México y Colima expulsaba en su mayoría población de 5 a 9 años, esto puede deberse a las tasas de natalidad de los estados durante este periodo y a que los grupos de edad que le siguen en predominancia son población joven que en el proceso migratorio, traslada también a sus hijos, sin embargo, esta situación ya no prevalece para los siguientes periodos.

En la región con nivel medio de marginación, del total de los migrantes, el 70.56% tuvieron edad para trabajar en 1990, 73.91% en 2000 y 76.67% en 2005. Aunque la mayoría de la población que emigró se encontraba entre los 15 y 19 años en 1990, y 20 a 24 años en 2000 y 2005, en la segregación de la región, Durango, Morelos y Tlaxcala expulsan en su mayoría al grupo de 4 a 9 años de edad en 1990, todavía en 2000 en los dos primeros estados, y Durango continua expulsándolos en su mayoría en 2005. Querétaro presenta el cambio en el patrón de edades de los migrantes más dinámico, debido a que a principios de los noventa, en su mayoría expulsaba a la población de 15 a 19 años, 20 a 24 años en 2000 y 30 a 34 años en 2005.

Los estados con alto grado de marginación presentan un patrón de edades muy similar que los de grado medio de marginación en el periodo, así, a principios de los noventa la mayor proporción de población migrante interestatal contaba con entre 15 a 19 años y en 2000 y 2005 con entre 20 a 24 años. De igual forma, del total de los migrantes a otros estados el 70.56% contaba con edad para trabajar en 1990, 72.83% en 2000 y 75.74% en 2005. En el interior de la zona, seis de los nueve estados que la componen expulsan en mayor proporción a la población con entre 5 y 9 años de edad que son Campeche,

¹⁷ Ibid

Guanajuato, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas en 1990, para el siguiente periodo (2000) continuaban expulsando primordialmente a este grupo, cuatro de nueve estados, donde prevalecen con esta característica Campeche, Michoacán, Nayarit y Zacatecas. En 2005, ningún estado expulsa en su mayoría a esta población.

Finalmente, la región con muy alto nivel de marginación presenta un patrón totalmente diferente al resto de las regiones en 1990, que va estandarizándose con el resto para 2005. Es decir, en el conjunto de la región, la mayoría de los emigrantes contaba con entre 5 y 9 años de edad con el 15.49% de participación en 1990 y 14.42% en 2000, esta situación cambia abruptamente para 2005, donde predomina la población con entre 25 y 29 años con el 13.42%. En este contexto, esta región expulsa el menor porcentaje de población en edad de trabajar con respecto al resto de las regiones, emigrando el 69.27% del total de los migrantes, sin embargo, la PEA se asemeja al nivel de expulsión del resto de las regiones para 2000 y 2005 con el 72.25% y 74.42% respectivamente.

Dentro de la región a principios de los noventa, todos los estados de la región expulsaban en su mayoría a la población de entre 5 y 9 años, en 2000 sólo Chiapas expulsaba principalmente población con mayor edad (25 a 29 años) y en 2005 sólo Hidalgo continuaba expulsando a la población de 5 a 9 años con mayor porcentaje.

En suma, de acuerdo con los cálculos obtenidos para cada región, se puede concluir, que el mercado laboral se ve fuertemente afectado por la migración, ya que en todos los casos, alrededor del 70% de la población que emigra, potencialmente puede ofertar su fuerza de trabajo, situación que se agudiza desde principios de los noventa, debido al cambio en los patrones de edad de los emigrantes principalmente para las regiones con alto y muy alto grado de marginación.

Migración estatal por nivel educativo.

La calidad de la población que emigra de alguna entidad federativa a otra, ha ido cambiando desde principios de la década de los noventa, en donde, se observa en general que la población que decide migrar tiene un nivel educativo más elevado en la mayoría de los casos. En 1990, los migrantes estatales con primaria incompleta tienen mayor representatividad (entre el 24 y 30%) en el total de la población expulsada en todas las regiones del país, sin embargo, hay una marcada diferencia -descontando esta población- entre regiones, en donde las zonas con muy bajo y bajo grado de marginación expulsan en segundo lugar de importancia a la población con primaria completa y secundaria completa respectivamente. En contraste, los estados con grado medio de marginación expulsan en segundo lugar de

importancia a población sin escolaridad y en el caso de los estados con grado alto y muy alto de marginación a población con primaria completa en ambos casos. Para 2000, el panorama del nivel educativo de los migrantes estatales había modificado sustancialmente, debido a que en todas las regiones del país el nivel educativo aumentó considerablemente en el caso de las regiones con alto y muy alto grado de marginación, así como de bajo grado. Si bien el primer lugar de representatividad continuó siendo la población con primaria incompleta, redujo su importancia relativa a entre 20 y 26% en todas las regiones a excepción de los estados con bajo nivel de marginación. Así, en segundo orden de importancia, se encuentra la población con secundaria completa (19.20%) para la región con muy bajo nivel de marginación, preparatoria en la región de bajo nivel de marginación (19.19%), primaria completa (16.64%) en la de medio grado de marginación, y con las modificaciones más dinámicas los estados de alto y muy alto grado de marginación expulsan para este año, en segundo lugar de importancia a población con preparatoria (17,33%) y secundaria completa (17,42%) respectivamente. En 2005, esta tendencia continua, es decir, la población migrante estatal aumenta su nivel educativo para todas las regiones del país, a excepción de la de grado medio de marginación que continúa expulsando en su mayoría a la población con primaria incompleta, sin embargo es de destacar que los estados con alto grado de marginación, para este año, expulsa con mayor representatividad a la población con algún grado de estudios profesionales con el 21.04%. (Ver cuadro 5, anexo)

3.1.3 *Crecimiento natural, social y total.*

Una vez revisado el comportamiento poblacional de las regiones, además del fenómeno social más importante que hace crecer o disminuir la población, es decir, la migración, se pueden obtener conceptos que resumen el acumulado de factores que determinan el crecimiento poblacional. En primer lugar, el crecimiento natural asociado al ciclo de vida¹⁸ de las personas, definido por el CONAPO como la “diferencia del número de nacimientos menos defunciones en un año determinado”, en segundo lugar, el crecimiento social, que está asociado a los desplazamientos regionales, definido como la “diferencia del número de emigrantes menos los inmigrantes en un año determinado”, finalmente, el crecimiento total resume el comportamiento social y natural de la población mediante la adición del crecimiento social al natural. Así pues, el crecimiento social nos indica la población que realmente se encuentra en un territorio determinado.

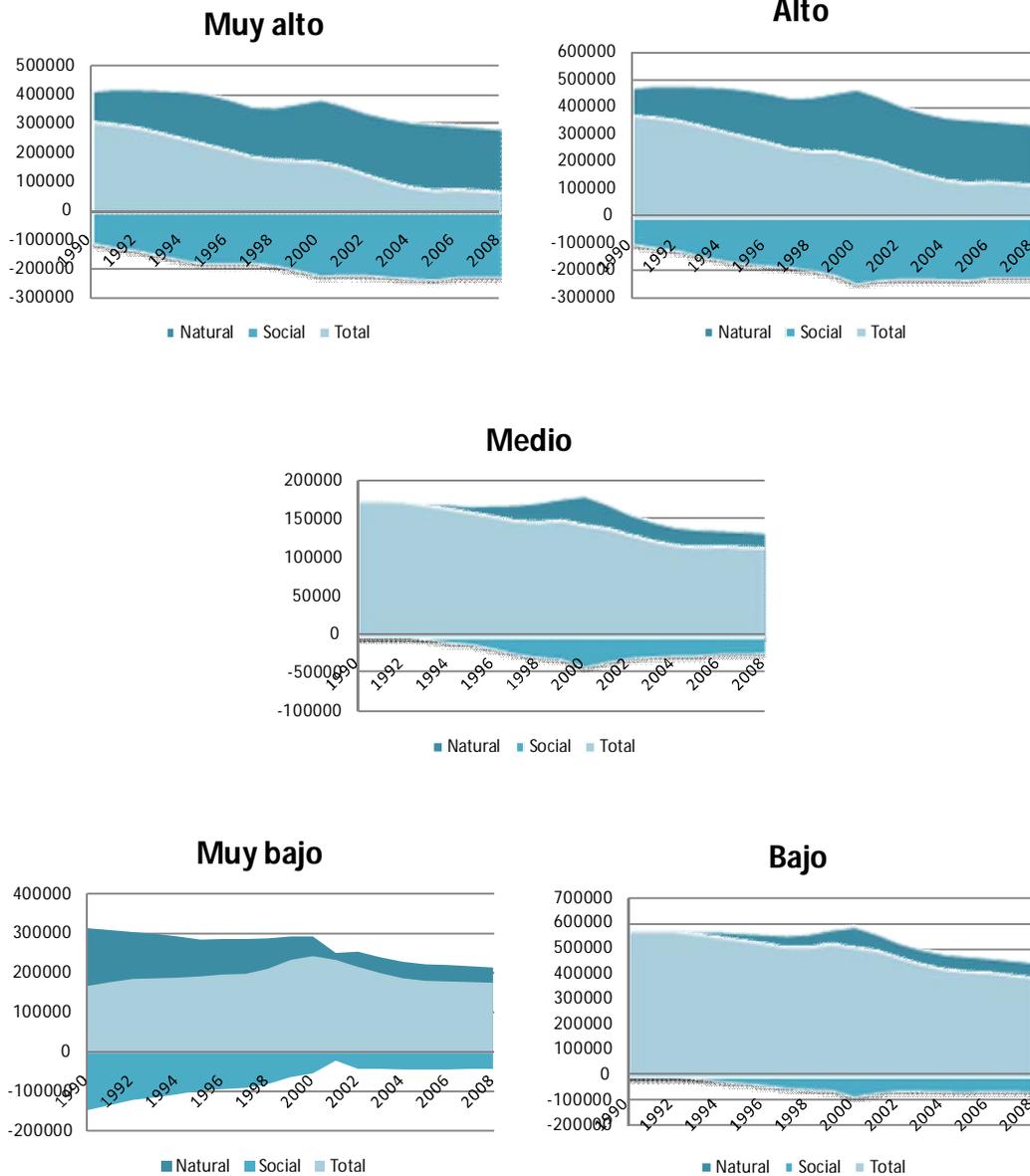
En la gráfica 8, se muestra el crecimiento total producto de la suma del crecimiento natural y el social de cada región, vemos también que el crecimiento social negativo en todas las regiones afecta de forma diferente a cada región, en especial en las zonas de alto y muy alto grado de marginación, en donde el

¹⁸ Periodo que abarca del nacimiento la muerte de una persona

crecimiento natural de la población se ve permeado por el decrecimiento social en especial de 2000 a 2008, donde a diferencia de la región con muy baja marginación el crecimiento social afectaba más a la región de 1990 a 2000. Así, podríamos decir que la población total en 1990 era de 168,724 en la región de muy baja marginación, 573,661 en la de baja, 176,900 en la de media, 378,955 la de alta y 316,524 en la de muy alta marginación. En 2008, la población de la región de muy baja marginación asciende a 175,461 personas, 391,342 en la de baja, 115,954 en la de media, 124,153 en la de alta y 72,836 personas en la región de muy alta marginación.

Gráfica 11

Crecimiento natural, social y total, 1990-2008



Fuente: Elaboración propia con base en CONAPO

3.1.4 Productividad de la Fuerza Laboral

Además del nivel educativo que hemos tomado como una aproximación a la calidad de la fuerza de trabajo existente en México, también es conveniente tomar en cuenta la productividad de los trabajadores como otro indicador de calidad.

La productividad laboral es definida por el INEGI como “la relación entre el producto e insumos laborales”, es decir, responde a la pregunta ¿Con cuántas horas hombre se produce x volumen de producción? (INEGI: 1995, 18). Dicho concepto es medido por la misma institución mediante el Índice de productividad (IP),¹⁹ el cual nos indica la variación de la productividad en el tiempo.

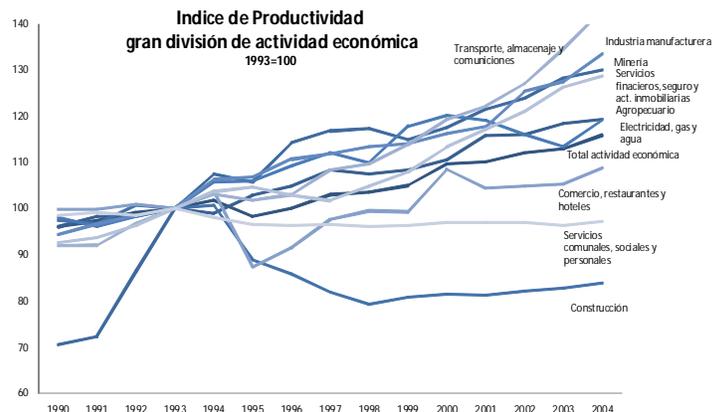
La productividad de este modo será tomada como un indicador de la calidad de la fuerza de trabajo ya que un elevado índice de productividad da cuenta de que con menos horas-hombre se puede obtener igual o mayor volumen de producción.

A nivel nacional, la productividad según actividad económica ha tomado rumbos diferentes desde principios de la década de los noventa. Según el Sistema de Cuentas Nacionales de INEGI tomando como base 1993, el índice de productividad era mucho menor en 1990 respecto del año base en todas las actividades económicas, en especial la construcción con 29.5% menos de productividad respecto del año base. La actividad comercial en 1990 es tan sólo 0.2% menor al año base, siendo esta actividad la más productiva a principios de los noventa.

¹⁹ Calculado por el INEGI como
$$IP = \left[\frac{\frac{VPR_E}{HMT_E}}{\frac{VPR_{AB}}{HHT_{AB}}} \right] * 100$$
, donde VPR = Valor de la Producción

en términos reales, HHT = Horas hombre trabajadas, E = año o mes de estudio y AB = año base (1993=100) o simplemente el índice de volumen físico sobre el índice de horas-hombre trabajadas. Para mayor detalle consultar INEGI, El ABC de la productividad, 1995, 61p

Gráfica 12



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales

En los años inmediatamente subsiguientes a la crisis de 1994 la productividad de todas las actividades económicas decreció, excepto para la industria manufacturera, electricidad, gas y agua, además de los servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler, sin embargo, sólo la industria manufacturera se mantuvo con tasa de crecimiento positivas y hasta la actualidad, aunque con crecimiento menor después de la crisis.

La productividad actualmente ha tomado rumbos diferentes a los que tenía a principios de 1990. En general, la productividad total de la actividad económica ha crecido en casi 16%, sin embargo, no ha sido así para todas las actividades, como la actividad comercial, de restaurantes y hoteles que a principios de la década de los noventa tenía el más alto índice de productividad y para 2004 es la que tiene el tercer índice más bajo. Asimismo el índice de productividad cayó en el caso de los servicios comunales, sociales y personales y la construcción, sector que presenta el menor índice de productividad en 2004 respecto del resto de las actividades.

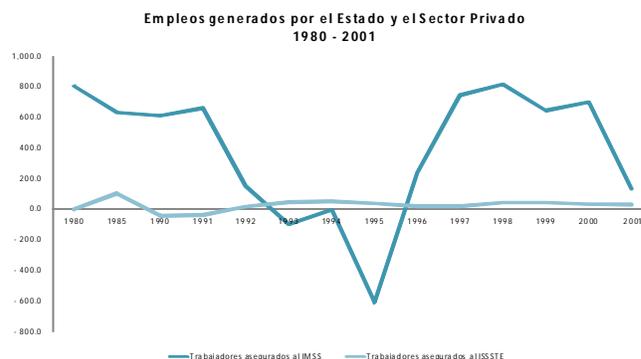
En situación contraria se encuentra la industria manufacturera, la minería, los servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquileres, además del sector de transporte, almacenaje y comunicaciones, ya que en 1990 estas actividades tenían los cuatro índices más bajos de productividad de toda la actividad económica, situación que se revierte para 2004, donde son las cuatro actividades con los más altos niveles de productividad. Finalmente, el sector agropecuario ha incrementado de forma constante su productividad, con sólo dos periodos de decrecimiento en 1994 y 1998, de esta manera, el incremento es de 19.4% respecto del año base.

3.2 Factores de Demanda

3.2.1 Características de los generadores de empleo

El número de empleos creados que haga frente a los requerimientos de la población es condición necesaria para que no aumente el desempleo. En México, la generación de empleos que requiere la población año con año, estuvo a cargo en promedio de 1990 a 2000 en 85 % por el sector privado y 15% por el Estado. De 2000 a 2006, se concentró aún más el empleo del sector privado, aumentando a 87% mientras que la generación de empleos por parte del Estado se redujo a 13%.²⁰ (Ver cuadro 7 y 8, Anexo)

Gráfica 13



Fuente: Elaboración propia con base en Segundo Informe de gobierno del presidente Vicente Fox

Después de la crisis de 1995, a nivel nacional el número de empleadores creció en un principio en 15%, mostrando un menor crecimiento en los años siguientes, y con tres caídas en el número de empleados registrados en los años 1998, 2000 y 2003, donde en éste último año tuvo la caída más significativa (5%).

En la clasificación regional, la zona con bajo grado de marginación concentra en promedio desde 1990, el 30% de los empleadores, es decir, 466,870 mil. Le siguen las zonas con alto y bajo grado de marginación con el 23 y 20% respectivamente, es decir, 410,438 y 362,329 empleadores respectivamente. Las regiones con menos número de empleadores son las de medio y muy bajo grado de marginación con 17 y 8% respectivamente. (Ver cuadro 9, anexo). Dentro de las regiones, existe grandes diferencias, por ejemplo, en la región con muy bajo grado de marginación, en promedio de 1996 a 2008 el 51% de los empleadores

²⁰ Medido como el número de trabajadores registrados en el IMSS y afiliados al ISSSTE

se encuentran en el D.F. y Nuevo León con el 20%. En la región con bajo grado de marginación, en promedio el 60% de los empleadores se encuentran establecidos en el Estado de México y Jalisco, mientras que sólo el 2% en Baja California Sur.

La región con grado medio de marginación concentra en promedio al 40% de los empleadores en Sinaloa, mientras que de los estados con alto grado de marginación el 40% de los empleadores se encuentran establecidos en Guanajuato y Michoacán, por otra parte, de los estados con muy alto grado de marginación el 38% se encuentra en Veracruz, sin embargo, en el caso de esta región no se presenta una diferencia importante en la proporción de los empleadores ubicados en estos estados.

En el caso del sector privado, el número de empleadores a nivel nacional que se dedica a al comercio son 246, 201, esto es el 30% del total en promedio de 2000 a 2007, y cifra un poco menor de empleadores se encuentran en el sector servicios para empresas, hogares y personas con el 25%. La industria extractiva y eléctrica tienen menor representatividad dentro del total de empleadores, con el .21 y .15% en promedio. En todas las regiones, el mayor porcentaje de empleadores se encuentran en las actividades del comercio y de servicios a empresas, hogares y personas, dejando como últimas alternativas la agricultura, la industria extractiva y eléctrica. (Ver cuadro 9, Anexo)

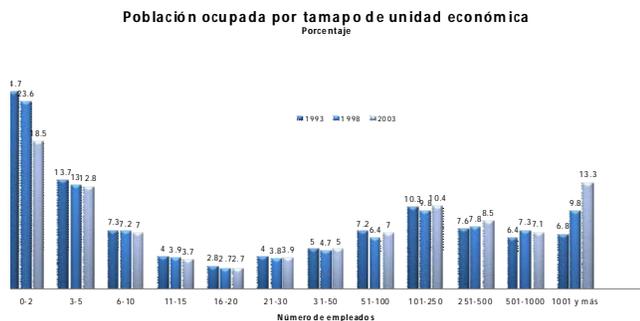
Sin embargo, en datos absolutos existen amplias diferencias en el número de empleadores que se encuentran todas las actividades. Por ejemplo, aunque en todas las regiones el sector servicios a empresas tiene importancia relevante, el número de empleadores en la región de muy bajo grado de marginación supera por casi cuatro veces a los empleadores en esta actividad, pero que se encuentran en la región con grado medio de marginación. En la actividad comercial, el número de empleadores en la región con bajo grado de marginación supera por cuatro veces al número de empleadores de la misma actividad, pero en la región con grado medio de marginación o por casi dos veces en la región con alta marginación. En suma, el mayor número de empleadores de todas las actividades se encuentran en la región con alto grado de marginación, y el menor número en la región con medio grado de marginación, con una diferencia de casi cuatro veces el número de empleadores en la primera región con respecto a la segunda para el total de todas las actividades de 2000 a 2007. (Ver cuadro 10, anexo)

Asimismo, existen amplias diferencias en el tamaño de las unidades económicas de los empleadores, lo cual tiene que ver con las condiciones de los trabajadores, es decir, con la calidad de los empleos generados, así como con su permanencia o durabilidad, debido a que en México sólo el 25% de las

Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) sobreviven dos años,²¹ además de que “al relacionar el año de inicio de operaciones con el tamaño de las unidades económicas, se observa que a menor tamaño del establecimiento se reduce su expectativa de permanencia en el mercado”²² lo cual condiciona la duración de los empleos generados.

Dentro de este contexto, de 1993 a 2003 el tamaño de las unidades económicas no ha variado significativamente, es decir, en los tres años analizados la mayoría de la población se encuentra ocupada en unidades económicas de 0 a 2 personas, aunque esta proporción ha disminuido en la actualidad, ya que de representar el 24.7% en 1993 se redujo a 18.5% en 2003. Por el contrario, las unidades económicas con más de 1000 empleados ha crecido de 6.8% en 1993 a 13.3% de representatividad en 2003. (Ver gráfica 14)

Gráfica 14



Fuente: INEGI, Censo económico 2004

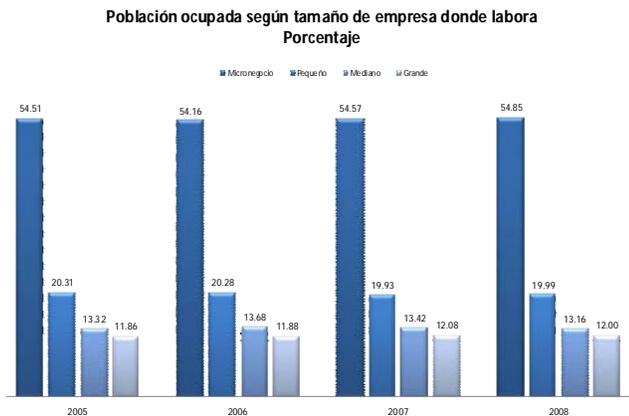
Con base en esta información no es posible estratificar a las empresas en micro, pequeñas, medianas o grandes industrias, debido a que los criterios de clasificación han cambiado desde 1991, adicionalmente aparece una distinción por sectores a partir de 1999 (Ver cuadro 11, Anexo). Sin embargo, la ENOE presenta criterios homologados con la ENE que hacen comparables las cifras en el caso de las microempresas, donde se da cuenta de que la población que se encuentra empleada en microempresas ha crecido en promedio anual a nivel nacional de 3.24%, sobresaliendo los años 1998 y 2002 con tasa de

²¹ Dato proporcionado en la participación del Prof. Alberto García-Jurado Z, titulada “El sistema cultural...fundamento para la verdadera competitividad”, dentro de la Semana Nacional Pyme 2007 de la Secretaría de Economía.

²² INEGI, “Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas: Una visión censal” dentro de los productos adicionales del Censo Económico 2004.

crecimiento de 7.3 y 5.2% respectivamente. De 2004 a 2005, según la clasificación por tamaño de empresa más reciente, el 54% de la población ocupada trabaja en microempresas, es decir, en unidades económicas con entre 0 y 10 personas y tan sólo 12% en grandes empresas²³.

Gráfica 15

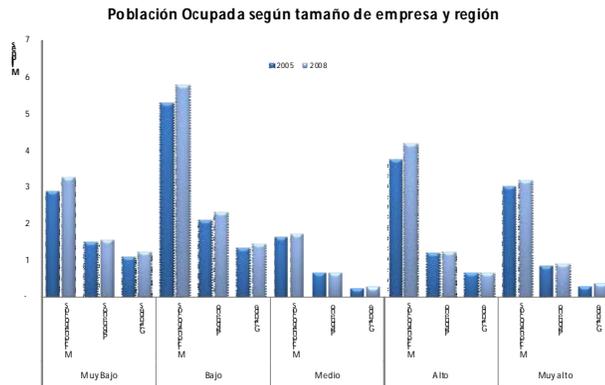


Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo

A nivel regional los resultados no son distintos, es decir, de igual forma se muestra actualmente crecimiento en el número de población ocupada que labora en microempresas en todas las regiones, la proporción es la diferencia entre regiones, que tal como se había anticipado en las regiones con baja y alta marginación presentan mayor volumen de personas colocadas en microempresas con respecto al resto de las regiones. Adicionalmente se observa que las grandes empresas se concentran en las regiones con muy bajo y bajo grado de marginación, principalmente en el D.F. y Nuevo León en el caso de la primera región y en el Estado de México y Chihuahua para la segunda región. (Ver gráfica 16)

²³ Con entre 51 y 250 empleados para la industria, 31 a 100 en el comercio y 51 a 100 en el sector servicios.

Gráfica 16



Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo

3.2.1.1 Salarios

Anteriormente se había mencionado que el precio del trabajo se mide con el salario según distintos pensadores de las teorías económicas, donde para la teoría clásica el salario nominal es el que equilibra la oferta y la demanda en el mercado. Asimismo, mencionamos que para la teoría keynesiana es el salario real el que determina la oferta y la demanda, sin embargo, no es flexible a la baja, es decir, que difícilmente se permitirá que baje por medio de factores externos que no lo harán posible, como los sindicatos o la población trabajadora en general.

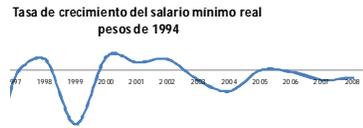
No es la pretensión de este trabajo tratar de simular con la evidencia empírica el mecanismo funcional del mercado laboral, simplemente revisar los factores mencionados en la teoría económica. De esta forma se ha considerado de utilidad tomar el salario como un indicador de la calidad del trabajo, sin que sea este factor una característica única de calidad.

En México, el salario en términos reales ha ido decreciendo año con año. Tomado como referente el salario mínimo,²⁴ después de la crisis de 1994 cuando cayó en 13.5% el salario mínimo real se recuperó de la caída, sin embargo, no alcanzó los niveles de 1994 (\$13.98), teniendo pocos periodos de recuperación

²⁴ La Ley Federal del Trabajo en el artículo 90 define al salario mínimo como “la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo. El salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos”.

no significativos menores al 1%. Para 2008 el salario mínimo real se ubico en \$10.36, cifra menor en 25.8% al año de 1994. (Ver cuadro 12, Anexo)

Gráfica 17

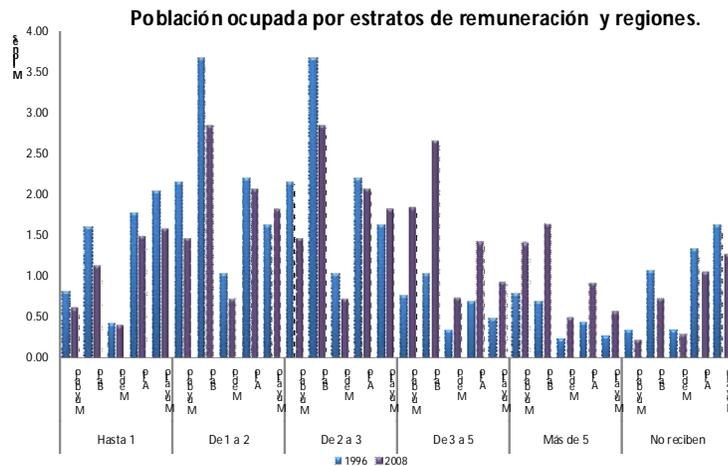


Fuente: Elaboración propia con base en la CONASAMI

En el periodo de 1996 a 2008, la proporción de la población ocupada que no recibe ingresos además de los grupos que reciben hasta 2 salarios mínimos, ha reducido su representatividad en todas las regiones, respecto de los grupos de población ocupada que reciben más de 2 salarios mínimos. Siendo el grupo más representativo en 1996 la población ocupada remunerada con 1 a 2 salarios mínimos con el 35% en la región con muy bajo grado de marginación, 37.8% en la de bajo, 35.7% en la de medio, 29.8% en la de alto grado de marginación. En la región con muy alto grado de marginación, la población más representativa no es la que obtiene de 1 a 2 salarios mínimos, sino que la que gana hasta 1 salario mínimo es la más representativa con el 30.4%.

Para 2008, la población mayoritaria se encontraba en el grupo remunerado con entre 2 y 3 salarios mínimos para todos las regiones, excepto la región con muy alto grado de marginación, en donde la población más representativa es la que obtiene entre 1 y 2 salarios mínimos con el 23.9%. Sin embargo, la representatividad es menos acentuada en este año para todas las regiones, ya que si bien esta población es mayoritaria, lo es con un porcentaje menos elevado que la concentración que tenía el grupo mayoritario en 1996. De esta manera, la población con entre 2 y 3 salarios mínimos representa el 26.7% en la región con muy baja marginación, 27.3% en la de baja, 28.39% en la de medio y 24.15% en la de alto grado de marginación.

Gráfica 18



Fuente: Elaboración propia con base en cuadro 13, anexo

Aunque la participación porcentual de la población ocupada de acuerdo a su estrato de ingreso es similar entre las regiones, las grandes diferencias se pueden encontrar en el volumen de esta población. De este modo, la población que gana hasta 1 salario mínimo en 1996 es casi 5 veces más la que se encuentra en la región con muy alto grado de marginación que la que se encuentra en la región con grado medio de marginación o 2.5 veces más que la que se encuentra en la región con muy alto grado de marginación. Asimismo, la población ocupada remunerada con 5 salarios mínimos y más, es 3.3 veces más en la región con muy baja marginación que la que se encuentra en la región con medio grado de marginación o 2.5 veces más que la que se encuentra en la región con muy alta marginación. En 2008 la relación de magnitud entre las regiones disminuyó, donde la población ocupada que gana hasta 1 salario mínimo de la región con muy alto grado de marginación bajo a 3.8 veces más que la región con medio grado de marginación y la población remunerada con 5 salarios mínimos y más en la región con muy baja marginación es 2.4 veces más que la de muy alta marginación. Sin embargo, en este año la diferencia entre la población con este ingreso es más amplia en la región con baja marginación con respecto a las demás, donde es 3.2 veces más grande que la que habita en la región con grado medio de marginación. (Ver cuadro 13, Anexo)

Aunado a estas diferencias regionales, se suman las diferencias en el propio monto del salario mínimo de cada región. La Comisión Nacional de Salario Mínimos (CONASAMI), divide por mandato de la Ley Federal del Trabajo el salario mínimo en las áreas A, B y C, esta división se hace a escala municipal donde el salario mínimo general del área A en términos monetarios nominales es mayor que el de las áreas B y C. Así mientras en 1993, el salario mínimo en el área A se valuaba en 14.27 nuevos pesos, el del área B en 14.19

y el del área C en 12.89 nuevos pesos. En 2009, el salario mínimo se fijó en \$54.89 en el área A, \$53.26 en el área B y \$51.95 en el área C. (Ver cuadro 14, Anexo) Cabe destacar que debido a que la clasificación por áreas geográficas es a escala municipal, hay estados donde algunos municipios tienen salario mínimo del área A y otros del B o C, tal es el caso de Veracruz, donde siete de sus municipios están dentro del área geográfica A, tres dentro de la B y el resto en el área C y en situación similar se encuentran Tamaulipas, Estado de México, Jalisco, Chihuahua, Sonora y Nuevo León.

En un intento por equiparar la clasificación estatal por grados de marginación con la clasificación por áreas geográficas de la CONASAMI, podríamos decir que la población de los estados con medio y alto grado de marginación en su totalidad obtienen remuneración correspondiente al área geográfica C, por lo puede decirse que sus ingresos monetarios nominales son menores que en el resto de las regiones. La región con muy alto grado de marginación en su mayoría también pertenece al área geográfica C, ya que sólo 11 municipios de la región obtienen ingresos nominales mayores correspondientes a la región A y B. Asimismo, la región con bajo grado de marginación en su mayoría pertenece al área geográfica C ya que de los 437 municipios de la región 357 pertenecen al área C, 45 al B y 35 al área A. En suma, se podría concluir que la región con bajo grado de marginación tiene acceso a ingresos monetarios nominales más elevados ya que 80 municipios de la región obtienen ingresos del área A y B, le sigue la región con muy baja marginación donde 28 municipios son los que tienen el salario mínimo general más elevado y finalmente la región con muy alto grado de marginación con 11 municipios con ingresos nominales superiores. (Ver cuadro 15, Anexo)

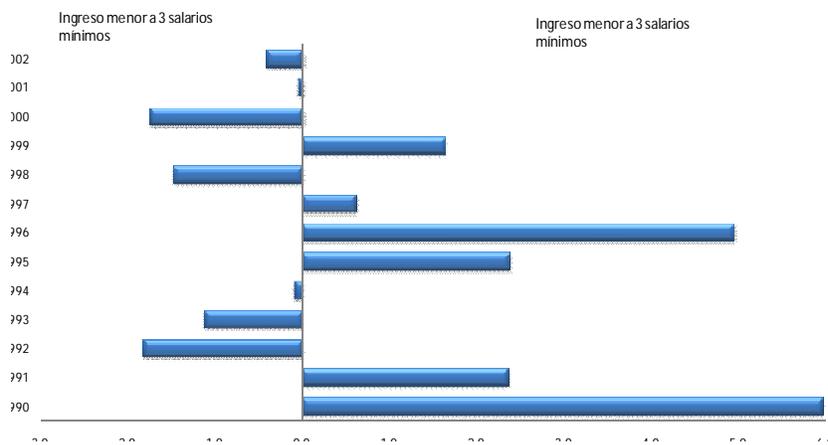
Por otra parte, un factor que afecta los ingresos de la población ocupada es el incremento generalizado en los precios, debido a que resta poder adquisitivo de la población sobre el salario nominal. La inflación afecta de forma diferente a la población de distintos estratos de ingreso y de distinta ubicación espacial, aunque estas diferencias no son dramáticamente significativas sí se aprecia en nuestro país en el periodo de 1990 a 2002 y desde antes, que la inflación crece a tasas diferentes de acuerdo a diferentes estratos de ingreso.

Después de atravesar por tasas de inflación de 150% a finales de los ochenta, la inflación a nivel general se redujo a principios de los noventa a 27%, dicha reducción en los niveles de inflación sólo pudo ser posible hasta la crisis de 1994, donde la inflación repuntó en 1995 en 24%, cuando un año antes era del 7%. Para 1996 la inflación creció en 42% y desde ese año había mostrado tendencias a la baja hasta mediados de 2008, que producto de la crisis financiera se han mostrado a la alza llegando a diciembre de 2008 a una inflación anual de 6.53%, cuando años anteriores se mantenía alrededor del 4%.

De acuerdo a la estratificación del ingreso de la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares (ENIGH), entre los años 1990 a 2002, podríamos ubicar cuatro periodos: el primero de 1990 y 1991, el segundo de 1992 a 1994, el tercero de 1995 a 1999 y el cuarto de 2000 a 2002, donde el primero y el tercero corresponden a periodos donde la carga inflacionaria fue mayor entre los grupos de población con ingresos de hasta 3 salarios mínimos, y el segundo y el cuarto donde la mayor carga inflacionaria fue para los grupos de más de 3 salarios mínimos. En la gráfica 16, se observa del lado derecho los periodos en los que la carga inflacionaria fue mayor para los grupos con ingresos menores a 3 salarios mínimos y por el contrario del lado izquierdo los periodos en los que la carga inflacionaria fue mayor para los grupos con ingresos mayores a 3 salarios mínimos. Asimismo podemos observar la magnitud de estas diferencias, en donde para el los años 1990 y 1991 la carga inflacionaria fue mayor para los grupos de ingresos menores a 3 salarios mínimos en 6 y 2.3 puntos porcentuales, para los años 1992 a 1994 la carga inflacionaria fue mayor para los grupos con ingreso mayores a 3 salarios mínimos pero con una diferencia menor que en el primer año del segundo periodo referido fue de 1.8 puntos porcentuales y el último año de 0.9 puntos porcentuales.

Gráfica 19

Carga inflacionaria según estrato de ingreso



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Banco de Información Económica, base 1994.

Para el tercer periodo (1995-1999), la población con ingresos menores tuvo una carga inflacionaria mayor con respecto a lo grupos con ingresos más altos de 1.37 puntos porcentuales en 1995, 4.9 en 1996 y 0.62 en 1997 y 1.6 puntos porcentuales en 1999, como excepción dentro de estos años, 1998 tuvo una carga inflacionaria mayor para la población con ingresos mayores. Finalmente, el último periodo comprende más carga inflacionaria para los estratos con ingresos superiores en 1.76 puntos porcentuales en el año 2000, 0.04 en 2001 y .04 en 2002.

En años más recientes (2002-2008), se observa que la carga inflacionaria es mayor para la población que obtiene ingreso de hasta 1 salario mínimo con respecto a los que obtienen ingresos superiores a 6 salarios mínimos, y que no sólo se presenta en todo el periodo sino que va en aumento. En el año 2002 la inflación era mayor para los grupos con menores ingresos en 0.28 puntos porcentuales, sin embargo, para 2008 la diferencia entre estos grupos es de 7.09 puntos porcentuales. (Ver gráfica 20)

Gráfica 20



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Banco de Información Económica, base 2002.

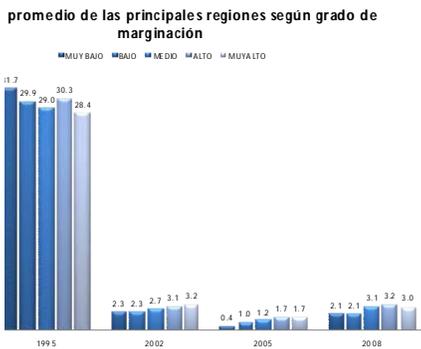
Según los datos observados se puede decir que, si bien ambos grupos de ingresos han presentado las mayores cargas inflacionarias, estas han sido de mayor magnitud para los grupos con ingresos menores a tres salarios mínimos. Adicionalmente esta diferencia entre grupos ha sido creciente en la actualidad restando así poder adquisitivo a la población que percibe menores ingresos nominales, respecto de la población con mayores ingresos.

Habíamos mencionado anteriormente, que la ubicación espacial también mostraba diferencias en el impacto de la inflación sobre los salarios nominales. Tomando como representativas para cada estado a su ciudad o ciudades más importantes, observamos que la inflación promedio de cada una de las regiones han tenido periodos con carga inflacionaria más alta que el resto. De este modo las principales ciudades de la región con muy alta marginación ha tenido durante el periodo 1990-2008, 6 años en los que su carga inflacionaria ha sido mayor que la inflación del resto de las regiones, las principales ciudades de la región con alta marginación en 5 años, las región con medio grado de marginación en 4 ocasiones, las ciudades

de la región con baja marginación en 2 ocasiones y las de la región muy baja marginación en 3 años. (Ver cuadro 16, anexo)

Haciendo una selección de los años en los que la diferencia de la región con la carga más alta de inflación respecto de la región con la menor carga encontramos los años 1990, 1995, 2002, 2005 y 2008. En el primero de estos años la inflación promedio más alta se encuentra en la región con grado medio de marginación y dentro de ésta, la ciudad de Culiacán en Sinaloa y por el contrario la carga inflacionaria más baja está en la región con bajo grado de marginación y dentro de esta Matamoros en Tamaulipas, con una diferencia entre regiones de 1.45%. En 1995 cuando la inflación del periodo presento los niveles más elevados como consecuencias de las crisis, también se presentaron las diferencias más elevadas del periodo en la carga inflacionaria entre regiones, así, la región con muy bajo grado de marginación tuvo los niveles inflacionarios más elevados respecto del resto de las regiones, en especial de la región con muy alto grado de marginación que presentó los niveles más bajos. Dentro de la región con muy bajo grado de marginación la Ciudad de México presentó niveles inflacionarios más elevados con 31.8% y dentro de la región con muy alta marginación la ciudad de Veracruz tenía la inflación más baja con 26.5%. De este modo, la diferencia entre estas dos regiones fue de 3.3% más de inflación para la región con muy bajo grado de marginación.

Gráfica 21



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI

En los años restantes de esta selección, la inflación ha sido significativamente más baja que en años anteriores, sin embargo, persisten las diferencias inflacionarias entre regiones. En 2002 y 2005, la mayor carga inflacionaria se ubica en las ciudades de la región de muy alta marginación y las más bajas en la región de muy baja marginación, con una diferencia entre regiones de .92 y 1.28% respectivamente. En el año pasado la mayor carga inflacionaria se ubico en las principales ciudades de la región con alta marginación y por el contrario, la región con menos carga inflacionaria se ubicó en las ciudades de la región con muy bajo grado de marginación, la diferencia entre estas regiones fue de 1.1%.

3.2.1.2 Calidad en el empleo

La calidad en el empleo es de suma importancia, ya que de ello dependen tanto las condiciones de trabajo como la calidad de vida de los trabajadores y de su familia. En este sentido existen diversos autores que aseguran que la calidad de vida de los trabajadores va de la mano con la productividad laboral, es decir, que para que los trabajadores sean productivos deben tener una buena calidad de vida y ésta a su vez está condicionada por los beneficios del trabajo. Tal es el caso de Manuel Castells que asegura que “existe un efecto retroactivo de calidad de vida sobre productividad y de productividad sobre calidad de vida. Es un efecto virtuoso: calidad de vida urbana y metropolitana y su efecto sobre la productividad y la creación de riqueza”²⁵. De igual forma Moreno Briceño y Elsy Godoy²⁶, con base en el modelo de Organización, Ambiente de Trabajo y Ambiente General de Chiavenato, sostiene que el micro, macro y supra ambiente está ligado estrechamente al talento humano, desempeño, productividad laboral y motivación.²⁷

Por estas razones, es importante conocer la calidad en el empleo generado en México ya que según estas teorías las condiciones de trabajo pueden explicar la baja productividad en el trabajo. Para efectos de este trabajo será evaluada por medio de tres indicadores: 1) acceso a instituciones de salud; 2) prestaciones

²⁵ Artículo publicado por el Center for Digital Discourse and Culture de la Universidad de Virginia. Dicho artículo pues verse en la siguiente liga:
http://eprints.cddc.vt.edu/digitalfordism/fordism_materials/castells.htm

²⁶ Moreno Fidel y Godoy Elsy, “Los nuevos desafíos de la gerencia de los recursos humanos: Calidad de vida laboral” en *International Journal of Good Conscience*, Septiembre de 2008, 1-11p

²⁷ El supra ambiente se refiere a influencias en el entorno laboral tales como factores ambientales, calentamiento global, pobreza, contaminación, desechos sólidos y contaminación. El macro ambiente se refiere a factores sociales, tecnológicos, culturales, legales, políticos, económicos y demográficos. El micro ambiente, se refiere a factores como competidores, clientes, organizaciones, entidades regulatorias y proveedores. Todos estos factores vistos como una gran Aldea Global. *Ibíd*

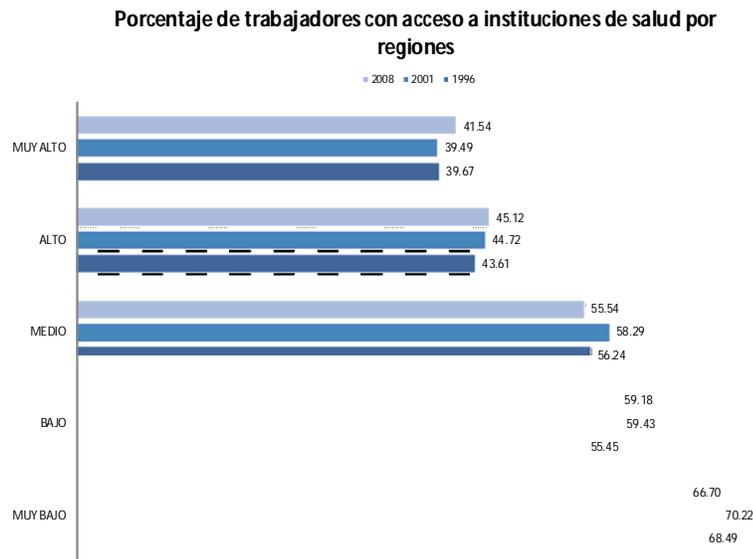
laborales como aguinaldo, vacaciones y reparto de utilidades; y 3) disposición de contrato escrito que regule la actividad en la que trabajan; todos como beneficio proporcionado por el trabajo principal.

3.2.1.2.1 Acceso a instituciones de salud, bienestar y estabilidad

A nivel nacional, del total de la población subordinada y remunerada el 55% en promedio anual de 1995 a 2008 tiene acceso a instituciones ya sean públicas o privadas de salud, y el restante 45% no tiene este beneficio por su trabajo. Adicionalmente el porcentaje de esta población que cuenta con prestaciones laborales se ha ido incrementando con los años, de representar el 54.6% en 1995 a ser el 61.4% en 2008. La contratación formal de trabajadores se ha mantenido en los mismos niveles desde mediados de los noventa, a un promedio anual en el periodo de 52.3%. De los contratos escritos, el porcentaje de contratación temporal ha aumentado con respecto a la contratación de base, planta o tiempo indefinido y de tiempo no especificado, así, de representar el 14.0% en 1995 aumentó su representación a 16.5% en 2008, sin embargo, la mayor proporción la tienen los contratos de base, planta o de tiempo indefinido con el 84.5% en 1995 y 83% en 2008.

Existen notables diferencias cuando se compara los beneficios por trabajo que obtienen la mayoría de los trabajadores de acuerdo a la clasificación estatal por grados de marginación. En donde sólo el 39.6% de los trabajadores subordinados y remunerados de la región de alta marginación tuvieron acceso, por parte de su trabajo principal, a alguna institución de salud en el año de 1996, 45.12% de los trabajadores de la región con alto grado de marginación, 55.24% de los estados de grado medio de marginación, 55.44% en los estado de baja marginación y 68.49% en los estados de muy baja marginación. Desde este año y a 2008, el porcentaje de trabajadores con acceso a instituciones de salud ha aumentado en todas las regiones, sin embargo, las diferencias prevalecen. Al segundo trimestre de 2008, la región con muy alto grado de marginación continuaba con el menor acceso a instituciones de salud para sus trabajadores con respecto al resto de las regiones, y la región con muy baja marginación continua actualmente con el mayor porcentaje de acceso a instituciones de salud de sus trabajadores subordinados y remunerados, con el 41.5% y 68.49% respectivamente. A diferencia de 1996, en 2008 los estados de baja marginación tienen menor porcentaje de trabajadores con acceso a instituciones de salud que la proporción que tenían los trabajadores de la región con marginación media. (Ver gráfica 22)

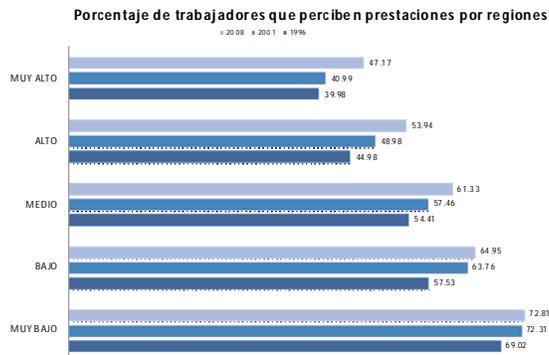
Gráfica 22



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Al igual que en el caso de los trabajadores con acceso a instituciones de salud, los trabajadores que perciben prestaciones por trabajo mantiene las desigualdades regionales en la cobertura. De igual forma, los trabajadores de la región con muy alto grado de marginación que tienen prestaciones en 1996 fueron sólo el 39.98%, a diferencia de la región con muy baja marginación que tiene 29% más de trabajadores con prestaciones que esta zona (69%). De las regiones con baja y media marginación sólo poco más de la mitad de los trabajadores subordinados tienen prestaciones laborales en este año (57.3 y 54.41% respectivamente). En 2008 aumentó el porcentaje de trabajadores con prestaciones en todas las regiones, sin embargo, se mantienen las diferencias entre regiones que se encontraban en 1996, aunque cabe destacar que se han atenuado, es decir, la diferencia entre trabajadores de las regiones de muy alta y muy baja marginación disminuyó de 29 a 25 puntos porcentuales en el periodo. La región con alta marginación para 2008 supera la cobertura de prestaciones laborales para poco más de la mitad de los trabajadores de la región. (Ver gráfica 23)

Gráfica 23



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

La contratación formal de trabajadores presenta la misma desigualdad de cobertura entre regiones, de igual forma, el porcentaje de trabajadores que cuentan con contrato escrito ha crecido con los años, sin embargo, ha tenido periodos de decrecimiento, en especial, en la región de muy baja marginación donde de 2001 a 2005 se han perdido casi el 3% de contratos laborales escritos, este decrecimiento ha sido paulatino, a diferencia de las pérdidas de contratos laborales escritos que presentan el resto de las regiones, donde en sólo en un año se han perdido porcentajes similares o mayores que en 5 años en la región de muy baja marginación. Por ejemplo, en la región con baja marginación perdió el 3.5% de los contratos laborales, la de marginación media el 4.5%, la de alta marginación el 3.36% y la región de muy alta marginación el 7.5% de los contratos laborales escritos, todas estas pérdidas en 2005. Cabe destacar que esta pérdida de contratos laborales se recuperó y con amplio margen para los años siguientes y sólo la región con muy baja y alta marginación tuvieron pérdidas en 2008. (Ver cuadro 17, anexo)

3.3 Los resultados del mercado

Una vez revisadas las principales características los factores oferta y demanda de fuerza de trabajo no será difícil comprender el escenario que muestran los principales indicadores que dan cuenta de la realidad del mercado laboral. Los crecientes niveles de desempleo, el subempleo, el incremento del sector informal, la población desalentada, las condiciones críticas del trabajo, los desempleados encubiertos, las inconformidades manifiestas en paros y huelgas, la búsqueda de un empleo adicional, la discriminación laboral, el trabajo infantil, la migración, etc. son características actuales del mercado laboral mexicano, manifestaciones claras que pretenden mostrarse en esta parte del trabajo.

Con esta finalidad se utilizarán diversos indicadores proporcionados por el INEGI mediante la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo y la Encuesta Nacional de Empleo, con series homologadas en el periodo 1995 a 2008.

3.3.1 El sector informal

El sector informal y la migración, son quizá las consecuencias más graves y las alternativas más recurridas por la población ante la falta de oportunidades de ingreso por trabajo. El sector informal es definido en un principio (1970) como la ocupación que a diferencia del trabajo asalariado, se da como una actividad ocupacional por cuenta propia que no se encuentra registrado, reconocido o protegido por el gobierno. La definición fue ampliada en la Conferencia Internacional del Trabajo de la OIT en 1991 como actividad “no estructurada” de carácter familiar, con un proceso productivo rudimentario, con poco capital y productividad, que no tienen protección para sus trabajadores y que estos obtienen muy bajos ingresos. Cabe destacar que la actividad informal según la OIT no debe confundirse con las actividades ocultas o en la clandestinidad, ya que la informalidad no tiene la intención deliberada de evadir impuestos o infringir la ley laboral. Para 1993, en la 15° Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo se definió al sector informal como “un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo -en los casos en que existan - se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales” (OIT:2003, 2). Cabe destacar que existen importantes diferencias entre ocupación en el sector informal y ocupación informal, donde el primer concepto es visto por el lado de la unidad económica,

tomando en cuenta los atributos que ya antes se habían mencionado sobre las unidades económicas no constituidas en sociedad, y el segundo concepto es visto por el lado del trabajador, donde se toman en cuenta el tipo de contrato que tiene, prestaciones, ingresos, etc.²⁸

En este contexto, de acuerdo a la definición por el lado de la unidad económica el INEGI ha calculado una tasa de ocupación en el sector informal, que se define según la ENOE como la proporción de la población ocupada que se encuentra laborando en una unidad económica que opera a partir de recursos del hogar, es decir, que no se separa de los recursos familiares y que no se constituye como una empresa. Según esta definición y las cifras oficiales en el periodo de 1995 a 2008 a nivel nacional, en promedio el 27.4% de la población ocupada laboraba en unidades económicas de este tipo, alcanzando el mayor porcentaje en 2003 con el 28.9% y en el año pasado el 27.5%. (Ver cuadro 18, Anexo). En promedio a nivel nacional esta proporción representa 11, 582,438 personas en 2005, 11, 454,341 en 2006, 11, 643,048 en 2007 y 11, 928,098 en 2008.

A nivel regional, durante los últimos 10 años, los estados de la región con muy alto grado de marginación mantienen las tasas más altas de población ocupadas en el sector informal con una diferencia de 7 puntos porcentuales respecto de la región con muy baja marginación que mantiene las menores tasas. Así, en promedio del periodo el 29.7% de la población ocupada de la región de muy alta marginación se encuentra en el sector informal, el 27.6% de la región con alta marginación, 28.16% de la de medio, 23.9% de bajo y 22.7% en la de muy bajo grado de marginación. En el año 2002, las regiones con muy bajo, bajo y alto grado de marginación alcanzan los mayores niveles de población ocupadas en el sector informal con el 23.95%, 25.69% y 28.58% respectivamente, a diferencia de las regiones con muy alto y medio grado de marginación que alcanzan las tasas más altas un año antes (2001) en primer región y dos años antes (2002) en la segunda región, con el 31.56% y 30.07% respectivamente (Ver gráfica 24 y cuadro 18, Anexo).

²⁸ Conferencia "La ocupación en el sector informal en México" por el INEGI presentada en el 12° Taller Regional de Medición y Caracterización del Empleo en las Encuestas de Hogares, llevado a cabo en Buenos Aires Argentina, del 3 al 5 de noviembre de 2003.

Gráfica 24



Fuente: Elaboración propia con base en cuadro 18, Anexo

3.3.2 Desocupación

A principios de esta parte del trabajo se definió a la población desocupada como la parte de la población que se encuentra dentro de la PEA sin ninguna ocupación, pero que sea y está buscando activamente una. El INEGI calcula la tasa de desocupación, la cual, como explica Rodrigo Navarrete, nos indica una situación y un comportamiento. La situación es la ausencia de ocupación, y el comportamiento es la búsqueda activa de empleo.²⁹ De igual forma es importante porque nos muestra cuantos empleos se deben generar adicionalmente para mantener la ocupación plena. Sin embargo, el concepto analítico es limitado ya que excluye a la población que haya trabajado al menos una hora en la semana de referencia, sin tener en consideración otras características como la remuneración, las condiciones de trabajo, jornadas de trabajo, etc.

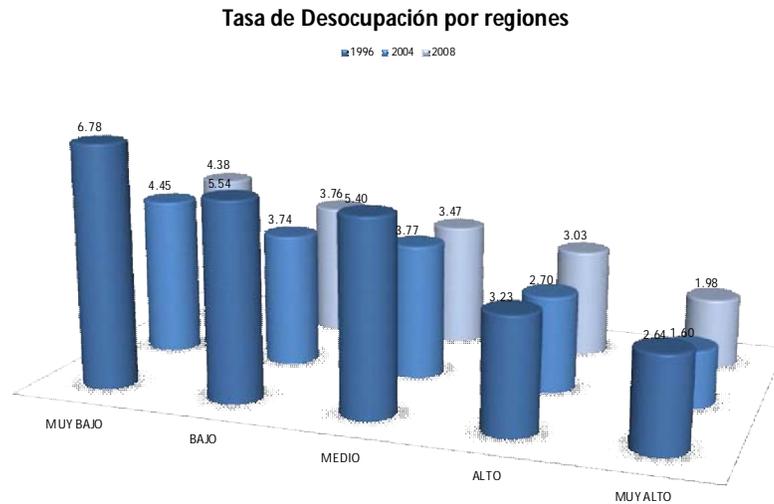
Producto de la crisis económica de 1994 la tasa de desocupación en México se ubicó en 6.9% en el segundo trimestre de este año, años siguientes, la tasa fue disminuyendo hasta 1999, año en que comenzó a crecer aunque de forma menos acelerada de 2.5 % en este año a 3.7% en el segundo trimestre de 2004. La tasa de desocupación ha crecido en el último año producto de la crisis financiera mundial y al tercer

²⁹ Negrete, Prieto Rodrigo, "¿Porqué han sido bajas las tasas de desempleo abierto en México?: Una guía básica ilustrada en Notas. Revista de Información y análisis, núm. 14 y 15, 2001.

trimestre de 2008 se ubicó en 4.2%, aunque hay estados que alcanzaron niveles superiores al 6% en este trimestre, como Aguascalientes, Coahuila, el Distrito Federal y Tlaxcala.³⁰

La tasa de desocupación en promedio de los últimos diez años ha sido más alta en la región con muy baja marginación con 4.0% a diferencia de la región con muy alta marginación que presenta una tasa promedio 1.8%. La región con baja, media y alta marginación tienen tasas promedio del periodo de 3.5%, 3.19% y 2.49% respectivamente. En todas las regiones se mostraba una disminución en las tasas de desocupación años siguientes a la crisis, sin embargo, tuvo un periodo de decrecimiento de 2002 a 2005 para recobrar el ritmo de crecimiento después de este último año (Ver gráfica 25). Dentro de la región con muy alta marginación el Distrito Federal y Coahuila, mantienen las tasas más altas en promedio del periodo con el 5.1% y 4.4% respectivamente. En la región con bajo grado de marginación el Estado de México tiene las tasas de desocupación más altas con el 4.6%, incluso en el años 1996 cuando la tasa promedio nacional era de 5.3%, el estado tenía el 8.1% de población desocupada. Tlaxcala (3.9%), Guanajuato (3.16%) e Hidalgo (3.1%) mantienen las tasas de desocupación más altas de la región marginación media, alta y muy alta respectivamente.

Gráfica 25



Fuente. Elaboración propia con base en el cuadro 18, Anexo

³⁰ Según INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo Trimestral

3.3.3 Ocupación parcial y subocupación

Existen severas críticas a las tasas de desocupación por ser consideradas subestimadas, es por eso que el INEGI ha calculado tasas llamadas alternativas, que trata de captar las peores condiciones de trabajo ante la estricta medición de la tasa de desocupación, que ya antes de mencionó.

La tasa de desempleo alternativa considera a los desempleados abiertos más los desempleados encubiertos, éstos son la parte de población que suspendió su búsqueda de empleo para refugiarse en actividades domésticas o se dedicaron al estudio, pero que, se encuentran disponibles para trabajar si se les presenta la oportunidad. Es decir, la tasa de desempleo alternativa toma en cuenta a parte de la población que se desalentó durante la búsqueda de empleo, situación que difícilmente es captada por la tasa de desempleo tradicional debido a que esta población fue excluida de la desocupación por no cumplir con la segunda característica de la definición de desempleo, que es el comportamiento: la búsqueda de empleo. De este modo las tasas de desempleo alternativo son superiores en todos los periodos en el caso de las principales áreas urbanas de México, diferencia que refleja a los desempleados encubiertos o desalentados. Dichas diferencias sobrepasan los 2 puntos porcentuales antes de 1995, es decir, cerca más del 2% de desempleados se desalentaron a buscar empleo antes de 1995, posterior a este año menos del 1% de los desempleados quedaron desalentados alcanzando el menor porcentaje (.51%) en 2003.

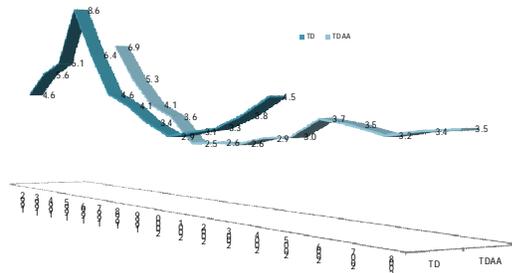
Gráfica 26



Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano. Nota: antes de 2002 se refiere a 48 ciudades, posteriormente a 32

Gráfica 27

Comparativo, tasa de desocupación y tasa de desempleo alternativa

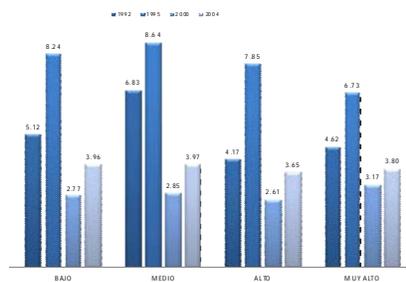


Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano. Nota: antes de 2002 se refiere a 48 ciudades, posteriormente a 32

De acuerdo a las tasas de desempleo alternativas, las principales ciudades de la región con grado medio de marginación presentaron las tasas de desempleo más altas en los primeros años de la década de 1990, incluso por arriba de la media nacional, y para finales de esta década, las ciudades de la región con muy alta marginación tuvieron las tasas más altas hasta 2004 (4.75%), incluso por arriba de la media nacional (4.5%) (Ver gráfica 28, Anexo).

Gráfica 28

Tasas de desempleo alternativas por regiones

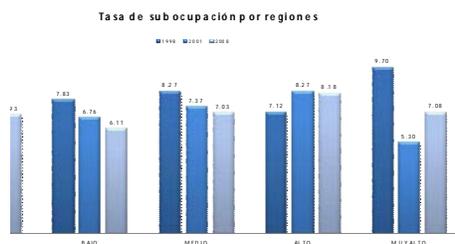


Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo

Uno de los grandes debates sobre la eficacia de la tasa de desocupación, como ya habíamos mencionado, es la exclusión de la población ocupada con al menos una hora en la semana de la encuesta, por lo que entre las llamadas tasas alternativas, el INEGI calcula la tasa de desocupación. Por subocupación se entiende a la posibilidad de trabajar más allá de lo que se labora actualmente, es decir, una persona está subocupada cuando tiene la necesidad y la disponibilidad de trabajar más tiempo de lo que su trabajo le permite, adicionalmente, es uno de los indicadores a aumentar antes que la desocupación, ya que la disminución de horas durante la jornada de trabajo es una alternativa recurrida para preservar el empleo o una forma de desempleo disfrazada.

A nivel nacional el porcentaje de población subocupada ha disminuido de ser el 10.9% en 1995 a 6.9% en 2008 al segundo trimestre de cada año. Hace 10 años la mayor proporción de población subocupada se encontraba en la región con muy alta marginación (9.7%), por el contrario, la menor población subocupada se encontraba en la región con muy bajo grado de marginación (7.8%), a partir de entonces las tasas de desocupación de todas las regiones comenzaron a bajar hasta el año 2001 donde se incrementaron en todas las regiones excepto la de muy alta marginación, situación que revirtió el escenario pasado. Así, en este año el mayor porcentaje de población subocupada se encontraba en la región con muy baja marginación (7.8%) y las más bajas en la región con la marginación más alta (5.3%). Al año pasado, aunque ya no se tienen los mismos niveles de subocupación que en 1998, estos se incrementaron respecto de años anteriores en las regiones de alta y muy alta marginación con el 7.03% y 7.08% de la población ocupada de la región (Ver gráfica 29).

Gráfica 29



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo

La tasa de ocupación parcial y desocupación, mide a la población desocupada más la parte de la población que labora menos de 15 horas a la semana. También es una medida que se acerca a la desocupación ya que toma en cuenta a la población que trabaja pocas horas a la semana. Esta parte de la población en 1995 representaba el 13.7% a nivel nacional y se redujo constantemente hasta 1999 manteniéndose por cuatro años más a una tasa por encima del 7%, año en que volvió a incrementarse y en 2008 llegó a 9.9% de la población ocupada.

Durante los últimos ocho años, el mayor porcentaje de población desocupada y parcialmente ocupada se encontró en la región con alto grado de marginación con el 10.7% y el menor porcentaje en la región con muy bajo grado de marginación con 3 puntos porcentuales menos. La región con muy alto grado de marginación mantuvo tasa decrecientes de ocupación parcial y desocupación hasta 2005, cuando creció a 9.2%. (Ver cuadro 19, Anexo)

Una vez que se tiene el panorama acerca del nivel de desempleo abierto y sus diferentes formas de expresión, tales como la ocupación parcial, la subocupación y la ocupación en el sector informal, se deben tener en cuenta las características de la ocupación existente. Si bien ya hemos revisado que hay indicadores que dan muestra de las condiciones del empleo generado en apartados anteriores, el INEGI calcula dentro de sus tasas alternativas por la vía del ingreso la Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación (TCCO). Esta tasa es de las más importantes porque tiene que ver con relaciones laborales en las cuales las horas trabajadas son elevadas y remuneradas con ingresos muy bajos, de ahí que se refiera a condiciones críticas. En esta tasa se contempla "a [la] proporción de la población ocupada que se encuentra trabajando menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, que trabajan más de 35 horas semanales con ingresos mensuales inferiores al salario mínimo, o que labora más de 48 horas semanales ganando menos de dos salarios mínimos"³¹

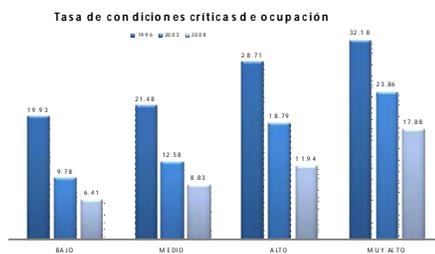
En México, producto de la crisis económica, el 25% de la población ocupada se encontraba laborando en condiciones críticas al segundo trimestre de 1995. Si bien, esta parte de la población ocupada ha disminuido constantemente hasta el año pasado donde el 10.6% de la población ocupada se encontraba en estas condiciones, es decir, se redujo más de la mitad respecto de 1995, la desigualdad de las condiciones laborales es muy dispareja entre regiones.

Mientras que el 32.1% de los trabajadores de la región con muy alto grado de marginación se encuentra en condiciones críticas de ocupación, el 13.9% laboran en estas condiciones en región con muy bajo grado de marginación en el segundo trimestre de 1996, es decir, más del doble de los de la población ocupada de la región con muy alta marginación trabaja en condiciones críticas que de población ocupada de la región

³¹ Según el Glosario de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

con muy baja marginación. El porcentaje de trabajadores en condiciones críticas de ocupación aumenta conforme aumenta la marginación de la región, en todos los años, así el 19.23% de los trabajadores laboraban en condiciones críticas en la región con baja, 21.48% en la de media y 28.7% en la de alta marginación al segundo trimestre de 1996. Para los siguientes años, el porcentaje de población en condiciones críticas de ocupación ha disminuido en todas las regiones y a 2008, la región con muy alta marginación tiene más del porcentaje que tenía la región con muy baja marginación en 1996 con el 17.8% de los trabajadores en esta condición, en contraparte con la región con muy baja marginación que tiene al 5.7% de la población ocupada en condiciones críticas de ocupación, es decir, 3 veces menos que la población en la región con muy alta marginación. Si bien el porcentaje de trabajadores en condiciones críticas ha disminuido, la desigualdad de trabajadores en estas condiciones ha aumentado entre regiones. (Ver gráfica 30)

Gráfica 30



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo

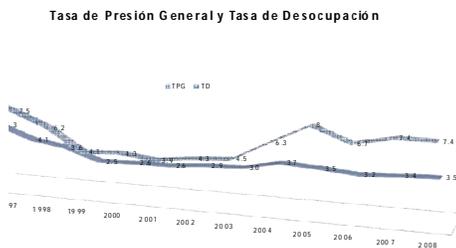
Ahora bien, se ha visto ya que el aumento en la oferta de fuerza de trabajo presiona a la baja los salarios y con ello el resto de los beneficios por trabajo según la teoría convencional, asimismo hemos revisado los indicadores de subocupación, ocupación parcial y de condiciones críticas de ocupación que hace necesaria la búsqueda constante de otro trabajo que mejore las condiciones de la población que se encuentra en alguna de estas situaciones. El INEGI calcula como uno de sus indicadores adicionales la Tasa de Presión General (TPG), que incluye además de los desocupados, a los ocupados que buscan otro trabajo ya sea para cambiarse de trabajo o para tener uno adicional respecto de la PEA, es decir, en este indicador se encuentra toda la población que ejerce presión para los trabajadores que ya se encuentran ocupados, ya

que mediante su búsqueda activa de trabajo -según la teoría convencional- presionan los salarios a la baja, además de que podría elevar el nivel de desempleo o no posibilitar su disminución.

A nivel nacional esta población representó el 11.5% de la PEA al segundo trimestre de 1995 y mantuvo durante ocho años una tendencia decreciente hasta 2001, cuando volvió a incrementarse hasta llegar al 8% en 2005. El año pasado esta población representó al segundo trimestre el 7.4% de la PEA del país. Estas cifras deben tomarse con precaución ya que no necesariamente indican que los desocupados hayan disminuido o que las condiciones de trabajo o subocupación hayan mejorado, también podría significar que parte de esta población se ha desalentado a buscar otro trabajo o ha desistido de buscar alguna ocupación. Por lo que sólo puede decirse que la presión general en el mercado de trabajo ha disminuido en años inmediatamente posteriores a la crisis de 1994 y que esta presión se ha incrementado desde 2001, aunque no a los niveles de presión que tuvo el mercado laboral en la época de crisis.

Podríamos decir, que la brecha que mantienen las tasas de desocupación y la tasa de presión general, es la población que por cualquier razón está insatisfecha con su trabajo y busca otro activamente, que mantiene los menores niveles de 1999 a 2003. Sin embargo, después de este año, se puede observar que el mercado de trabajo produce cada vez más trabajadores insatisfechos con su trabajo, alcanzando el 4.0% de la PEA en 2008. (Ver gráfica 31)

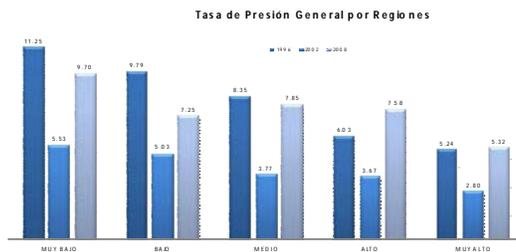
Gráfica 31



Fuente: Elaboración propia con base en la ENOE

Al igual que en el resto de los indicadores, la TPG es diferente entre regiones, en este caso la mayor presión en el mercado laboral se da en la región con muy bajo grado de marginación, descendiendo conforme aumenta el grado de marginación territorial, en este sentido, la región con muy bajo grado de marginación tiene una tasa de presión general de 11.25% en 1996, 9.79% la región con baja, 8.35% en la región con media, 6.03% alta y 5.24% muy alta marginación. En el segundo trimestre de 2008, la presión general en el mercado laboral en tres de las cinco regiones aumento, en 1.5% en la región con muy alta marginación, 2.54% en la de alta y 0.5% en la de media marginación, en contraparte, la presión para el mercado de trabajo en las regiones de alta y muy alta marginación disminuyó en 1.5% y 0.08% respectivamente. (Ver cuadro 21, Anexo)

Gráfica 32

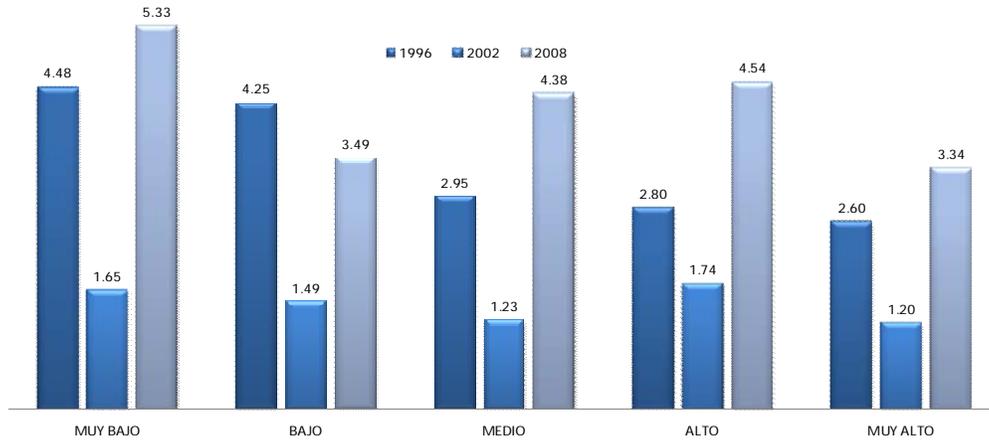


Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo

Asimismo, el mercado laboral de la región con muy baja marginación arroja el mayor porcentaje de trabajadores insatisfechos con su trabajo que en el segundo trimestre de 1996 representaban el 4.4% respecto de la PEA y la menor proporción de población ocupada insatisfecha se encuentra en la región con muy alta marginación con 2.6%. De igual forma, el porcentaje de insatisfechos se ha incrementado en todas las regiones desde 2001 alcanzando en el segundo trimestre de 2008 el 5.33% y 3.34% en la región de muy baja y muy alta marginación respectivamente. (Ver gráfica 33)

Gráfica 33

Porcentaje de población ocupada insatisfecha respecto de la PEA por regiones



Fuente: Elaboración propia con base en cuadro 22, anexo.

4. RECORRIDO HISTÓRICO DE LAS POLÍTICAS DEL ESTADO EN EL MERCADO LABORAL MEXICANO (1980-2008)

El fin común de las políticas públicas a favor del mercado laboral como potenciador del crecimiento económico, es reducir el nivel de desempleo, sin embargo los objetivos y las estrategias para llegar este fin son diferentes. Las políticas públicas del mercado de trabajo son diversas debido a que responden a los distintos tipos de desempleo: friccional, cíclico, estacional y estructural, que son causados por la información imperfecta y costosa, falta de ofertas de empleo, de personal capacitado que responda a los cambios tecnológicos y de mercado, recesiones económicas, entre otros factores.

El desempleo friccional se asocia a la falta de información de oferentes y demandantes de trabajo. El Estado ha implementado programas de vinculación como lo son ferias de empleo, publicaciones de gacetas con ofertas de trabajo, portales de empleo, es decir, acciones en las que se pretende encontrar a los oferentes y demandantes de empleo de forma rápida.

El desempleo estructural que se debe a las características particulares de la economía y por lo tanto es de largo plazo. Es causado por cuatro factores básicamente: a) la inadecuada calificación de la población, b) la distancia geográfica entre las vacantes de empleo y demandantes de los puestos de trabajo, c) discriminación de personas consideradas vulnerables en el ámbito laboral y d) insuficiencias en la demanda de trabajo. Las políticas que lo abaten son la capacitación y certificación para la población en edad de trabajar, programas de apoyo a mujeres, adultos mayores y personas con discapacidad, programas de movilidad laboral nacional e internacional.

El desempleo estacional, es decir, el que provoca el sector privado cuando deja de producir en determinadas épocas del año, es combatido mediante la creación de programas emergentes de empleo directo por el Estado en las temporadas en que se deja de emplear a la población.

Finalmente los programas y políticas asociadas al desempleo cíclico, es decir, el que se provoca cuando hay una recesión económica, son la creación directa de empleo, e incentivos a la inversión³² como programas, subsidios, subvenciones y tasas impositivas preferenciales.

³² Estos programas y políticas públicas no necesariamente surgen cuando hay una recesión económica, sin embargo tienen más presencia cuando la hay. El desempleo estructural y el cíclico se traslapan es por eso la coincidencia de estas políticas como solución a ambos tipos de desempleo.

En el conjunto de políticas de mercado de trabajo que se han puesto en funcionamiento en México, se encuentran las consideradas *activas*, es decir, las que tratan de aumentar la inserción laboral de los desempleados incidiendo en colectivos desfavorecidos, y *pasivas* las que proporcionan ingresos a los desempleados o trabajadores en situaciones especiales.³³ Adicionalmente, políticas normativas e institucionales que afectan a la creación o destrucción del empleo.

En el presente capítulo se pretende hacer una revisión de las políticas nacionales de combate expreso al desempleo que han surgido a lo largo del periodo de 1980 hasta nuestros días, y que responden a contextos económicos e históricos distintos que explican su surgimiento. Dicha revisión comienza en los objetivos nacionales que generan a las políticas de empleo y que son marcados por la ideología de los gobernantes. Posteriormente, se hace una clasificación de acuerdo a los distintos tipos de acciones de combate al desempleo, mostrando a lo largo del tiempo su evolución y modificaciones.

4.1 El empleo en la planeación sexenal

Cada inicio de sexenio se presenta el Plan Nacional de Desarrollo (PND) como parte del mandato constitucional del Artículo 26, en donde se plasman los objetivos y metas de la administración en turno. Es un documento importante ya que en él se ven reflejadas las prioridades nacionales, el reflejo de las necesidades de la sociedad, además de que es la base de los programas sectoriales, regionales e institucionales.

Con la crisis de la deuda en 1982, los niveles de la tasa de desempleo alcanzaron el 8%, así el PND 1983 - 1988 reafirmando los 10 puntos que contenía el Programa Inmediato de Reordenación Económica³⁴ - que

³³ Cuadrado Roura, "Política Económica: objetivos e instrumentos", ed. Mc Graw Hill, 2001, p. 141

³⁴ 1. Disminución de crecimiento del gasto público, 2. Protección al empleo mediante cuatro líneas primordiales de actuación: Creación de empleos en el medio rural, Creación de empleo en las zonas deprimidas de las principales áreas urbanas, Programa de empleo para pasantes, Programa de protección para la planta productiva, 3. Continuación de las obras en proceso, 4. Reforzamiento de las normas que aseguren disciplina adecuada, programación, eficiencia y escrupulosa honradez en la ejecución del gasto público autorizado, 5. Protección y estímulo a los programas de producción importación y distribución de alimentos básicos para la alimentación de pueblo, 6. Aumento de los ingresos públicos, 7. Canalización del crédito a las prioridades del desarrollo nacional, 8. Reivindicación del mercado cambiario bajo la autoridad y soberanía monetaria del Estado, 9. Reestructuración de la Administración Pública Federal y 10. Actuar bajo el principio de rectoría del Estado y dentro del régimen de economía mixta que consagra la Constitución General de la República.

surge como una estrategia para enfrentar la crisis económica, propone como prioridad la protección del empleo, la planta productiva y el consumo básico por medio del gasto público como mecanismo de intervención estatal por el lado de la oferta y la demanda.

Como medida de protección al empleo, el gobierno reorientaría el gasto a las actividades rurales, de comunicaciones y transportes, que son actividades que se caracterizan por el uso intensivo de mano de obra, en especial para la construcción de infraestructura social, como un programa emergente de creación de empleo en las zonas más marginadas, complementándolo con un programa de capacitación y alfabetización. Por el lado de la oferta, implementaría estímulos fiscales y subsidios a las actividades intensivas en empleo, priorizando las pequeñas y medianas industrias.

La acción estatal para la reactivación de la economía en el Plan juega un papel importante como motor de áreas estratégicas y como promotor de la industria nacional, pero también reconoce al sector privado en el régimen de economía mixta. Se crea así en abril de 1983 el Fondo Nacional de Solidaridad para Empleo y Desarrollo Social, que se constituyera con aportaciones de personas físicas y morales e instituciones para su administración y aplicación a programas de desarrollo social, capacitación y adiestramiento, obras de irrigación, vivienda, infraestructura urbana básica en zonas marginadas y para desastres naturales.

El PND 1995-2000, planteaba cinco objetivos fundamentales, que contemplaban la soberanía nacional, la ley y justicia para la solución de conflictos, democracia, oportunidades de superación y el crecimiento económico sostenido y vigoroso. Para la promoción del empleo en primer lugar, el plan incentivaría las condiciones que alimentan la demanda de empleo y en segundo lugar procuraría la elevación de la productividad. Las estrategias son la generación de nuevas fórmulas para el cálculo de las aportaciones de seguridad social, mayor capacitación mediante el Sistema Normalizado de Competencia Laboral, además de un análisis del entorno general de las condiciones del mercado laboral como las contrataciones, las normas de seguridad e higiene, la productividad, etc.

El Plan Nacional de Desarrollo elaborado por la administración de Vicente Fox que abarca los años de 2001 a 2006, contempla al empleo, pero no como un eje rector de la política. Las políticas en torno al mercado laboral de ésta planeación van encaminadas a la promoción de la igualdad en el empleo, los programas generadores de empleo, fomentar la actitud emprendedora, generar una nueva cultura laboral y un crecimiento sostenido creador de empleos.

En el objetivo 2 de la política económica, el cual se propone elevar y extender la competitividad del país, tiene como estrategias la formación de recursos humanos y una cultura empresarial, mediante la vinculación de cadenas productivas e iniciativas de financiamiento. Adicionalmente propone una reforma laboral que tienda a la flexibilización, capacitación y asistencia técnica. Para el presente sexenio el de Felipe

Calderón, el combate al desempleo forma parte importante de la planeación, enmarcado como segundo eje rector³⁵, que tiene como cuarto objetivo "Alcanzar un crecimiento económico sostenido y generar los empleos formales que permitan a todos los mexicanos especialmente a aquellos que viven en pobreza, tener un ingreso digno y mejorar su calidad de vida"³⁶. Para lo cual, se estableció como meta para el año 2012 generar 800,000 empleos formales al año.

Las estrategias a seguir para el cumplimiento del objetivo son la productividad, competitividad, fomento de la inversión y capacitación con miras a la mayor inserción de México en el entorno internacional. Para lo cual las acciones tienen que ver con la actividad macroeconómica, ya que se pretende hacer de México un país atractivo para invertir, es por eso que se prioriza el mantenimiento de las finanzas públicas sanas, la estabilidad macroeconómica, el respeto a la propiedad privada, adquisición de capital fijo, simplificación administrativa y tributaria, aumento del financiamiento, población capacitada, combate a la pobreza, promoción de la paz junto con el diálogo laboral además de consolidar un sistema nacional de pensiones con mayor cobertura.

Todos estos elementos tienen como finalidad crear las mejores condiciones económicas y sociales para hacer que en nuestro país se tengan el entorno propicio para la inversión directa, mediante apertura de empresas que generen empleos de carácter formal a la sociedad.

Tanto el objetivo de finanzas públicas sanas, como la creación de empleo de forma indirecta, son factores comunes en todas las estrategias de fomento al empleo en los planes sexenales. Por una parte, el déficit cero obliga a los gobiernos a limitar sus recursos a su nivel de recaudación, esto equipara a la figura del Estado con una empresa que no puede acceder a más dinero, desconociendo la capacidad del Estado de crearlo³⁷; y por otra parte, la creación de empleo de forma indirecta asume que el mercado de trabajo se comporta como los modelos de mercado de corte neoclásico, dándole al Estado el papel de regulador ante del desempleo friccional.

³⁵ Ejes: 1) Estado de derecho y seguridad, 2) Economía competitiva y generadora de empleos, 3) Igualdad de oportunidades, 4) Sustentabilidad ambiental y 5) Democracia efectiva y política responsable. Cabe destacar que los cinco ejes se consideran transversales porque ninguno es completamente independiente del otro, así se relacionan en los ámbitos económico, social, político y ambiental.

³⁶ Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, p. 25

³⁷ Ramírez Cedillo, Eduardo, "El gobierno como empleador de última instancia: Una alternativa de Programa Público de Empleo (PPE)", *Problemas de Desarrollo: Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 37, núm. 144, enero-marzo 2006, p. 171-191.

4.2 El programa sectorial de empleo

Los programas para el fomento del empleo tienen estrecha relación con el Plan Nacional de Desarrollo de cada sexenio, así como también con otros planes de carácter nacional³⁸ y se refieren a las estrategias y los objetivos específicos que seguirán los programas institucionales para el sector al que son dedicados.

El Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1984-1988 es parte de la estrategia para superar la crisis económica de 1982, surge en un contexto histórico diferente al actual, en el que el Estado es mayor empleador del país. El programa sectorial, basa sus estrategias en dos componentes fundamentales: Productividad y Capacitación de los cuales se derivarán todos los beneficios económicos, redistributivos, de inversión, etc. debido a que inciden en toda la actividad económica.

La capacitación y la productividad ayudarían a superar la crisis y a recuperar la capacidad de crecimiento, para lo cual, dividían las estrategias en dos subprogramas: Subprograma de Capacitación y Productividad de los Sectores Formal y Social y Subprograma de Capacitación y Productividad del Sector Público, las acciones llevadas a cabo fueron cursos de capacitación y alfabetización enfocados a cada sector (comercio, industria, servicios), expedición de constancias de habilidades, inspección de las condiciones de seguridad e higiene, y realización de estudios laborales, además de la revisión del reparto de utilidades basados en la productividad para lograr su incremento y una mejor redistribución del ingreso.

El siguiente programa sectorial en materia de empleo para el periodo 1991-1994 y que llevaría el mismo nombre que el anterior, continúa dándole un enfoque prioritario a la capacitación para acceder a la posibilidad de incremento en la capacidad productiva. El enfoque que tiene el programa sobre la capacitación es diferente al anterior, ya que orienta el concepto de capacitación en distintos niveles educativos, es decir, la capacitación no es una sola, si no que distingue capacitación básica, capacitación mediana o del nivel bachillerato y capacitación de las empresas. Los objetivos fueron orientados con esta idea y se reconoció el papel fundamental de la educación, por lo que las líneas de acción promovieron la educación para adultos, priorizaron no sólo las especialidades técnicas que hasta ese momento constituían el 75% de los cursos de capacitación, mientras que el restante 25% eran para actividades administrativas y secretariales, junto con carreras profesionales de nivel medio que proporcionaban los Centro de Estudios Tecnológicos (CETIS), el Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología (CECyT), el Centro de Bachillerato Tecnológico e Industrial (CBTIS) y el Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica (CONALEP), en especial para el sector salud e informático junto con cursos de capacitación especializados en matemáticas,

³⁸ Por ejemplo: La Iniciativa México 2025 o La Iniciativa México 2030

informática y estadística, todo esto con una vinculación intersectorial. Por otra parte, pretendía vigilar las condiciones de trabajo, así como el nivel salarial, y demás reglamentaciones.

Debido a la crisis económica a partir de diciembre de 1994, donde se redujeron severamente los niveles de empleo en 6.9%, incrementó la inflación a 28 puntos, aumentó el déficit en cuenta corriente a 7,496,245 miles de dólares en el último trimestre y se devaluó nuestra moneda a más de \$5 por dólar. Se planteaba el reto de la recuperación económica, haciendo necesario recuperar el nivel salarial, de empleo y de productividad.

Los sectores productivos (empresarios y trabajadores) firmaron el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSEE) el 3 de enero de 1995³⁹, en dicho acuerdo se pactó la contención salarial y de precios. El gobierno por su parte se comprometió a reducir su gasto, a fomentar las actividades con uso intensivo de mano de obra, programas de capacitación que fomentaran la competitividad, así como canalización de recursos para aumentar la infraestructura social. El 9 de marzo del mismo año se firma el Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (PARAUSEE) que en materia de empleo se proponía fortalecer los programas de salarios, defensa del trabajo y bienestar social, mediante la protección de la planta productiva.

Para octubre, se dispuso la Alianza para la Recuperación Económica y el empleo, que al igual que el AUSEE y el PARAUSEE, fue una concertación entre los sectores obrero, empresarial, campesino y el Gobierno Federal que por medio de estímulos fiscales a los empresarios, canalización del gasto del gobierno en el fomento a la inversión e infraestructura, apoyo al campo, descentralización de recursos federales, revisión salarial, aumento del crédito para las micro, pequeña y medianas empresas, lograrían la reactivación de la economía. Adicionalmente, se extendió el Programa Especial de Conservación de Caminos Rurales que tuvo el objetivo de generar 140 mil empleos temporales, simultáneamente se proponía incrementar en 27% los empleos que generaba el Programa de Empleo Temporal.

En este contexto es que se crea el programa sectorial del periodo presidencial de Zedillo que se denominaría Programa de Empleo, Capacitación y Defensa de los Derechos Laborales 1995 – 2000 acorde a las metas del PND del sexenio. El programa tiene tres objetivos: 1) Ampliar y mejorar las acciones de vinculación, 2) Ampliar y perfeccionar los sistemas de capacitación para que los trabajadores se inserten en el mercado laboral y mejoren su productividad, 3) Impulsar programas preventivos de seguridad e higiene en el trabajo,

³⁹ El AUSEE forma parte del Programa para la Recuperación Económica que también surge como consecuencia de la crisis económica de 1994 y tiene tres objetivos fundamentales: 1) Reducir el déficit en cuenta corriente a corto plazo, 2) Pronta recuperación económica y del empleo y 3) Reducir la inflación que se incrementó con la devaluación del peso.

4) Descentralización de los recursos y promover la concertación de los sectores productivos y 5) Modernizar los mecanismos de defensa de los derechos laborales. En general éste programa se enfocó en mejorar los servicios ya existentes, es decir, incrementar las actividades de vinculación y capacitación.

En congruencia con programas de sector precedentes, se planteaba la creación de un vínculo entre la educación y el trabajo mediante la participación conjunta de la Secretaría de Educación Pública (SEP) y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), que pretendía dar solución a la problemática de la capacitación anticuada de los trabajadores que no se adaptaban a la nueva forma de producir de las empresas, además de que se contaban con procesos reales de capacitación para el trabajo.

Fueron muchos los esfuerzos de generación de empleo que emprendió el gobierno desde 1994 para superar la crisis económica, y que requirió de la participación y acuerdo de los sectores productivos para mejorar las oportunidades de empleo como motor de la recuperación económica.

El Programa Nacional de Política Laboral 2001- 2006 que dio continuidad a algunas políticas del programa anterior en especial en el tema de productividad. De igual manera pretendió la generación de empleos formales mediante la profundización de los programas de capacitación de los trabajadores desempleados y en activo. Sin embargo sus objetivos⁴⁰ pretendieron cambios importantes en el mercado laboral por medio de una Reforma Laboral con miras a desregulación de mercado de trabajo.

El argumento era que la Ley Federal del Trabajo ya no es adecuada para el mercado laboral existente, por lo que hay que modificarla por medio de una Reforma Laboral en donde “ se buscará eliminar rigideces que inhiben el empleo, la inversión y la competitividad, así como reafirmar los derechos sociales de los trabajadores” (STPS: 66, 2001). Es decir, eliminar las rigideces en el contexto teórico planteado por la teoría neoclásica detallada en el primer capítulo de este trabajo.

La visión de política del Estado que planteó éste programa para el mercado laboral es diferente a la puesta en marcha de programas anteriores, es decir, tiene una fuerte ideología libertaria, en donde el aumento salarial no se logra con regulaciones⁴¹ sino con aumento de la productividad, y a ésta se llega por medio del cambio gradual en la cultura de los trabajadores, es decir, una Nueva Cultura Laboral.⁴²

⁴⁰ 1) Cultura laboral, 2) Reforma Legislativa Laboral, 3) Modernización de las Instituciones Laborales, 4) Modernización sindical y 5) Ámbito internacional.

⁴¹ La STPS en el Programa Nacional de Política Laboral 2001-2006, sostiene que los salarios mejores se logran con el aumento de la productividad y no *regateando* el salario contractual.

⁴² Este concepto se refiere a que las personas desarrollen su conocimiento, sean autosuficientes, puedan atender a las oportunidades de educación básica, media y superior

En este sentido, sostiene que “el empleo de calidad es un objetivo central, pero el gobierno no crea empleo, o sí lo creara se tendría que hacer crecer el aparato productivo público del Estado. Se tiene que crear empleo productivo en el país y quienes lo hacen son los inversionistas, son los empresarios, y al gobierno le corresponde crear las condiciones propicias”. (STPS: 46, 2001) Estas condiciones como se verá más adelante, consisten en fomento a la inversión privada con estímulos fiscales principalmente, desplazando las políticas de creación directa de empleo por parte del Estado, incluso temporalmente. Sin embargo, dio continuidad a programas de capacitación y vinculación que se venían implementando desde la década de los ochenta y algunos más recientes.

Finalmente, El Programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social 2007 – 2012 está fundamentado en el eje 2 del PND del presidente Calderón, que se propone generar empleos y aumentar la competitividad. El Programa sectorial tiene 10 objetivos: 1) fortalecer la conciliación y la impartición de justicia laboral, 2) Asegurar y fortalecer el pleno respeto a la autonomía y la libertad sindical, 3) promover y vigilar el cumplimiento de la normatividad laboral, 4) promover condiciones en el mercado laboral que incentiven la eficiente articulación entre la oferta y la demanda, así como la creación de empleos de calidad en el sector formal, 5) Impulsar el diálogo con los sectores productivos en materia de actualización del marco normativo del sector laboral; productividad y competitividad; trabajo digno y mejora del ingreso de los trabajadores, 6) Elaborar e instrumentar acciones para fortalecer la seguridad y salud en el trabajo, 7) Instrumentar estrategias para la atención integral de los Jornaleros agrícolas y sus familias, 8) Procurar la justicia laboral en defensa de los trabajadores de forma gratuita, expedita, honesta y cálida, 9) Promover la equidad y la inclusión laboral y 10) Facilitar el financiamiento de bienes y servicios de consumo para los trabajadores.

Como vemos, es un programa que retoma los objetivos de programas anteriores al del presidente Fox, con subprogramas de regulación, vinculación, capacitación, además de garantizar condiciones de seguridad e higiene, pero con el mismo enfoque de incentivos a la productividad mediante la creación de las condiciones propicias que hacen posible la creación de empleos por parte del sector privado, a excepción del objetivo 7 que pretende apoyar la creación directa del empleo por parte del Estado, logrando un ciclo completo anual de trabajo para la población que vive en zonas rurales.

4.3 Clasificación de la política pública para el empleo

Durante el periodo de estudio, la política pública encaminada a combatir el desempleo como última finalidad, de acuerdo a las características observadas del conjunto de acciones estatales en nuestro país, pueden clasificarse como:

Diagrama 3

Clasificación de la política pública de empleo en México



Sin embargo, no pueden verse completamente independientes, debido a que se interrelacionan en el marco de un gran programa que empieza con el Plan Nacional de Desarrollo, de ahí se crean los programas sectoriales, de los cuales surgen los programas institucionales o subprogramas, y demás política pública para el mismo fin. A su vez los programas sectoriales están regulados por las leyes en materia laboral y pueden regirse y ser apoyados por acuerdos con organismos internacionales.

4.3.1 Estímulos fiscales y exenciones

Durante este periodo, las empresas se han visto beneficiadas por el gobierno principalmente por medio de privilegios fiscales como parte de las políticas públicas para apoyar a la contratación de nuevas vacantes o al mantenimiento de los puestos de trabajo ya existentes, principalmente sectores estratégicos que en un principio eran los dedicados a la industria y que para la década de los 80's se extendieron a las actividades mineras.

Los estímulos fiscales se han establecido mediante acuerdos en los que se exime del pago de los impuestos que se eroguen para la remuneración al trabajo principalmente. Desde su implementación, han beneficiado a la pequeña y mediana empresa que generen nuevos empleos formales, es decir, que los nuevos empleados estén inscritos en la seguridad social.

Hasta 1995 los estímulos habían sido más simples, después de la crisis se vuelven más complejos y abundantes como parte importante de las políticas. En el Acuerdo para la Recuperación Económica (ARE) se plantean gran muestra de ellos, algunos pretendían ser de carácter temporal y otros permanentes con el objetivo de fomentar el empleo. Algunos de los estímulos planteados en el ARE fueron:

- Eliminar el impuesto al Activo a empresas con ingresos menores a 7 millones de nuevos pesos.
- Eximir del pago permanentemente del ISR a los trabajadores por ingresos derivados de préstamos a tasas preferenciales
- Incentivos fiscales en la Industria Automotriz y los sectores que le provean a ésta insumos y servicios para su producción.

Con una modalidad diferente, otro de los incentivos a la inversión privada es el Sistema de Apertura Rápida de Empresas creado en 2002, y tiene como antecedentes el Programa de desregulación y simplificación administrativa o el Acuerdo para la desregulación de la actividad empresarial desde mediados de la década de los 90's. Por medio del cual se flexibilizan los trámites para la apertura de 685 actividades y giros comerciales que se consideran de bajo riesgo social y que son susceptibles de ser desarrollados en forma de micro, pequeña o mediana empresa, que tienen el objetivo de crear empleos y mejorar la inversión. Con este sistema las empresas beneficiadas en actividades que abarcan sectores industriales y agropecuarios y de servicios comerciales, obtienen su permiso, trámites para contratación de personal, además de trámites para cursos de capacitación, entre otros, en cuestión de días.

4.3.2 Programas Institucionales

Los programas que emprende el Estado pueden catalogarse como institucionales, sectoriales o regionales. Los programas Institucionales contemplados son los que forman parte expresa de una estrategia de combate al desempleo y que además sean de carácter nacional, es decir, no están considerándose los programas que haya implementado alguna entidad federativa en particular para incidir en el mercado laboral, que sea adicional a un programa con cobertura nacional, tampoco están considerados otro tipo de programas que puedan incidir indirectamente en la creación de empleos, sin que entre sus objetivos no está el fomento al empleo.

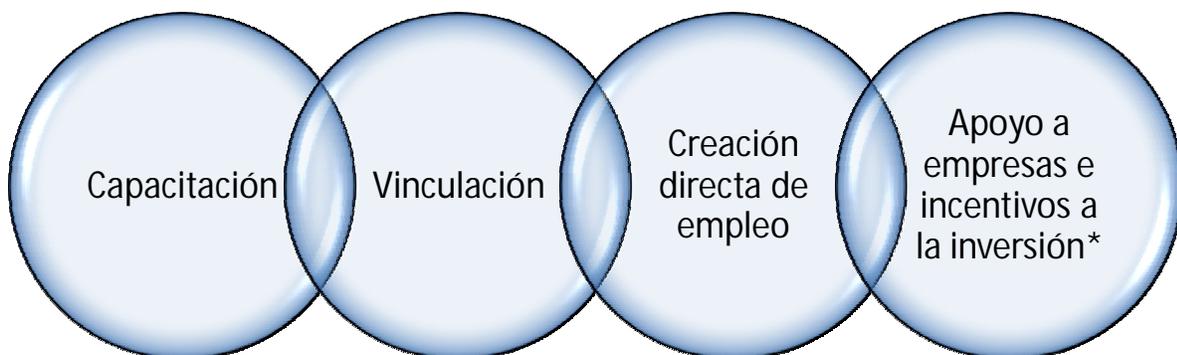
Los programas institucionales tienen estrecha relación con el programa sectorial debido a que llevan a cabo el diseño específico de los programas a realizar de acuerdo a los objetivos del programa sectorial.

Los programas institucionales forman parte de las políticas activas que el Estado mexicano ha implementado para influir en el mercado laboral, y han tenido auge a partir de la crisis económica de 1982, incrementándose también como estrategia de solución de la crisis de 1994.

Los programas sectoriales son muy diversos y podemos agruparlos de acuerdo a sus objetivos particulares y líneas de acción, pero que se interrelacionan entre sí, como un paquete completo de programas de combate a los distintos tipos de desempleo:

Diagrama 4

Clasificación de programas institucionales de empleo



* Estos programas son independientes de los incentivos fiscales al sector privado.

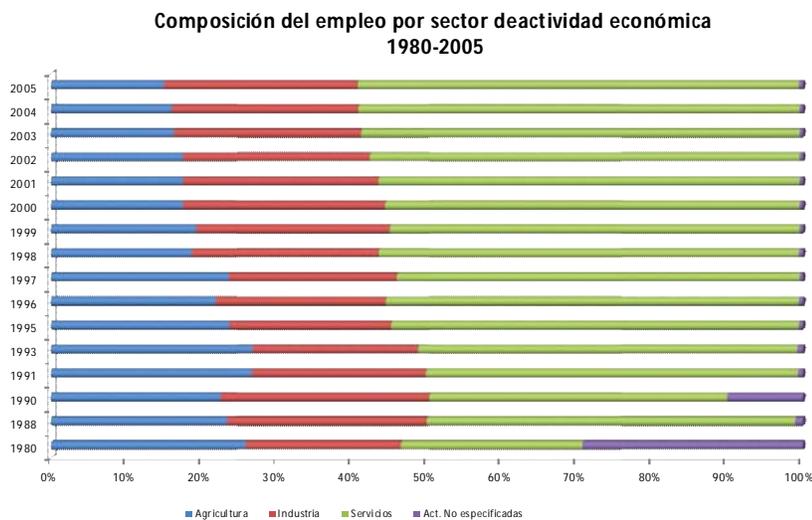
4.3.2.1 Programas de capacitación

La capacitación es un factor decisivo para la base productiva de un país. Es necesario contar con el personal calificado que vaya acorde a los cambios tecnológicos que hagan más eficiente y diversifiquen la producción en el contexto de un mundo competitivo y de apertura comercial casi ilimitada.

Las características del mercado de trabajo entonces, se ven modificadas por los cambios que surjan en el mercado de bienes y servicios, es decir, es un reflejo de éste. Desde 1980 a la fecha, la estructura productiva en México ha tenido modificaciones, así, a principios de esta década la población ocupada en el sector agrícola representaba el 26% de la población ocupada total, proporción poco mayor a la que representaba la población ocupada por el sector servicios (24.1%). Diez años después, es decir, a principios de la década de los 90's, el sector industrial ha ocupado más población (28%) respecto del sector servicios (22.90%) o agrícola (22%).

Para el año 2000 la composición de la estructura productiva había cambiado sustancialmente, más del 50% de la población ocupada se encontraba empleada en el sector servicios, quedando en segundo plano el sector industrial (27%) y aún más rezagado el sector agrícola (17%), esta misma tendencia prevalece actualmente (ver gráfica 34)

Gráfica 34



Fuente: Organización Internacional del Trabajo

La capacitación; de acuerdo al apartado III- Bis de la Ley Federal del Trabajo de 1970, esta a cargo de los patrones, sin embargo, por la vía de los hechos, la capacitación que realiza el sector privado es escasa, por lo que se hace necesaria que se apoye por el gobierno, mediante distintos programas coordinados por la STPS.

Así, con la idea de adaptarse al cambiante mercado laboral es que surgen en México los programas de capacitación y certificación de la misma.

El Programa de Becas a la Capacitación para el Trabajo (PROBECAT), surge en 1984 como un programa para adaptar a la población a los requerimientos del sector privado y persiste con éste nombre hasta 2002 fecha en que cambia a Sistema de Capacitación para el Trabajo (SICAT) y finalmente en 2005 que cambia de nombre a Bécate. El PROBECAT después de algunos años es apoyado por el Banco Mundial en el marco del Proyecto de Modernización de los Mercados Laborales (PMML)⁴³

Desde su creación, los objetivos del PROBECAT son los de facilitar a la población su inserción en el sector formal por medio de la capacitación para el trabajo, proporcionando al mercado la población capacitada para los requerimientos de producción. El apoyo proporcionado por el programa consta de instrucción, una beca económica equivalente a un salario mínimo, así como ayuda económica para transporte y los materiales necesarios para la capacitación.

La población objetivo son los hombres y mujeres de 16 años o más y hasta los 55, que les interese reinsertarse en el mercado laboral o que lo hagan por primera vez, pero que sus habilidades no sean las que requiere el mercado.

Surge con varias modalidades: mixta, escolarizada y para el autoempleo. La capacitación mixta se da en coordinación con las empresas del sector privado que requieran vacantes capacitados, así, el gobierno y la empresa financian al trabajador para que logre las competencias necesarias para el empleo. La modalidad escolarizada se proporciona cuando no hay vacantes disponibles en esos momento, pero se les ofrece adiestramiento como una opción y la de autoempleo es capacitación enfocada al sector servicios, es decir, las habilidades que se proporcionan al trabajador para que éste pueda insertarse en el sector de servicios.

En 2002 ya con el nombre de SICAT, el programa cambia en las modalidades de capacitación, que son la formación laboral en competencias que pretende aprovechar las experiencias laborales anteriores de los trabajadores para su adiestramiento, la capacitación a trabajadores en paro técnico, es decir, cuya empresa

⁴³ Es el primer proyecto con un enfoque laboral y de largo plazo que el BID apoya crediticiamente para un país de América Latina. El apoyo económico inicia en 1997 constando de tres fases, cada una de 3 años.

donde laboran esta temporalmente suspendida, y la formación laboral en la práctica que es la capacitación en pequeños talleres; aunque continúa con la modalidad de autoempleo. Adicionalmente lleva a cabo dos pruebas piloto, una que son los vales de capacitación y capacitación para profesionistas y técnicos. El tipo de apoyo económico no varía, sólo se adecua al salario mínimo vigente de acuerdo a la zona económica.

El Programa Bécate, ha entrado en vigor en 2002 como un subprograma del Programa de Apoyo al Empleo (PAE), que es un programa que ha agrupado a programas de distinto carácter al de capacitación, integrando también los de vinculación y otros.

Bécate ha dado continuidad a los programas de capacitación anteriores, y modalidades de SICAT, es decir, a) capacitación mixta, b) capacitación en la práctica laboral, c) capacitación productiva para el autoempleo, d) capacitación productiva, e) vales de capacitación.⁴⁴

Las diferencias básicas con SICAT son los montos y duración de los apoyos. Los apoyos económicos han aumentado de 1 a 1 ½ o 2 salarios mínimos, así como el apoyo para transporte.

A la par del PAE, El programa de Desarrollo Local, Microregiones, tiene un componente laboral que es conveniente destacar ya que entres sus programas contempla al ya mencionado Bécate. Agrupa distintos apoyos a zonas con rezago de alta y muy alta marginación, como de infraestructura social básica, alimentaria, etc., adicionalmente cuenta con subprogramas del PAE, como Movilidad Laboral Interna, Apoyo a migratorios, Fomento al Autoempleo y Bécate.

Cuatro años después de la creación del PROBECAT , surge el Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO) en 1988 , de igual forma financiado parcialmente por el Banco Mundial y es parte del Proyecto de Capacitación de Mano de Obra (PCMO), donde se une el Programa de Capacitación para Desempleados originado en 1984. El CIMO ofrece apoyo financiero (50 o 60%) y técnico para micro, pequeñas y medianas empresas la cuales quieran capacitar a su personal en activo, pero que no lo hayan hecho por los altos costos que ello representa. En 2002 el CIMO cambia de nombre al Programa de Apoyo a la Capacitación (PAC) como parte del Programa Multifase de Apoyo a la Capacitación y el Empleo (PACE), financiado en parte por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) teniendo los mismo fines.

El programa más reciente de capacitación es el de Capacitación a Distancia para Trabajadores (PROCADIST) implementado en este año, el cual proporciona capacitación en cinco áreas que son: formación directiva, formación general, formación técnica, alfabetización y formación para la vida. La capacitación que se proporciona es a distancia ya que se puede acceder a un Aula virtual vía Internet a cualquier hora y día, con una cobertura nacional y sin costo.

⁴⁴ Continúa siendo un programa piloto

Así como se han creado programas que generan la capacitación, se crearon los programas que la certifican, como el Programa de Modernización de la Educación Técnica y la Capacitación (PMETyC) en 1993, que dos años más tarde integraría al Sistema Normalizado de Competencia Laboral, además del de Certificación. El objetivo es el de acreditar formalmente la capacitación adquirida mediante el aprendizaje o la experiencia que proporciona la actividad laboral, así mismo se pretende crear en coordinación con la STPS, la SEP y el sector público, normas técnicas de competencia laboral.⁴⁵

El Observatorio Laboral (OLA) es un programa de reciente creación, que no se propone precisamente generar capacitación, sin embargo, proporciona información del mercado laboral que encamina a la población principalmente joven que está en el proceso de elección de perfil profesional a las actividades que están a la vanguardia, a nivel estatal y de forma periódica.

4.3.2.2 Programas de Vinculación

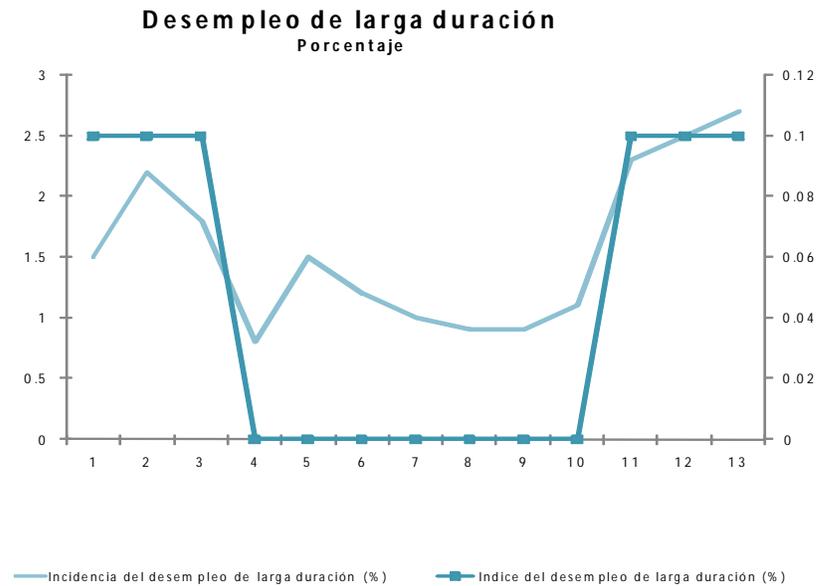
Una de las rigideces que presenta el mercado de trabajo es la información asimétrica y costosa, que provoca que oferentes y demandantes de empleo no se puedan encontrar en tiempos cortos dando por resultado el desempleo friccional.

El desempleo friccional puede convertirse en un problema cuando se prolonga o es de larga duración, ya que puede convertirse en estructural, además de que fomenta el empleo informal y las posibilidades de que los desempleados de larga duración encuentren otro trabajo disminuyen.

En México, la proporción de desempleados de larga duración con respecto a los desempleados totales se redujo después de la crisis de fines de 1994 presentando su punto más bajo en 1998, sin embargo, aunque se han reducido las incidencias del desempleo de larga duración tras el repunte de 1999, éstas han alcanzado en 2007 los niveles más altos de todo el periodo. Un comportamiento más estable pero drástico en su reducción, como en su aumento es la proporción de desempleados de larga duración con respecto de la fuerza de trabajo total, ya que de 1998 a 2004 el índice de desempleo de larga duración permaneció constante, pero en 2005 se disparó alcanzando niveles a los de 1995.

⁴⁵ Una norma técnica dice lo que una persona debe ser capaz de hacer, la forma en que puede juzgarse si lo hizo bien además de las condiciones en que una persona puede demostrar tener la aptitud.

Gráfica 35



Fuente: Organización Internacional del Trabajo

Como una medida para reducir éste tipo de desempleo, el Estado mexicano ha puesto en marcha programas de vinculación a partir de 1993 con el inicio de las ferias de empleo, los talleres para buscadores de empleo, así como el sistema de información del Servicio Nacional de Empleo.

Los programas han variado y se han aprovechado las nuevas tecnologías, con el fin de que las ofertas de empleo sean difundidas a la población desempleada en diversas zonas del país. Entre los programas de vinculación se pueden enlistar Chambatel o Servicio Nacional de Empleo por teléfono, Portal de Empleo o Chambanet, Periódicos de Ofertas de empleo, Kioscos de Información para la Consulta de Ofertas de Empleo, Centros de Intermediación Laboral (CIL), Bolsa de trabajo, Talleres para buscadores de empleo y Ferias de Empleo.

Aunque la finalidad de todos estos programas es la misma: la de encontrar a oferentes y demandantes de empleo de forma rápida; el mecanismo de operación es distinto. Chambatel, Chambanet, los Kioscos de Información y el Periódico de Ofertas de Empleo, muestran las vacantes disponibles de acuerdo al perfil que requieren las empresas, la diferencia entre estos programas es el medio por el cual las difunden, además de que Chambanet ofrece capacitación en línea y orientación. Chambatel proporciona las vacantes por teléfono, Chambanet por medio del acceso a Internet, los Kioscos de Información muestra las vacantes proporcionando el equipo físico con acceso a Internet y el Periódico de Ofertas de Empleo, es una edición impresa de las vacantes de acuerdo al perfil. Las ferias de empleo vinculan físicamente a oferentes y demandantes de empleo, convocándolos en un espacio designado para la actividad.

Los Centros de Intermediación Laboral y la Bolsa de trabajo, son mecanismos parecidos ya que ambos se encuentran en los SNE de las entidades, la Bolsa de trabajo proporciona orientación y asesoría personalizada de acuerdo al perfil del aspirante a ocupar un puesto de trabajo y los CIL cuentan con herramientas tecnológicas para la asesoría.

Los Talleres de Buscadores de Empleo, son un mecanismo diferente de vinculación ya que pretende preparar al desempleado o subempleado, mediante la asesoría en el proceso de la elaboración de su currículum vitae, entrevista, pruebas y toma de decisiones.

Otra modalidad de programa de vinculación se encuentra en el Sistema de Apoyo Económico a Buscadores de Empleo (SAEBE) que cambia de nombre al de Empleo Formal en 2005, la finalidad del programa es la de apoyar con una transferencia única a los desempleados mayores de 18 años que provengan del sector formal⁴⁶, el apoyo económico es para la búsqueda de empleo, es decir, para que el desempleado se comunique telefónicamente con los contactos de las vacantes ofertadas, además de que pueda transportarse y ayude al sustento familiar.

Como un mecanismo de vinculación laboral en el exterior, desde 1974 se implementa el Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales México – Canadá (PTAT) en donde México envía trabajadores que demandan empleadores en Canadá, los empleos que se ofrecen son en el sector primario y de carácter temporal⁴⁷. Los beneficiarios son trabajadores que no tengan interés de vivir en Canadá y de niveles educativos bajos, ya que no es necesario que sepan escribir y leer. Como apoyo al PTAT, el Sistema de Apoyos Económicos a la Movilidad Laboral al Exterior (SAEMLE) facilita recursos a los trabajadores que por primera vez se integran al programa además de ayuda a extender la cobertura a las entidades federativas.

Con la misma idea de movilidad pero en el interior del país, el gobierno implementó el Sistema de Apoyos Económicos a la Movilidad Laboral Interna (SAEMLI) que tiene dos modalidades de apoyo, a) Sector Agrícola y b) Sector Industrial y de Servicios. En las dos modalidades, se le brinda al desempleado mayor de 16 años que no encuentre empleo en su lugar de origen, información de oportunidades de empleo en otras zonas del país, además de apoyo económico para su traslado para llegar a la zona receptora como para regresar a la zona expulsora, además de capacitación en ambas zonas.

Repatriados trabajando es también un programa de vinculación laboral donde la población objetivo son los mexicanos que son regresados al territorio nacional por las autoridades estadounidenses, y tiene la finalidad de encontrar trabajo para el repatriado, siempre y cuando este desalentado, es decir, no tenga intenciones

⁴⁶ Se refiere a que en su último empleo hayan contado con Seguridad Social

⁴⁷ No mayor a 8 meses o 240 horas

migrar del país nuevamente. Al repatriado se le apoya económicamente para que vuelva a su lugar de origen y se le otorga información de vacantes en su estado o en algún otro, de modo que obtenga un empleo en su país, adicionalmente se le da apoyo económico para subsistencia y vale de hospedaje, durante un mes.

En atención especial a grupos vulnerables el Programa CHAMBAPAR, que cambia de nombre a Abriendo Espacios en 2005, cuyo objetivo es el de evaluar las capacidades de personas con alguna discapacidad física y adultos mayores para canalizarlo a vacantes a las cuales cubran el perfil.

4.3.2.3 Programas de creación directa de empleo

Son muy pocos los programas de creación directa de empleo por parte del Estado, ya que se considera distorsionador del mercado, al competir por los trabajadores con el sector privado, además de aumentar el déficit presupuestal, repercutir en el nivel general de precios y la dificultad de identificar las actividades ocupacionales objetivo de un Programa Público de Empleo (Ramírez, 2006:173).

Los programas de creación directa de empleo surgen en calidad de emergentes ante una recesión económica, para que al estilo keynesiano, ayuden a reactivar la economía por medio de la generación de ingresos a la población, haciendo fungir al Estado como empleador de última instancia, cuya temporalidad es menor a un año.

En México, tras la crisis de 1994, tal como lo había anunciado del AUSEE y el PARAUSEE, surgen programas con uso intensivo de mano de obra. Como el Programa Especial de Apoyo al Desarrollo Rural, que emplea mano de obra campesina para la conservación del agua y el suelo. Para 1995 se implemento también como emergente a la crisis, el Programa Especial de Empleo, que daba trabajo a la población rural de zonas marginadas para mejorar y rehabilitar infraestructura social básica. Junto con éste programa también se creó en el mismo año el Programa Emergente de Conservación de Caminos Rurales proporcionando también empleos formales.

El programa más reciente dentro de su tipo, es el Programa de Empleo Temporal (PET), surge en 1997 en coordinación con la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), la Secretaría de Agricultura, Ganadería Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) y Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (SEMARNAP). El programa tiene como objetivo complementar las fuentes de empleos en poblaciones rurales consideradas como zonas marginales, así cuando se contraiga la actividad productiva preponderante en la zona, el programa amortiguaría los ingresos de las familias que perdieron su trabajo con una contraprestación que será la participación de los beneficiados en la construcción, rehabilitación y mejoramiento de la infraestructura social.

El PET tiene la intención de ser complementario y no sustituto de la oferta de trabajo, ya que emplea a la población no calificada en actividades que no son del interés privado, además de ofrecer una remuneración menor correspondiente al 90% de lo que ofrece el sector privado.

4.3.2.4 Programas de apoyo a empresa e incentivos a la inversión privada

El Programa de Proyectos de Inversión Productiva (PIP) que cambia de nombre a Fomento al Autoempleo en 2005, tiene la finalidad de crear empleos mediante el asesoramiento técnico, de gestión y administrativo, además de la provisión de herramienta y maquinaria para la creación y constitución formal de proyectos productivos para grupos de desempleados o subempleados cuyos ingresos no sean mayores a cuatro salarios mínimos. Así, pretende financiar a las personas mayores de 16 años que no sean sujetos de créditos por parte del sistema financiero privado, en proyectos que tengan viabilidad y con que generen empleo. Como complemento al PIP, el Programa de Proyectos de Inversión Productiva Segunda Generación (PIP-2G) proporciona apoyo económico único por cada miembro del grupo, para consolidar empleos generados en el PIP. Los mismos objetivos y características permanecen en el subprograma de Apoyo al Empleo, sólo que ya no se encuentra en calidad de programa piloto como lo había iniciado el PIP.

Finalmente, el Programa de Primer Empleo, que inicia en marzo de 2007 y tiene por objetivo propiciar la generación de empleos permanentes además de formalizar empresas, está enfocado en el apoyo de trabajadores con poca experiencia y a los que no logren permanecer en un empleo más de 9 meses.

El apoyo se basa en un subsidio durante un año a la parte de la cuota de seguridad social que pagan los empleadores, y tiene tasas diferenciadas de acuerdo al salario del trabajador contratado, es decir, si el trabajador recibe de 1 a 10 salarios mínimos se subsidia con el 100%, si es más de 10 a 14 salarios mínimos el subsidio que le corresponde es del 60% de la cuota patronal, si es de 14 a 20 salarios mínimos, el subsidio es del 20% y finalmente si se le remunera con más de 20 y hasta 25 salarios mínimos se le subsidia con el 10% de la cuota de seguridad social. Este programa tiene la intención de ser de largo plazo, ya que como requisito para la empresa, el trabajador debe estar empleado en un periodo no menor a 15 meses.

4.3.3 Normatividad Laboral

Las reglamentaciones han jugado el más importante papel de intervención del Estado en el mercado laboral, ya que en ella se enmarcan derechos y obligaciones de las partes involucradas en un contrato laboral, que van desde el derecho al trabajo que tiene todo mexicano, la determinación de un salario base, las condiciones de higiene y seguridad en las que deben laborar los empleados, la seguridad social, los días de descanso, las normas referentes a la discriminación, la determinación de la jornada laboral, etc.

Las reglamentaciones han sido tema de debate teórico debido a que distorsionan o influyen en las decisiones de los agentes, han sido criticadas de no ser flexibles a los tiempos modernos provocando insuficiente inversión que genere empleos nuevos.⁴⁸

En México, el derecho laboral comienza en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en el título sexto "Del Trabajo y de la Previsión Social" con el artículo 123 que dicta: "toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto, se promoverán la creación de empleos y la organización social para el trabajo, conforme a la ley", sin embargo, de este mandato surge la Ley Federal del Trabajo (LFT) que es la más importante reglamentación en materia de empleo en nuestro país, publicada el 1ro de abril de 1970 y que actualmente ha tenido 24 reformas, de las cuales la mitad se realizaron en la misma década de su publicación, 10 en la siguiente década, una en los 90's y la última en el 2006. En dicha ley se contemplan todos los derechos y obligaciones de los trabajadores y los empleadores, así como las obligaciones que tiene el Estado en esta materia.

Aunque la LFT es la más importante, también existen reglamentaciones que abarcan diferentes dimensiones: Internacional, Federal y Local.⁴⁹

A nivel Internacional se pueden enunciar diversas reglamentaciones como el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte que se detallará más adelante, la Constitución de la Organización Internacional del Trabajo de la cual México forma parte, a su vez, diversos convenios de la misma organización en relación

⁴⁸ La normatividad y regulación se ha convertido en anticuada y engorrosa según el BID, "Merecen especial atención tres ámbitos específicos: las negociaciones colectivas, la seguridad y salubridad laboral y la capacitación preceptiva." (PMML:13,1998)

⁴⁹ Para consulta de información detallada, véase El Derecho Laboral en México, de la Secretaría de Gobernación en la siguiente dirección electrónica:
<http://www.ordenjuridico.gob.mx>

a derechos de niños, mujeres, trabajo industrial, etc. y el Memorándum de entendimiento entre los gobiernos de México y Canadá en torno al Programa de Trabajadores Agrícolas Mexicanos Temporales.

A nivel Federal se encuentran Leyes, Reglamentos, Estatutos, Decretos, Acuerdos, Normas Oficiales, Lineamientos, Reglas, Manual, Jurisprudencias y Tesis Aisladas. Entre las Leyes más importantes relacionadas al ámbito laboral, esta la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, Ley del Seguro Social, Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, entre otras.

A nivel local, las reglamentaciones abarcan especificaciones de la LFT principalmente de y se adecuan a las necesidades regulatorias de cada entidad federativa.

4.3.4 Asociación con Organismos Internacionales

México es miembro de una gran cantidad de organismos internacionales y ha celebrado todo tipo tratados internacionales con otros países. En materia laboral, nuestro país pertenece a la Organización Internacional del Trabajo, ha firmado acuerdos como el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN) . Sin embargo, otras organizaciones que no se dedican específicamente al tema laboral, han coordinado esfuerzos con México para crear más fuentes de empleo, éste es el caso de Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), Banco Mundial (BM), Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), Mecanismo de Cooperación Económica Asia - Pacífico (APEC), Organización de los Estados Americanos (OEA), Sin embargo, sólo se detallaran los más importantes.

4.3.4.2 Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN)

El ACLAN es un pacto complementario al Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) que se decretó en diciembre de 1993 y es el primer acuerdo internacional en materia laboral que celebran México, Canadá y Estados Unidos.

En el ACLAN “los socios comerciales de la región pretenden mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida, y proteger, fortalecer y hacer valer los derechos básicos de los trabajadores”⁵⁰, así como la cooperación para mejorar la productividad, mejorar y transparentar la legislación laboral y fuentes estadísticas en esta materia.

Principios laborales del ACLAN

1. Libertad de asociación y protección del derecho a organizarse.
2. Derecho a la negociación colectiva.
3. Derecho de huelga.
4. Prohibición del trabajo forzado.
5. Restricciones sobre el trabajo de menores.
6. Condiciones mínimas de trabajo.
7. Eliminación de la discriminación en el empleo.
8. Salario igual para hombres y mujeres.
9. Prevención de lesiones y enfermedades ocupacionales.
10. Indemnización en los casos de lesiones de trabajo o enfermedades ocupacionales.
11. Protección de los trabajadores migratorios.

4.3.4.2 México en la Organización Internacional del Trabajo (OIT)

México es miembro de la OIT desde 1931 y ha participado activamente en la organización por medio de ratificaciones⁵¹ a los convenios; adicionalmente ha sido miembro del Consejo de Administración por 13 periodos, y ha tenido la presidencia en 4 ocasiones.⁵²

⁵⁰ <http://www.naalc.org>

⁵¹ Una ratificación es un convenio que obliga al Estado que ratifica a acatar los procesos establecidos en dicho acuerdo además de los mecanismos de control y vigilancia.

La OIT clasifica los convenios en:

- Derechos humanos fundamentales
- Empleo
- Política Social
- Administración del trabajo
- Relaciones profesionales
- Condiciones de trabajo
- Seguridad social
- Trabajo de mujeres
- Trabajo de menores
- Trabajadores de edad
- Trabajadores migrantes
- Trabajadores indígenas
- Categorías especiales de trabajadores

Nuestro país ha ratificado un total de 69 convenios, de los cuales 67 se encuentran en vigor.⁵³ Dichos convenios, se distribuyen en 8 para los derechos humanos fundamentales, 3 para empleo, 3 de administración del trabajo, 21 de las condiciones de trabajo, 6 de seguridad social, 4 de trabajo de mujeres, 1 de trabajadores migrantes, 1 de trabajadores indígenas, 13 de categorías especiales y 7 para relaciones laborales, trabajo de menores y de personas de edad.

Así mismo, ha tenido un total de 8 denuncias en los convenios de Agencias retributivas de colocación en 1991, Protección contra los accidentes en 1982, Estadísticas de salarios y horas de trabajo en 1988, Prescripciones de seguridad en 1990, Sobre poblaciones indígenas y tribunales en 1990, Edad mínima en 1952, El trabajo nocturno de los menores en 1956 y la más reciente en 2002 por el convenio de Repatriación de la gente del mar.

⁵² STPS, México y la Organización Internacional del Trabajo, Sexta Edición 2002

⁵³ A septiembre de 2008

4.3.4.3 Proyecto de Modernización de los Mercados Laborales (PMML)

El Proyecto de Modernización de los Mercados Laborales (PMML) es el primer proyecto con un enfoque laboral y de largo plazo que el BID apoya crediticiamente para un país de América Latina e inicia en 1997.

El PMML recoge los programas existentes ya en México, y los toma como experiencias positivas para el diseño del programa, pero que no han tenido la cobertura necesaria para que logren los efectos que se requieren.

Agrupar cuatro subprogramas que pretenden dar solución a los problemas que detectó el BID en el mercado laboral mexicano⁵⁴:

- Mejoramiento de la Productividad en las micro, pequeñas y medianas empresas por medio del programa CIMO.
- Colocación laboral para desempleados (PROBECAT)
- Evaluación de políticas y Desarrollo Institucional.
- Modernización de las prácticas laborales.

Para el PMML se destinaron un total de 850 millones de dólares, de los cuáles el 53% provino del BID y el 47% del Nacional Financiera.

4.3.4.4 Programa Multifase de Apoyo a la Capacitación y al Empleo (PACE)

El PACE consta de tres fases, cada una de 3 años que dan inicio en 2002 con financiamiento parcial del BID. Inicia con tres objetivos, que son: 1) colocar trabajadores subempleados y desempleados, 2) asistencia en la capacitación laboral de corto plazo y 3) resolver problemas vinculados con diferencias de género y de grupos vulnerables. Actualmente está por finalizar la segunda fase, la cual tiene los mismo objetivos y que para dar inicio se tuvo que revisar los indicadores de avance de los objetivos de colocación, es decir, que las metas físicas se hayan cumplido en un 30%, además de que al finalizar la primera fase se tuviera el 50% de los recursos (1,800 millones de dólares) desembolsados y el 75% de los recursos estuvieran comprometidos.

⁵⁴ Los problemas que consideraron de carácter estructural para el diseño del PMML se refiere a las características obsoletas y engorrosas de las reglamentaciones laborales que limitan el crecimiento del sector privado, la baja productividad y capacitación y finalmente la falta de estudios y sistemas de información del mercado laboral.

Las actividades emprendidas por el PACE se proponían en, ampliar y mejorar las actividades ya emprendidas por programas anteriores, como la ampliación de los centros de vinculación como el Chambanet y el Observatorio laboral, mejorar la asistencia en capacitación, crear guarderías para madres trabajadoras, capacitar al personal de las oficinas estatales de empleo, adecuación de instalaciones, mejorar y automatizar los sistemas de información, becas y creación de bases de datos con información laboral.

5. CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo hemos visto que existen diferentes modelos económicos que explican el mecanismo de funcionamiento del mercado laboral, de igual forma hemos visto que el trabajo es una mercancía singular y su mercado no posee las características propiamente dichas de un mercado competitivo de factores. Por una parte el papel del Estado según la teoría económica keynesiana juega un papel protagónico en el mercado laboral, principalmente en periodos recesivos; y por otra parte, la teoría neoclásica subsume al Estado al papel de simple espectador, donde su mayor intervención es la de mejorar la información dentro del mercado.

El mercado de trabajo ha cambiado al ritmo que cambian los modos de producción y acumulación, en donde los avances tecnológicos juegan un papel fundamental en los requerimientos cualitativos y cuantitativos de la fuerza de trabajo. En el caso de nuestro país en un periodo corto hemos podido constatar a lo largo de este trabajo que el empleo en México se ha terciarizado, es decir, que el 55% de las actividades del sector privado se dedican tanto al comercio como a los servicios a empresas, hogares y personas, dichos servicios requieren cada vez menos trabajo humano para su desempeño, ocupando al último trimestre de 2008, 2.8% menos trabajadores en ambos sectores.

La población ha cambiado en proporciones de edades y en las cualidades de su oferta de trabajo. La tasa de crecimiento de la población crece a un ritmo cada vez menor, incrementándose cada vez más la representatividad de la población de mayor edad, lo cual repercutirá en un incremento promedio anual de la PEA de 1.28% para los próximos veinte años cuyo nivel educativo ha ido en aumento. En 1990 más del 45% de la población tenía primaria incompleta y a 2008 el 40% tiene secundaria completa, aumentando también la representatividad de la población con educación media superior. Adicionalmente vimos también que hemos tenido pérdida poblacional causada por la migración internacional, en especial, la que está en edad de trabajar y cuyo nivel educativo también ha ido e irá en aumento. En suma, la oferta laboral será de mejor calidad ya que contará con mayor experiencia y preparación, pero con baja productividad, lo cual plantea un gran reto para el tipo de ocupaciones que deben generarse en nuestro país.

Por otra parte, el contexto actual y de hace algunos años, muestra que las características de las empresas generadoras de empleo en nuestro país hacen que éstas sean muy vulnerables tanto al ciclo económico como al entorno económico internacional, y en consecuencia, el nivel de empleo también es muy vulnerable. Es decir, la creación de empleos está a cargo en un 85% por el sector privado y sólo el 15% por el Estado. El sector privado está constituido en poco más del 50% por microempresas que no sobreviven quizá más de allá de dos años, dedicadas principalmente al sector terciario y que sólo ofrecen prestaciones laborales,

contratación formal y acceso a instituciones de salud a poco más del 50% de sus trabajadores con remuneraciones 25% más bajas que las que se tenían en 1994.

Como resultado tenemos crecientes tasas de desocupación que se agudizan en periodos de crisis económica, además de trabajadores subocupados y en condiciones críticas, o personas insatisfechas con su trabajo y desalentadas en la búsqueda de algún empleo remunerado. Esto aumenta la presión general que ejercen los subocupados en el mercado laboral empeorando aún más las condiciones de trabajo. Asimismo, un creciente sector informal, que como se vio, no tienen la finalidad de crecer productivamente, simplemente obtener ingresos mínimos de sobrevivencia para las personas que ahí se encuentran, quienes además, no cuentan con ningún tipo de protección social.

Adicionalmente, también hemos podido ver que el panorama laboral del país es diferente entre regiones, que muestran realidades diferentes consecuencia de problemas particulares, que se reflejan finalmente en el nivel de bienestar o desarrollo de la población de cada región. Por un lado tenemos sólo 4 entidades que concentran al 18% de la población total de país, y que tienen los mejores niveles de bienestar que se pueden evidenciar en las remuneraciones más altas del país para la mayoría de los trabajadores de la región, mayor educación, menores pérdidas poblacionales por migración internacional, menores tasas de ocupación parcial, mayor número de trabajadores con prestaciones laborales, acceso a instituciones de salud y contratos escritos, pero; con las tasas más elevadas de desocupación, mayor volumen de trabajadores insatisfechos y con ello mayor presión general para su mercado laboral, las mayores tasas de subocupación desde hace 10 años y finalmente mayor carga inflacionaria en periodos de recesión. En contraste, tenemos 5 entidades que concentran al 20% de la población total del país con la mayor marginación, con el nivel educativo más bajo y el mayor volumen de migración internacional de población en edad de trabajar, además, el 23% de la población que se queda en la región obtiene ingresos de entre 1 y 2 salarios mínimos que se han visto permeados con 6 años en los que la región tuvo una carga inflacionaria más alta que en el resto de de las regiones, esto sin tomar en cuenta que entre 2002 y 2008 la inflación repercutió más a la población con ingresos bajos, afectando entonces a la mayoría de la población de esta región.

Aunque las condiciones de trabajo en la región han mejorado, aún continúa la mayoría de la población (58.4%) sin acceso a instituciones de salud por parte de su trabajo o con prestaciones laborales, además de presentar durante los últimos 10 años las tasas más altas de ocupación informal (29.7%), la mayor proporción de trabajadores desalentados, el mayor porcentaje de población trabajando en condiciones críticas (32.1%) y en los últimos 3 años, las mayores tasas de ocupación parcial. Pero, con las tasas más bajas de desempleo, que bien podrían explicarse con los fenómenos anteriores.

Las restantes tres regiones, tienen sin duda cierto grado de todos estos problemas, sin embargo, las regiones de baja y media marginación tienden a tener problemas muy similares a los de la región con muy baja marginación, y por el contrario la región con alta marginación presenta problemas similares a los de la región con muy alta marginación.

Pareciera ser que los problemas de las regiones más desarrolladas son la inflación y el desempleo, y por el contrario, los grandes males de las regiones menos desarrolladas son la migración, la informalidad, las condiciones críticas de trabajo y las subocupación. Además pareciera ser que hay una corresponsabilidad entre el grado de marginación de la región y el nivel de precarización de su mercado laboral.

A lo largo de este trabajo también hemos podido ver que la solución a los diversos problemas regionales en materia laboral por parte del Estado se da en un sentido único. Tenemos por un lado leyes e instituciones que protegen el empleo, acuerdos internacionales, estímulos fiscales a empresas y programas que trata de paliar tanto las fricciones del mercado como remediarlo directamente, todo esto enmarcado en políticas activas y pasivas. Asimismo hemos visto que el tema del empleo toma cierto grado de importancia de acuerdo al ciclo político, es decir, que la política laboral toma cierta relevancia de acuerdo al papel que juega el empleo en la planeación sexenal pero sigue siendo la misma, es decir, se ha convertido en una política de Estado.

El empleo es el tema más importante en la agenda gubernamental en periodos de crisis, donde surgen acuerdos entre los sectores productivos que incluyen la contención salarial y programas emergentes de infraestructura para emplear la mayor cantidad de mano de obra, haciendo que el empleo se convierta en condición necesaria de la reactivación económica, es decir, en tiempos de crisis la teoría keynesiana sigue estando presente irremediamente. En este sentido la política sectorial de empleo en nuestro país, tiene como objetivo crear el entorno laboral propicio para que nuevas empresas surjan, proporcionando la población con las capacidades necesarias que requiere el mercado, según la percepción de los diseñadores de políticas, así como lograr un ajuste rápido y sin costo, entre los factores de oferta y demanda del mercado laboral. En muy poca medida la política laboral ha tenido la intención de crear directamente los empleos, siendo el Estado empleador de última instancia únicamente en periodos de crisis.

Es por ello que los componentes más importantes de los programas sectoriales son los programas de vinculación y capacitación con un alto componente regulatorio y de incentivos a empresas, lo cual nos permitió clasificar la política laboral en cuatro distintos tipos de incidencia del Estado en el mercado laboral en nuestro país, que son: los estímulos fiscales y subsidios, normatividad laboral, asociaciones internacionales y programas institucionales, donde éstos últimos a su vez se distinguen en programas de capacitación, vinculación, creación directa de empleos y apoyos a las empresas.

Todas estas políticas y programas, como vimos, tienen la intención de combatir los distintos tipos de desempleo y propiciar la creación de oportunidades de ocupación, es decir, que en la mayoría de los casos, el combate al desempleo es de forma indirecta, o sea, consecuencia de la eficiencia de otros mercados distintos al laboral.

Los programas de capacitación cuyo intento es proporcionar al mercado la mejor calidad posible de trabajadores en cuanto a sus capacidades, ha tenido varias modificaciones. En sus inicios, era un programa alfabetizador, además estaba dividido en capacitación para el sector público y capacitación para el sector privado, debido a que el Estado era el mayor empleador en ese momento. Posteriormente la capacitación tomó otro enfoque, en el que cobra relevancia la certificación de dichas capacidades adquiridas y cuyo nivel, había incrementado, impartándose capacitación en habilidades modernas como la informática cuya finalidad era la de desechar la capacitación anticuada para el mercado. Adicionalmente, como observamos a lo largo de este trabajo, que recientemente los programas de capacitación tienen un componente de autoempleo, lo cual fomenta las actividades por cuenta propia y son apoyados por organismos internacionales. Sin embargo, los cursos de capacitación impartidos en los programas se han quedado a niveles técnicos y enfocados cada vez más a oficios que propicien el autoempleo y a la simple supervivencia de los capacitados. En este sentido, mientras no se generen empleos, los programas de vinculación y capacitación no tendrán efecto, ya que en el mejor de los casos, si se provee a la población capacitada para el mercado, esta se trataría de vincularla con empleos que no existen.

En ese sentido se hace cada vez más necesaria una reestructuración del aparato productivo de nuestro país para que las políticas hasta hoy existentes tengan el efecto para el cual fueron diseñadas. Se requiere de industrias cada vez más especializadas, tanto como se prevé que se prepare cualitativamente la población, esto avanzaría en el rezago que tiene nuestro país con respecto al resto del mundo, en la generación de valor agregado y los trabajadores encontrarían empleos que los incentive a capacitarse cada vez más, lo cual elevaría los salarios y con ello un incentivo a la producción. Es por eso que se debe reformular la participación del Estado en el mercado de trabajo mexicano, para que la encomienda de la generación de empleos no se relegue al sector privado, debido a las características propias de las empresas de nuestro país (micro y pequeñas en su mayoría, dedicadas a la subsistencia) no tienen la capacidad de aumentar las oportunidades de empleo para la población, además de requerir menos capacidades de su fuerza de trabajo, mientras ésta ofrece con el tiempo cada vez más preparación.

6. FUENTES BIBLIOGRÁFICAS YELECTRÓNICAS

- Alianza para la Recuperación Económica, Archivo General, Presidencia de Ernesto Zedillo Ponce de León <http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/are.html>
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, Sumario de Reformas a las Leyes Federales Vigentes, actualizado al 04-09-2008
- CONAPO, La situación demográfica en México, 1999, julio 1999, 231 p
- CONAPO, Migración México-EU: Panorama Regional y Estatal,
- Cuadrado Roura, Política Económica: objetivos e instrumentos, Ed. Mc. Graw Hill 2001, 539 p.
- Dussel Peters, Enrique, Características de las actividades generadoras de empleo en la economía mexicana (1988-2000), Investigación Económica, Vol. LXIII: 243, enero-marzo de 2003, pp. 123-154.
- Hernández Laos Enrique y Llamas Huitrón, Mercado laboral y capacitación. Un análisis regional para México, UAM – Plaza y Valdez Editores 2006, 398p
- Hernández Laos Enrique, Garro Bordonaro Nora y Llamas Huitrón Ignacio, Productividad y mercado de trabajo en México, UAM Plaza y Valdez Editores, Primera edición 2000, 267p.
- HIDALGO, Juan Carlos, El mercado de trabajo: teorías económicas, plan de convertibilidad y opción de desarrollo, Universidad Nacional del Litoral , 1999, 221p
- INEGI, EL ABC de los indicadores de productividad, 1995, 61p
- INEGI, Guía de conceptos, uso e interpretación de la Estadística Laboral en México, 2002, 85p
- Informe final de la evaluación de consistencia y resultados del programa de apoyo al empleo (PAE), UAM-Xochimilco, marzo 2008
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Síntesis Metodológica de la Encuesta Nacional de Empleo, Julio de 2003, 31p.
- KEYNES, Maynard John, Teoría General de la Ocupación, el interés y el dinero, México, Fondo de Cultura Económica, 2003, p. 392
- LECHNER, Norbert (coordinador), Reforma del Estado y Coordinación Social, Plaza y Valdés- UNAM 1999, 210p.

- Loría Eduardo y Escalante Roberto (Coordinadores) , El empleo hoy en México y el mundo, UNAM, Primera edición 1999, 274p
- MARX, Carlos, (1946) El Capital. Crítica de la Económica Política, México, FCE, Vol. 1
- MC. CONNELL, Cambell, Economía Laboral, Mc. Graw Hill, 6ta edición 2003, 649 p
- McConnell Brue, Economía Laboral, Ed. Mc Graw Hill, Sexta edición adaptada,649 p
- Memoria de los trabajos 1995-1997, Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.
<http://www.conasami.gob.mx/archivos/MEMORIAS/MEMORIA%2095-97/MEMORIA%2095-97.pdf>
- NEFFA, Julio César (Director), Teorías económicas sobre el mercado de trabajo: 1.Marxistas y Keynesianos, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2006, p. 188
- Negrete Prieto, Rodrigo, ¿Por qué han sido bajas las tasas de desempleo abierto en México?: una guía básica ilustrada, en Notas: Revista de Información y análisis núm. 14 y 15, 2001, 15-30p.
- Negrete Prieto, Rodrigo, "¿Por qué han sido bajas las tasas de desempleo abierto en México?: una guía básica ilustrada", Notas. Revista de Información y análisis, 14 y 15, 2001, ¿?-¿?p
- Negrete, Prieto Rodrigo, ¿Por qué han sido bajas las tasas de desempleo abierto en México?: Una guía básica ilustrada en Notas. Revista de Información y análisis, núm. 14 y 15, 2001.
- Novelo Federico, Teoría Económica Keynesiana, UAM-Xochimilco, 1987, 158p.
- OIT, Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, 15ª. Reunión, Ginebra, 1993. Ginebra, 1993, 17p
- ORDAZ, Díaz Juan Luis, The economic returns to education in Mexico, a comparison between urban and rural areas, CEPAL review 96, December 2008, p. 265 - 282

- PIMIENTA Lastra Rodrigo, Análisis demográfico de la migración interna en México: 1930-1990, UAM-Xochimilco, Plaza y Valdez editores, Primera edición 2002, 303 p
- PREBISH, Raúl, Introducción a Keynes, México, Fondo de Cultura Económica, 1951, p.139
- Ramírez, Cedillo Eduardo, El gobierno como empleador de última instancia: Una alternativa de Programa Pública de Empleo (PPE), Problemas del Desarrollo: Revista Latinoamericana de Economía, Vol. 34, núm. 144, enero-marzo 2006, p. 171-191
- RICARDO, David, Principios de Economía Política y Tributación, FCE, 1985,
- Roncaglia Alessandro, Tasa de desempleo y tasas de empleo: ¿categorías estadísticas o construcciones teóricas?, Investigación Económica, Vol. LXV, 257, julio-septiembre, 2006, pp. 45-61.
- Ruesga, M. Santos (director), Economía del trabajo y la política laboral, Ed. Pirámide, 2002, 314p.
- Samaniego, Norma, "Las Políticas de mercado de trabajo en México y su evaluación", Cepal-Naciones Unidas, Serie Macroeconomía del desarrollo, vol.18, Santiago, Chile, diciembre 2002
- Secretaría de Gobernación , El derecho Laboral en México, Primera Edición 2007
- SEDESOL, Medición de la pobreza en México: variantes metodológicas y estimación preliminar, Serie: Documentos de Investigación 1, julio 2002, 116 p
- STPS, México y la Organización Internacional del Trabajo, Sexta Edición 2002, 448p
- Thirlwall P., Anthony, La relevancia actual de Keynes: el desempleo en los países ricos y pobres, Investigación Económica, Vol. LXVI, 262, octubre-diciembre, 2007, pp. 15-58.
- TOLEDO, Enrique de la Garza (coordinador), Tratado latinoamericano de sociología del trabajo, CM, FLACSO, UAM, FCE, 2002, 150 p.

- <http://www.conapo.gob.mx>
- Sistema para la consulta de indicadores estratégicos Infolaboral
- <http://www.inegi.gob.mx>
- ACLAN <http://www.naalc.org>

ANEXO ESTADÍSTICO

Diagrama 1

Comparativo índices de calidad de vida de la población

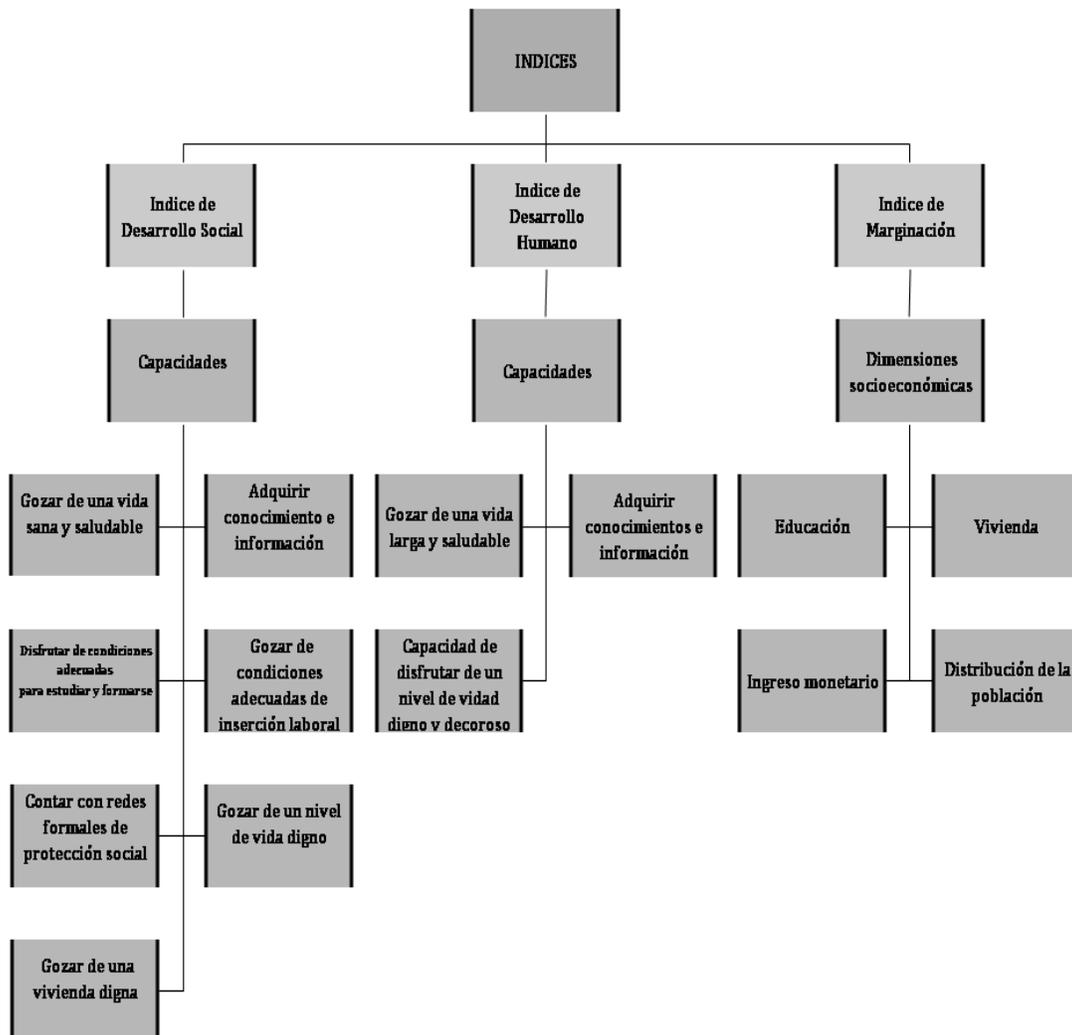
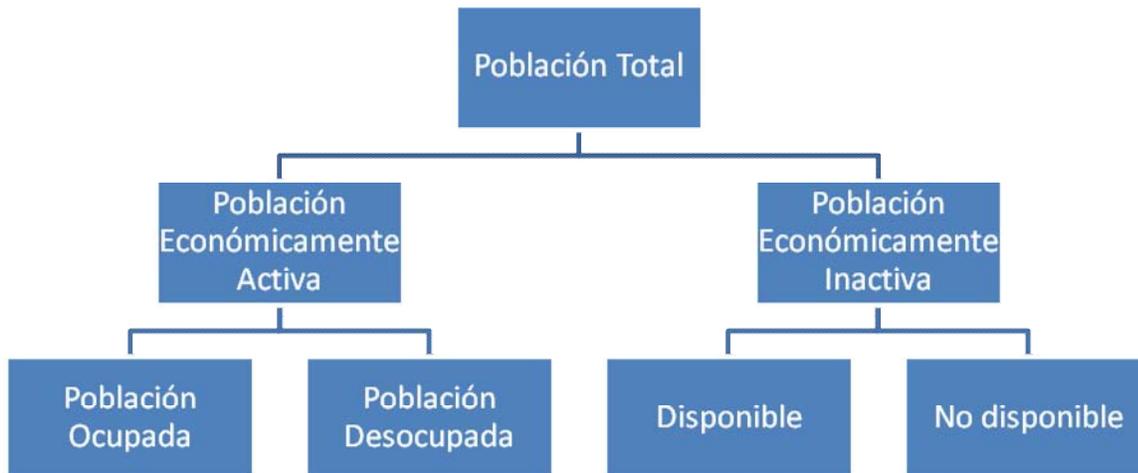


Diagrama 2
Estructura económica de la población



Fuente: Elaboración propia con base en definiciones económicas de la población de la ENOE

Cuadro 1

Resultados descendentes por entidad federativa de los tres índices de nivel de vida de la población del año 2000.

Índice de Desarrollo Social	Índice de Desarrollo Humano	Índice de Marginación			
Distrito Federal	0.80	Distrito Federal	0.87	Chiapas	2.25
Nuevo León	0.78	Nuevo León	0.84	Guerrero	2.12
Coahuila	0.77	Coahuila	0.83	Oaxaca	2.08
Baja California	0.76	Baja California	0.82	Veracruz	1.28
Baja California Sur	0.75	Aguascalientes	0.82	Hidalgo	0.88
Aguascalientes	0.75	Quintana Roo	0.82	San Luis Potosí	0.72
Chihuahua	0.74	Chihuahua	0.82	Puebla	0.72
Sonora	0.74	Sonora	0.82	Campeche	0.70
Tamaulipas	0.74	Baja California Sur	0.82	Tabasco	0.66
Jalisco	0.73	Campeche	0.82	Michoacán	0.45
Colima	0.72	Colima	0.81	Yucatán	0.38
Estado de México	0.72	Tamaulipas	0.80	Zacatecas	0.30
Sinaloa	0.71	Querétaro	0.80	Guanajuato	0.08
Morelos	0.70	Jalisco	0.80	Nayarit	0.06
Durango	0.70	Durango	0.79	Sinaloa	-0.10
Nayarit	0.70	Estado de México	0.79	Querétaro	-0.11
Querétaro	0.70	Morelos	0.79	Durango	-0.11
Quintana Roo	0.69	Sinaloa	0.78	Tlaxcala	-0.19
Zacatecas	0.68	Yucatán	0.77	Morelos	-0.36
Guanajuato	0.68	Nayarit	0.77	Quintana Roo	-0.36
Tlaxcala	0.67	San Luis Potosí	0.77	Estado de México	-0.61
Yucatán	0.65	Tabasco	0.77	Colima	-0.69
Michoacán	0.65	Tlaxcala	0.76	Tamaulipas	-0.69
San Luis Potosí	0.64	Guanajuato	0.76	Sonora	-0.76
Campeche	0.64	Puebla	0.76	Jalisco	-0.76
Hidalgo	0.64	Zacatecas	0.75	Chihuahua	-0.78
Puebla	0.61	Michoacán	0.75	Baja California Sur	-0.80
Veracruz	0.60	Hidalgo	0.75	Aguascalientes	-0.97
Guerrero	0.56	Veracruz	0.74	Coahuila	-1.20
Oaxaca	0.53	Guerrero	0.72	Baja California	-1.27
Chiapas	0.53	Oaxaca	0.71	Nuevo León	-1.39
Tabasco*		Chiapas	0.69	Distrito Federal	-1.53

* No se presenta resultado para Tabasco

Fuente: Elaboración propia con base en CONAPO

Cuadro 2

Participación porcentual de la Población Económica Activa respecto de la población total
(2005- 2030)

	2005	2010	2015	2020	2025	2030
Total	52.63	51.68	52.51	53.19	53.51	53.43
Aguascalientes	56.86	55.64	56.38	57.01	57.32	57.16
Baja California	71.50	72.22	72.74	72.44	72.20	71.42
Baja California Sur	71.15	72.29	72.49	71.24	69.85	68.10
Campeche	60.89	56.98	57.36	57.82	57.75	57.23
Chiapas	49.24	51.62	52.68	53.25	53.57	53.66
Chihuahua	53.35	52.09	52.70	53.52	54.05	54.06
Coahuila	51.08	52.02	53.28	53.94	54.36	54.27
Colima	60.65	59.03	59.96	60.20	59.86	59.12
Distrito Federal	49.88	48.79	49.48	49.65	49.36	48.52
Durango	42.66	45.44	47.30	48.28	48.84	48.97
Edo.de México	59.28	57.18	57.35	57.56	57.43	56.92
Guanajuato	47.53	47.40	48.24	49.03	49.37	49.34
Guerrero	43.81	42.17	42.69	43.63	44.26	44.58
Hidalgo	51.13	49.42	49.89	50.36	50.44	50.21
Jalisco	55.81	53.94	54.53	54.82	54.77	54.46
Michoacán	45.17	42.45	42.92	43.58	43.94	44.03
Morelos	56.36	52.02	52.23	52.94	53.06	52.68
Nayarit	50.30	48.89	49.74	50.50	50.83	50.80
Nuevo León	60.51	57.87	58.04	58.24	58.24	57.79
Oaxaca	46.60	43.88	44.52	45.26	45.66	45.79
Puebla	53.54	52.41	53.26	53.63	53.74	53.64
Querétaro	61.97	60.22	61.05	61.48	61.30	60.60
Quintana Roo	46.94	45.64	47.74	81.67	79.11	76.54
San Luis Potosí	48.03	47.43	48.33	48.95	49.25	49.27
Sinaloa	53.20	49.74	49.82	50.27	50.27	50.01
Sonora	55.02	53.41	53.77	54.26	54.49	54.30
Tabasco	49.30	48.73	49.02	49.88	50.22	50.05
Tamaulipas	58.05	56.37	57.04	57.46	57.53	57.11
Tlaxcala	55.58	54.87	55.48	55.93	56.10	55.90
Veracruz	43.38	44.88	45.96	46.73	47.14	47.13
Yucatán	59.38	57.46	58.54	59.10	59.25	58.94
Zacatecas	41.22	42.58	43.73	44.60	45.04	45.24

Fuente: Elaboración propia con estimaciones del CONAPO

Cuadro 3

Tasas netas de migración interestatal de regiones por grado de marginación

	MUY BAJO	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
1990	-0.65	0.66	0.37	-0.11	-0.40
1991	-0.59	0.63	0.36	-0.11	-0.42
1992	-0.54	0.59	0.36	-0.11	-0.43
1993	-0.49	0.56	0.36	-0.10	-0.44
1994	-0.43	0.53	0.36	-0.10	-0.46
1995	-0.38	0.50	0.36	-0.10	-0.47
1996	-0.34	0.47	0.36	-0.09	-0.48
1997	-0.29	0.44	0.35	-0.09	-0.49
1998	-0.27	0.39	0.33	-0.07	-0.44
1999	-0.26	0.34	0.31	-0.06	-0.39
2000	-0.25	0.30	0.29	-0.04	-0.34
2001	-0.24	0.25	0.27	-0.03	-0.29
2002	-0.24	0.21	0.25	-0.02	-0.24
2003	-0.23	0.17	0.24	0.00	-0.20
2004	-0.22	0.13	0.22	0.01	-0.16
2005	-0.22	0.09	0.22	0.02	-0.12
2006	-0.21	0.08	0.22	0.02	-0.12
2007	-0.21	0.08	0.22	0.03	-0.12
2008	-0.20	0.08	0.22	0.03	-0.12
2009	-0.20	0.07	0.21	0.03	-0.11
2010	-0.20	0.07	0.21	0.03	-0.11
2011	-0.19	0.06	0.21	0.03	-0.11
2012	-0.19	0.06	0.21	0.03	-0.11
2013	-0.19	0.06	0.20	0.03	-0.11
2014	-0.19	0.06	0.20	0.04	-0.10
2015	-0.18	0.05	0.20	0.04	-0.10
2016	-0.18	0.05	0.19	0.04	-0.10
2017	-0.18	0.05	0.19	0.04	-0.10
2018	-0.18	0.04	0.19	0.04	-0.09
2019	-0.18	0.04	0.18	0.04	-0.09
2020	-0.18	0.04	0.18	0.05	-0.08
2021	-0.18	0.03	0.18	0.05	-0.08
2022	-0.17	0.03	0.18	0.05	-0.08
2023	-0.17	0.03	0.18	0.05	-0.07
2024	-0.17	0.02	0.17	0.05	-0.07
2025	-0.17	0.02	0.17	0.05	-0.07
2026	-0.17	0.02	0.17	0.06	-0.06
2027	-0.17	0.02	0.16	0.06	-0.06
2028	-0.17	0.01	0.16	0.06	-0.06
2029	-0.17	0.01	0.16	0.06	-0.05
2030	-0.16	0.01	0.16	0.06	-0.05

Fuente: Elaboración propia con base en CONAPO

Cuadro 4

Estructura porcentual de la población total por clasificación por zonas de marginación

	MUY BAJO	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
1990	18.0	28.0	9.0	24.0	21.0
1991	18.0	29.0	9.0	24.0	21.0
1992	18.0	29.0	9.0	24.0	21.0
1993	18.0	29.0	9.0	24.0	21.0
1994	18.0	29.0	9.0	24.0	21.0
1995	18.0	29.0	9.0	24.0	21.0
1996	18.0	29.0	9.0	23.0	21.0
1997	18.0	29.0	9.0	23.0	21.0
1998	18.0	30.0	9.0	23.0	20.0
1999	18.0	30.0	9.0	23.0	20.0
2000	18.0	30.0	9.0	23.0	20.0
2001	18.0	30.0	9.0	23.0	20.0
2002	18.0	30.0	9.0	23.0	20.0
2003	18.0	30.0	9.0	23.0	20.0
2004	18.0	30.0	9.0	23.0	20.0
2005	18.0	30.0	9.0	23.0	20.0
2006	18.0	31.0	9.0	23.0	20.0
2007	18.0	31.0	9.0	23.0	20.0
2008	18.0	31.0	9.0	23.0	20.0
2009	18.0	31.0	9.0	23.0	19.0
2010	18.0	31.0	9.0	22.0	19.0
2011	18.0	31.0	9.0	22.0	19.0
2012	18.0	31.0	9.0	22.0	19.0
2013	18.0	31.0	9.0	22.0	19.0
2014	18.0	31.0	10.0	22.0	19.0
2015	18.0	32.0	10.0	22.0	19.0
2016	18.0	32.0	10.0	22.0	19.0
2017	18.0	32.0	10.0	22.0	19.0
2018	18.0	32.0	10.0	22.0	19.0
2019	18.0	32.0	10.0	22.0	19.0
2020	18.0	32.0	10.0	22.0	19.0
2021	18.0	32.0	10.0	22.0	18.0
2022	18.0	32.0	10.0	22.0	18.0
2023	18.0	32.0	10.0	22.0	18.0
2024	18.0	32.0	10.0	22.0	18.0
2025	18.0	32.0	10.0	22.0	18.0
2026	18.0	32.0	10.0	21.0	18.0
2027	18.0	32.0	10.0	21.0	18.0
2028	18.0	32.0	10.0	21.0	18.0
2029	18.0	33.0	10.0	21.0	18.0
2030	18.0	33.0	10.0	21.0	18.0

Fuente: Elaboración propia con base en CONAPO

Cuadro 5

Nivel educativo de la población emigrante estatal según clasificación de acuerdo a su grado de marginación*

1990 – 2005

		Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
Sin escolaridad	1990	11.95	12.91	18.42	12.93	10.59
	2000	5.34	5.37	11.99	6.45	4.40
	2005	3.68	3.25	5.36	3.99	4.05
Primaria incompleta	1990	25.88	30.73	24.92	31.38	33.36
	2000	20.25	13.51	21.29	24.07	25.81
	2005	16.56	18.65	19.49	20.55	21.83
Primaria completa	1990	20.90	9.99	17.42	14.01	18.00
	2000	18.91	17.20	16.64	15.03	16.70
	2005	15.22	14.69	13.96	13.99	15.13
Secundaria incompleta	1990	7.77	9.19	7.22	7.93	7.74
	2000	4.83	8.48	6.59	6.03	6.03
	2005	6.21	6.97	6.00	6.44	6.60
Secundaria completa	1990	14.42	14.70	11.93	10.39	11.59
	2000	19.20	23.68	15.99	14.94	17.42
	2005	21.72	22.12	19.06	17.87	20.06
Preparatoria	1990	6.65	11.28	8.88	10.34	10.34
	2000	14.44	19.90	14.19	17.33	16.19
	2005	16.68	18.15	16.94	16.12	16.12
Profesional	1990	12.41	11.20	11.21	13.01	8.38
	2000	17.04	11.87	13.31	16.14	13.46
	2005	19.93	16.17	19.19	21.04	16.22

* Se excluye a los técnicos

Fuente: Elaboración propia con base en CONAPO

Cuadro 6

Nivel educativo de la población emigrante internacional según clasificación de acuerdo a su grado de marginación*

1990 - 2005

	1990	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
Sin escolaridad	1990	18.04	16.76	12.49	12.31	9.44
	2000	3.37	1.59	11.21	7.86	0.49
	2005	2.08	2.82	2.74	4.82	6.03
	1990	9.09	10.78	23.73	10.33	21.39
Primaria incompleta	2000	3.37	1.59	11.21	7.86	0.49
	2005	12.52	19.44	16.42	24.51	21.81
	1990	26.47	17.34	12.71	10.78	24.60
Primaria completa	2000	3.37	1.59	11.21	7.86	0.49
	2005	10.30	17.91	14.35	21.95	21.49
	1990	15.78	13.20	6.23	15.47	6.07
Secundaria incompleta	2000	87.79	30.40	14.71	27.67	26.20
	2005	5.80	7.00	5.38	6.58	5.54
	1990	11.46	14.87	11.20	14.28	11.53
Secundaria completa	2000	0.45	21.52	22.77	3.85	16.43
	2005	16.59	20.09	19.13	20.12	21.76
	1990	14.74	16.54	16.00	18.25	12.27
Preparatoria	2000	0.68	19.09	8.96	17.66	28.76
	2005	22.10	17.32	19.10	12.39	13.96
	1990	4.43	10.52	17.64	18.58	14.70
Profesional	2000	0.95	24.22	19.93	27.23	27.14
	2005	30.61	15.42	22.87	9.63	9.41

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo trimestral.

Cuadro 7
Empleadores por región según grado de marginación

	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
1995					
1996	314,406	455,647	125,012	387,642	348,493
1997					
1998	346,714	487,885	125,670	377,500	272,864
1999	333,138	464,695	110,992	326,512	288,855
2000	365,573	501,809	122,804	353,690	282,713
2001	366,158	498,010	141,180	411,410	272,286
2002	351,502	491,788	117,813	410,146	306,677
2003	316,615	494,512	126,508	388,244	249,382
2004	369,739	533,435	143,167	402,791	272,702
2005	398,313	584,626	159,536	444,207	296,398
2006	383,672	661,255	180,832	454,134	350,796
2007	415,264	662,142	185,863	479,681	392,558
2008	386,856	700,372	190,920	489,298	368,987
Promedio	362,329	544,681	144,191	410,438	308,559

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Infolaboral

Cuadro 8
Trabajadores afiliados al IMSS o al ISSSTE
Miles de personas

	Absolutos		Porcentajes	
	IMSS	ISSSTE	IMSS	ISSSTE
1980	6,369	1,435	81.61	18.39
1985	8,132	1,857	81.41	18.59
1990	10,764	2,012	84.25	15.75
1991	11,333	2,019	84.88	15.12
1992	11,369	2,046	84.75	15.25
1993	11,317	2,107	84.30	15.70
1994	11,561	2,150	84.32	15.68
1995	10,932	2,180	83.37	16.63
1996	11,895	2,188	84.46	15.54
1997	12,714	2,221	85.13	14.87
1998	13,611	2,275	85.68	14.32
1999	14,560	2,304	86.34	13.66
2000	15,240	2,338	86.70	13.30
2001	15,131	2,369	86.46	13.54
2002	15,517	2,373	86.74	13.26
2003	15,750	2,367	86.93	13.07
2004	16,288	2,379	87.26	12.74
2005	17,052	2,398	87.67	12.33
2006	18,042	2,420	88.17	11.83

Fuente: INEGI, Infolaboral

Cuadro 9
Empleadores por sector y región por grado de marginación
(porcentajes)

	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
Agricultura	1.85	4.28	5.82	3.18	2.48
Comercio	28.71	31.99	29.70	31.85	26.58
Industrias extractivas	0.16	0.19	0.31	0.24	0.25
Industria eléctrica y suministro de agua potable	0.10	0.13	0.27	0.18	0.25
Construcción	9.73	10.85	11.56	12.42	16.35
Transformación	15.34	16.70	12.85	17.01	13.11
Servicios para empresas, personas y hogar	28.94	23.71	26.35	22.49	27.74
Servicios sociales y comunales	10.37	5.72	5.63	6.48	6.77
Trasportes y Comunicaciones	4.80	6.43	7.51	6.15	6.47

Fuente: Elaboración propia con base en el cubo de información del IMSS

Cuadro 10
Empleadores por sector y región por grado de marginación

	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
Agricultura	4,367	11,035	4,021	5,019	2,056
Comercio	67,933	82,456	20,511	50,233	22,074
Industrias extractivas	381	494	212	381,625	208
Industria eléctrica y suministro de agua potable	247	331	183	284	209
Construcción	23,023	27,957	7,984	19,588	13,572
Transformación	36,283	43,042	8,878	26,825	10,885
Servicios para empresas, personas y hogar	68,482	61,129	18,196	35,473	23,035
Servicios sociales y comunales	24,528	14,745	3,888	10,227	5,619
Trasportes y Comunicaciones	11,353	16,584	5,188	9,695	5,374
Total	236,598	257,771	69,061	157,726	83,031

Fuente: Elaboración propia con base en el cubo de información del IMSS

Cuadro 11

Modificación en la estratificación de la Micro Pequeñas, Medianas y Grandes unidades económicas.

	1991	1993	1999	2002				
	Industria	Industria	Industria	Comercio	Servicios	Industria	Comercio	Servicios
Micro	hasta 15 empleados y valor de ventas anuales que determine la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial	hasta 15 empleados y valor de ventas netas anuales hasta N\$ 900,000	0-3 empleados	0-5 empleados	0-20 empleados	0-10 empleados	0-10 empleados	0-10 empleados
Pequeña	16-100 empleados y valor de ventas anuales que determine la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial	hasta 100 empleados y valor de ventas netas anuales hasta N\$ 9,000,000	31-100 empleados	6-20 empleados	21-50 empleados	11-50 empleados	11-30 empleados	11-50 empleados
Mediana	101-250 empleados y valor de ventas anuales que determine la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial	hasta 250 empleados y valore de ventas netas anuales hasta N\$ 20,000,000	101-500 empleados	21-100 empleados	51-100 empleados	51-250 empleados	31-100 empleados	51-100 empleados
Grande			501 y más empleados	101 y más empleados	101 y más empleados			

Fuente: Elaboración propia con base en DOF, 11 de abril de 1991 Apartado I denominado "Definición" dentro del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, 3 de diciembre de 1993 "Acuerdo por el que se modifican las definiciones de micro industria, pequeña e industria mediana" en el Apartado denominado definiciones del Programa para la Modernización y desarrollo de la Industria Micro-Pequeña y Mediana 1991-1994, 30 de marzo de 1999 Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas industrias y 30 de diciembre de 2002 Ley para el Desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa.

Cuadro 12

Salario mínimo real promedio del año

A precios de 1994

	Promedio anual	TMCA(%)
1994	13.98	
1995	12.08	-13.54
1996	10.89	-9.89
1997	10.82	-0.61
1998	10.90	0.69
1999	10.51	-3.52
2000	10.60	0.83
2001	10.65	0.46
2002	10.72	0.68
2003	10.65	-0.70
2004	10.50	-1.38
2005	10.50	-0.03
2006	10.48	-0.12
2007	10.42	-0.65
2008	10.36	-0.50

Fuente: Comisión Nacional de Salarios Mínimos

Cuadro 13
Población ocupada por estratos de ingreso y región
(1996 y 2008)

Salarios mínimos	Región	Absolutos		Porcentajes	
		1996	2008	1996	2008
Hasta 1	Muy bajo	815,008	628,717	11.63	8.88
	Bajo	1,609,403	1,149,328	13.69	9.65
	Medio	412,158	413,982	12.20	11.93
	Alto	1,778,307	1,502,743	20.64	16.53
	Muy alto	2,038,137	1,593,347	26.51	19.74
De 1 a 2	Muy bajo	2,158,649	1,470,156	30.81	20.76
	Bajo	3,683,818	2,852,411	31.33	23.94
	Medio	1,020,071	741,449	30.20	21.36
	Alto	2,200,847	2,076,409	25.55	22.84
	Muy alto	1,640,116	1,833,847	21.33	22.71
De 2 a 3	Muy bajo	2,158,649	1,470,156	30.81	20.76
	Bajo	3,683,818	2,852,411	31.33	23.94
	Medio	1,020,071	741,449	30.20	21.36
	Alto	2,200,847	2,076,409	25.55	22.84
	Muy alto	1,640,116	1,833,847	21.33	22.71
De 3 a 5	Muy bajo	757,903	1,849,656	10.82	26.12
	Bajo	1,017,480	2,664,718	8.65	22.37
	Medio	350,018	752,026	10.36	21.67
	Alto	681,020	1,428,673	7.91	15.72
	Muy alto	482,944	946,009	6.28	11.72
Más de 5	Muy bajo	785,006	1,420,116	11.20	20.06
	Bajo	690,416	1,650,374	5.87	13.85
	Medio	239,641	512,719	7.10	14.77
	Alto	426,612	938,642	4.95	10.33
	Muy alto	255,252	581,103	3.32	7.20
No reciben	Muy bajo	330,921	241,533	4.72	3.41
	Bajo	1,071,606	743,770	9.11	6.24
	Medio	335,595	308,919	9.94	8.90
	Alto	1,326,515	1,066,731	15.40	11.74
	Muy alto	1,632,964	1,285,399	21.24	15.92

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Empleo de INEGI

Cuadro 14
Salarios mínimos generales por áreas geográficas

Año y periodos	Área Geográfica		
	A	B	C
	Pesos diarios		
1992			
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	13 330	12 320	11 115
	Nuevos pesos diarios ¹		
1993			
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	14,27	13,26	12,05
1994			
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	15,27	14,19	12,89
1995			
Del 1o. de enero al 31 de marzo	16,34	15,18	13,79
Del 1o. de abril al 3 de diciembre	18,3	17	15,44
Del 4 al 31 de diciembre	20,15	18,7	17
	Pesos diarios		
1996			
Del 1o. de enero al 31 de marzo	20,15	18,7	17
Del 1o. de abril al 2 de diciembre	22,6	20,95	19,05
Del 3 al 31 de diciembre	26,45	24,5	22,5
1997			
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	26,45	24,5	22,5
1998			
Del 1o. de enero al 2 de diciembre	30,2	28	26,05
Del 3 al 31 de diciembre	34,45	31,9	29,7
1999			
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	34,45	31,9	29,7
2000			
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	37,9	35,1	32,7
2001			
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	40,35	37,95	35,85
2002			
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	42,15	40,1	38,3
2003			
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	43,65	41,85	40,3
2004			
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	45,24	43,73	42,11
2005			
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	46,8	45,35	44,05
2006			
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	48,67	47,16	45,81
2007			

Del 1o de enero al 31 de diciembre 2008	50,57	49	47,6
Del 1o de enero al 31 de diciembre 2009	52,59	50,96	49,5
A partir del 1o. de enero	54,8	53,26	51,95

Fuente: Comisión Nacional de Salarios Mínimos

Cuadro 15
Comparativo clasificación estatal por grados de marginación y área geográfica del salario mínimo general

Estado	Área geográfica	Municipios totales
MUY BAJO		
Baja California	A	5
Coahuila	C	38
Distrito Federal	A	16
Nuevo León	B(7) y el resto C	51
BAJO		
Aguascalientes	C	11
Baja California Sur	A	5
Colima	C	10
Chihuahua	A(3) y el resto C	67
Jalisco	B(6) y el resto C	125
Estado de México	A(8) y el resto C	125
Sonora	A(8), B(28) Y C(37)	72
Tamaulipas	A(11), B(11) y C(21)	43
MEDIO		
Durango	C	39
Morelos	C	33
Querétaro	C	18
Quintana Roo	C	8
Sinaloa	C	18
Tlaxcala	C	60
ALTO		
Campeche	C	11
Guanajuato	C	46
Michoacán	C	113
Nayarit	C	20
Puebla	C	217
San Luis Potosí	C	58
Tabasco	C	17
Yucatán	C	106
Zacatecas	C	58
MUY ALTO		
Chiapas	C	118
Guerrero	A(1) y el resto C	81
Hidalgo	C	84
Oaxaca	C	570
Veracruz	A(7), B(3) y el resto C	212

Cuadro 16
Inflación promedio de las principales ciudades de cada región

	MUY BAJO	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
1990	16.32	15.46	16.91	16.23	15.83
1991	9.73	9.71	9.36	10.07	9.78
1992	6.68	6.75	6.54	6.67	6.72
1993	4.52	4.73	4.62	4.74	4.87
1994	3.69	3.87	3.41	4.08	3.77
1995	31.72	29.91	29.00	30.26	28.41
1996	15.70	15.52	15.51	15.53	15.32
1997	9.03	9.25	9.13	9.10	9.14
1998	9.42	9.29	9.32	9.33	9.39
1999	7.43	7.58	7.55	7.64	7.90
2000	4.84	4.73	4.78	4.87	4.93
2001	2.35	2.72	2.74	2.58	2.44
2002	2.29	2.29	2.65	3.14	3.21
2003	1.70	1.34	1.91	1.48	1.79
2004	1.97	2.05	2.76	2.53	2.48
2005	0.39	1.02	1.19	1.67	1.67
2006	1.01	1.13	1.55	1.80	2.23
2007	0.85	1.33	1.38	1.90	1.70
2008	2.05	2.08	3.07	3.16	2.97

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Banco de Información Económica

Cuadro 17

Tasas de crecimiento de los trabajadores remunerados y subordinados con contrato laboral escrito por regiones de marginación

	MUY BAJO	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
1998	3.09	6.50	11.09	11.91	5.59
1999	5.20	5.19	-4.71	-1.83	-3.50
2000	3.89	10.53	14.88	5.38	10.31
2001	-0.50	1.99	-3.06	1.14	-2.28
2002	-0.96	-2.35	-2.29	1.46	6.51
2003	-0.30	0.31	2.51	2.65	-0.15
2004	-0.35	4.07	8.29	7.82	9.81
2005	-0.86	-3.55	-4.56	-3.36	-7.45
2006	3.10	6.62	0.58	5.85	9.83
2007	6.48	3.19	7.08	3.00	7.37
2008	-0.31	3.60	3.33	-2.37	3.85

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo trimestral. Datos al segundo trimestre de cada año.

Cuadro 18

TASA DE OCUPACIÓN DEL SECTOR INFORMAL NACIONAL Y POR REGION

	MUY BAJO	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO	NACIONAL
1995						27.30
1996	23.25	24.50	26.35	26.71	23.70	26.60
1997						26.20
1998	23.38	24.18	26.17	27.54	25.84	27.10
1999	21.93	24.38	28.05	26.89	28.30	26.90
2000	21.23	24.10	26.98	27.37	31.10	26.90
2001	22.18	24.66	28.13	27.57	29.76	27.40
2002	23.05	24.79	30.07	27.37	30.10	28.20
2003	23.73	25.48	29.82	28.22	31.56	28.90
2004	23.95	25.69	29.30	28.58	29.80	28.80
2005	22.93	22.85	28.00	27.60	30.92	28.10
2006	22.38	22.00	28.23	27.06	29.54	27.20
2007	21.78	22.74	27.67	27.56	29.98	27.10
2008	23.15	23.08	27.30	27.88	30.06	27.50
Promedio	22.70	23.99	28.16	27.60	29.72	27.44

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo trimestral. Datos al segundo trimestre de cada año.

Cuadro 19
Tasas de Desocupación y Ocupación Parcial por regiones

	MUY BAJO	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
1995					
1996	11.50	10.65	9.87	8.81	9.20
1997					
1998	9.15	9.50	7.97	7.98	10.08
1999	5.98	7.60	7.53	7.19	9.14
2000	6.20	6.43	6.82	8.11	7.68
2001	5.15	7.26	6.98	9.94	6.34
2002	6.30	7.68	6.73	9.50	5.86
2003	6.65	7.25	7.78	10.46	6.00
2004	7.60	8.91	10.08	10.78	7.72
2005	7.83	8.55	9.87	10.89	9.02
2006	8.40	8.03	9.37	10.78	9.22
2007	8.63	8.20	9.78	11.49	9.12
2008	9.95	9.24	10.10	11.90	8.84
Promedio	7.56	8.14	8.84	10.72	7.77

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo trimestral.
Datos al segundo trimestre de cada año.

Cuadro 20
Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación por regiones

	MUY BAJO	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
1995					
1996	13.93	19.93	21.48	28.71	32.18
1997					
1998	9.23	13.23	16.40	21.32	29.26
1999	6.85	12.64	15.53	22.97	29.32
2000	8.15	11.91	14.65	22.66	29.02
2001	6.33	11.05	14.68	22.69	28.54
2002	5.78	10.04	13.83	20.06	25.94
2003	6.23	9.78	12.58	18.79	23.86
2004	6.53	10.88	13.73	17.92	25.26
2005	6.78	9.71	13.38	18.83	23.78
2006	5.45	6.65	10.50	14.40	21.60
2007	5.45	6.21	9.78	12.86	18.82
2008	5.75	6.41	8.83	11.94	17.88
promedio	7.20	10.70	13.78	19.43	25.46

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo trimestral.
Datos al segundo trimestre de cada año

Cuadro 21
Tasa de Presión General por regiones

	MUY BAJO	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
1995					
1996	11.25	9.79	8.35	6.03	5.24
1997					
1998	7.20	7.03	5.73	4.04	5.28
1999	3.90	4.75	4.77	3.77	3.44
2000	5.18	4.41	4.30	4.14	2.94
2001	4.00	4.06	3.88	3.97	2.80
2002	5.53	5.03	3.77	3.67	2.80
2003	5.55	4.98	4.03	3.81	3.48
2004	7.45	6.23	6.97	5.01	3.78
2005	8.43	7.06	8.50	7.59	5.38
2006	8.83	5.90	7.12	6.11	4.80
2007	9.03	5.99	7.57	7.17	5.40
2008	9.70	7.25	7.85	7.58	5.32
promedio	7.17	6.04	6.07	5.24	4.22

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo trimestral.
Datos al segundo trimestre de cada año.

Cuadro 22
Porcentaje de trabajadores insatisfechos con su trabajo respecto de la PEA por regiones

	MUY BAJO	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
1995					
1996	4.48	4.25	2.95	2.80	2.60
1997					
1998	2.88	3.01	2.78	1.82	2.84
1999	1.18	1.94	1.93	1.79	1.88
2000	2.15	1.89	1.77	1.94	1.38
2001	1.20	1.26	1.52	1.66	1.44
2002	1.65	1.49	1.23	1.74	1.20
2003	1.75	1.63	1.30	1.51	2.06
2004	3.00	2.49	3.20	2.31	2.18
2005	4.45	3.51	5.10	4.83	3.30
2006	4.83	2.65	4.10	3.57	2.90
2007	4.78	2.71	4.30	4.47	3.24
2008	5.33	3.49	4.38	4.54	3.34
promedio	3.14	2.53	2.88	2.75	2.36

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo trimestral.
Datos al segundo trimestre de cada año