



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

“ESTRUCTURA DEL MERCADO LABORAL EN
MÉXICO 1980-2012. *Perspectiva Dual y
Segmentación del Mercado laboral*”

TESIS

PARA OBTENER EL GRADO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA

LUIS CARLOS MANRÍQUEZ JIMÉNEZ

DIRECTOR DE TESIS

DR. SERGIO WALTER SOSA BARAJAS



CIUDAD UNIVERSITARIA

FEBRERO 2013

En memoria de:
María de Lourdes Briseño Alcántara y
José Manriquez Pavón

“Du Bist immer im meines Herzens”

Agradecimientos

A lo largo de mi vida han existido personas que me han enseñado, heredado y compartido experiencias de vida y valores humanos, los cuales, me han educado y formado para ser la persona que soy ahora, por lo que tengo que agradecer principalmente a mis padres: Mario Antonio Manríquez Flores y Susana del Carmen Jiménez Briseño; a mis hermanos: Mario Antonio Manríquez Jiménez y Alan Esteban Manríquez Jiménez; mis abuelos: María de Lourdes Jiménez Briseño y José Manríquez Pavón; mis Tíos y Primos. A Ivonne Cruz Vera, por el tiempo que hemos compartido juntos, mis amigos: José Luis Yancor Sandoval, José Manuel Sánchez Domínguez, Daniel Alejandro Hernández, Roberto de Jesús Rodríguez, Gerardo Sánchez; a la Familia Cruz Vera, a la Familia Guzmán Olguín, mis Compañeros de clase, mis Profesores y personas que he conocido que hacen referencia a momentos de mi vida que han sido importantes.

Agradezco las enseñanzas del Dr. Sergio Walter Sosa Barajas, del excelente Profesor Armando Cabrera García, del Profesor Salvador Castellanos Silva, mis Sinodales de Tesis y demás Profesores de la Facultad de Economía; a la Honorable Universidad Nacional Autónoma de México que; en general, han contribuido en mi formación Académica como Economista.

Espero que este trabajo sirva como ejemplo de dedicación y entusiasmo a familiares, amigos y personas en general, para el cumplimiento de metas y sueños, y sobre todo, la creación de conciencia y formación de criterios de carácter social que converjan para el desarrollo humano.

I.	Introducción.....	i
	I.I. Justificación	i
	I.II. Objetivos	ii
	I.III. Hipótesis.....	iii
1.	Teorías del Pensamiento Económico	1
	1.1. Teorías Generales sobre el Mercado de Trabajo	1
	1.1.1. Pensamiento Neo-Clásico	1
	1.1.2. Curva De Phillips	4
	1.1.3. Pensamiento Keynesiano o Teoría Keynesiana	9
	1.2. Teorías particulares sobre el Mercado de Trabajo	15
	1.2.1. Segmentación Del Mercado Laboral	15
	1.2.2. Mercado Dual de Trabajo	17
	1.2.3. Escuela Radical	19
	1.2.4. Enfoque Ortodoxo.....	20
	1.3. Concepto y Teorías Sobre la Informalidad	21
	1.3.1. Enfoque de La OIT y el PREALC.....	24
	1.3.2. Enfoque del Banco Mundial	25
	1.3.3. Análisis Multisectorial	27
	1.3.4. Sector Terciario, <i>Espurio</i> -Heterogéneo	28
	1.3.5. Instituciones e Informalidad	29
	1.4. Panorama del Sector Informal en la Economía	30
2.	Evolución y Tendencias de la Estructura del Mercado Laboral en México	35
	2.1. Periodo de 1970-1980	35
	2.2. Periodo de 1980-1990	40
	2.3. Periodo de 1990-2010	44
	2.4. Resumen y Análisis.....	60
3.	Panorama del Mercado Laboral Mexicano.....	64
	3.1. Movilidad Laboral Entre Sectores.....	66
	3.2. Empleo de Profesionistas en México	68
	3.3. Sector Terciario e Informalidad	69
	3.3.1. Flexibilidad Laboral.....	72
	3.3.2. Flexiguridad	74
	3.3.3. La nueva ley del mercado de trabajo	75
	3.4. Aspectos de Política económica del mercado de trabajo	77
4.	Resumen, Conclusiones y Recomendaciones	80
	Referencias: Bibliográficas, Hemerográficas e Interográficas	84

I. Introducción

I.I. Justificación

En México y como en muchos países de la América Latina el proceso de globalización y apertura económica ha propiciado cambios estructurales dentro de la economía, la política y sociedad. El cambio de paradigma de un nuevo modelo de desarrollo orientado hacia el crecimiento basado en la exportación ha traído como consecuencia un giro en la producción de bienes y servicios no exportables a exportables, especializado en las actividades de producción para el exterior en los mercados internacionales. En lo que se refiere a México, el cambio sustancial de la estructura del mercado de trabajo se dio bajo el influjo de la crisis económica de los años ochenta, cambio que se reflejó en la reestructuración productiva y tecnológica del proceso de trabajo y las relaciones laborales e industriales.

Debido al proceso de globalización económica que se manifestó rápidamente para la década de los ochenta, las exportaciones mexicanas de poca productividad y los problemas estructurales de la economía, tuvieron como resultado, una reconversión industrial que era eminente. Con la entrada en vigor del Consenso de Washington en la políticas gubernamentales mexicanas, se impulsó la atracción de inversión extranjera en áreas estratégicas dentro de la economía (como las telecomunicaciones, energéticos, maquiladoras, servicios bancarios y financieros, industria automotriz, etc.), en general, en las ramas y sectores productivos que tienden a conformar el esquema del nuevo modelo de desarrollo industrial. Se impulsa la reestructuración económica a través de la modernización y la reconversión industrial con políticas más sistemáticas que el gobierno y el empresario constituyen, lo que trae consigo avances en el ajuste de la relación laboral (mercados de trabajo, salarios, empleo, calificación, etc.) a las condiciones que va demandando el mercado en una economía más abierta y en proceso de modernización internacional.

Para la década de los años noventa comienzan los problemas económicos y laborales, registrándose un incremento de la producción con énfasis en la expansión del sector servicios; producción integrada por las manufacturas, la energía eléctrica, gas y agua; la minería y la construcción. Lo cual refiere una especialización productiva sesgada a mercancías manufactureras exportables para los mercados internacionales. En este mismo periodo, se manifestaban cambios en materia laboral con el objetivo de fomentar la competencia mediante la liberación, desregulación y la apertura comercial; hecho que fue endurecido con la entrada en vigor de México al NAFTA (TLC), por tal motivo, la transformación de los mercados de trabajo en México, en

función de los principios de la especialización productiva, la flexibilidad y la obtención de la calidad por parte de los trabajadores, son factores que se van consolidando como cambios en la reestructuración laboral.

La pobreza en México también está asociada a la falta de oportunidades de empleo y a la poca creación de fuentes de trabajo ante el crecimiento de la población en edad para trabajar, por lo que la escasez de empleo, la poca calidad de la situación laboral y las diferencias salariales, explican en gran medida el fenómeno migratorio, la creación de fuentes laborales de poca productividad y de subsistencia, ante un mercado laboral insuficiente e ineficiente. Del tal forma, el análisis del mercado de trabajo en México debe de ser visto desde dos grandes perspectivas, por un lado el trabajo informal y por otro, el formal de la economía; en los cuales, existen una serie de subsectores que van consolidando una segmentación dentro y fuera del sector formal e informal de la economía, por lo que la calidad, las oportunidades de acumulación y las prestaciones sociales difieren de sector formal e informal, y a su vez de subsector, ya sea este formal o informal.

I.II. Hipótesis

La Hipótesis que se plantea en esta investigación es abundar en el análisis de la estructura del mercado de trabajo en México, en el contexto de liberalización económica desde los años ochenta hasta el año dos mil doce. La poca creación de empleo formal y de calidad, la baja inversión, tanto pública y privada, la disminución del salario real, así como las trabas burocráticas, han tenido como consecuencia, que la mayor parte de la población se empleó en sectores poco productivos, marginados, precarios y con escasa oportunidad de movilidad a sectores superiores o más productivos, como lo sería el sector formal de la economía; por lo que la mano de obra mexicana debe emplearse en el sector informal de la economía para obtener un ingreso de subsistencia o en dado caso, ven el sector informal un espacio para la acumulación con mayores ingresos que el que podrían obtener dentro del sector formal. Bajo éste análisis, se van conformando sectores y subsectores de alta y baja productividad, en un mercado laboral más heterogéneo y segmentado como se caracteriza la estructura laboral en México.

I.III. Objetivos

En este el contexto, los objetivos y alcances de esta investigación serán guiados bajo el análisis de la nueva reestructura laboral en México a partir de los años ochenta y hasta la primera década del año dos mil. En el primer capítulo analizaremos las teorías y pensamiento económico que tiene que ver con la determinación del mercado laboral, comenzado con el pensamiento clásico de la economía, para después ampliar el análisis con el pensamiento Keynesiano y por último, el *neo*-clásico. En este mismo capítulo se expondrán las teorías más relevantes que tiene que ver con el mercado laboral segmentado, el concepto de informalidad y estudios que tiene que ver con el fenómeno del sector informal de la economía en los países en desarrollo y con especial atención en México. En el segundo capítulo analizaremos y describiremos la evolución y tendencias del mercado laboral mexicano, basándonos en evidencias empíricas, explicando los procesos, tanto económico, políticos y sociales, por los cuales se va configurando la nueva reestructura laboral, desde el año de 1980 y analizando cada década hasta el año 2010. En el tercer capítulo analizaremos el panorama laboral mexicano, de tal forma que confrontaremos el apartado teórico del capítulo primero con los resultados empíricos del capítulo segundo. Por último, en el capítulo cuarto, se ofrecerán cuestionamientos de política económica y política social en materia de empleo y del mercado de trabajo; así mismo se plantearan las conclusiones, recomendaciones de política, y una síntesis del análisis en su conjunto.

1. Teorías del pensamiento Económico

A lo largo del pensamiento económico se han desarrollado teorías del comportamiento del sistema capitalista, y especialmente del mercado de trabajo que, algunas de ellas, conforman un punto de vista conservador, que comienza con el pensamiento clásico de Adam Smith, J.B. Say y David Ricardo. Desde otro punto de vista más liberal, con John Maynard Keynes con su obra *“Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero”*. A su vez la teoría neoclásica¹ retoma las postulaciones de los autores clásicos, considerada también como el pensamiento dominante. Por otro lado, el pensamiento *radical* tiene como base el pensamiento de Karl Marx y su obra *“El Capital”*. De tal manera que este trabajo pretende exponer el pensamiento teórico neoclásico y el pensamiento teórico *keynesiano*, poniendo énfasis en el análisis del mercado de trabajo y su comportamiento. A su vez, se contrastará con el caso mexicano, su estructura del mercado de trabajo, caracterizada por una sobreoferta laboral y su dinámica dentro de un aspecto donde coexisten dos sectores: por un lado el sector formal y el segundo, el sector informal. Se expondrán nuevos puntos de vista teóricos al problema como continuación a los tres grandes campos del pensamiento económico explicados antes, desde un punto de vista central, como periférico del sector informal, y sobre todo de la estructura laboral dentro de este sector.

1.1. Teorías Generales sobre el Mercado de Trabajo

1.1.1. PENSAMIENTO NEO-CLÁSICO

Para explicar primeramente el punto de vista conservador, comenzaremos con el postulado de J. B. Say. Este autor en un comienzo asegura que el desempleo es una anomalía causada por factores externos a la economía, y su temporalidad y sus efectos en ella son cortos y sin muchas afectaciones, por lo que el mercado por sí solo, dejándolo bajo su propia fuerza de acción producirá que estas anomalías vuelvan

¹ A partir de la década de 1870, surgen una serie de economistas, llamados neoclásicos, como William Stanley Jevons en Gran Bretaña, Léon Walras en Suiza, y Karl Menger en Austria, imprimieron un giro a la economía, abandonaron las limitaciones de la oferta para centrarse en la interpretación de las preferencias de los consumidores en términos psicológicos. El economista británico Alfred Marshall, en su obra maestra, Principios de Economía (1890), explicaba la demanda a partir del principio de utilidad marginal, y la oferta a partir del coste marginal (coste de producir la última unidad). La doctrina neoclásica es, de forma implícita, conservadora. Los defensores de esta doctrina prefieren que operen los mercados competitivos a que haya una intervención pública. El economista británico Alfred Marshall, en su obra maestra, Principios de Economía (1890), explicaba la demanda a partir del principio de utilidad marginal, y la oferta a partir del coste marginal (coste de producir la última unidad).

automáticamente a una situación de equilibrio con pleno empleo.² El más grande postulado de Say en el pensamiento económico establece que, un aumento en la oferta de bienes a través de diversos procesos automáticos, genera una cantidad igual de demanda, en términos coloquiales quiere decir que “toda oferta crea su propia demanda”.

Cuando se presentan desajustes temporales al sistema, como una situación de desempleo involuntario o una oferta excesiva de bienes, se argumentaba que tan pronto como la competencia obligara al capital a desplazarse de una industria a otra los desajustes se corregían automáticamente. Say y otros economistas clásicos afirmaban que todo ingreso no gastado en consumo siempre sería invertido, debido a que si se ahorra más dinero del que se invierte, la competencia entre todos los prestamistas haría que la tasa de interés disminuyera constantemente; lo que estimularía a la vez la inversión, la cual crecería hasta ser igual a la oferta de bienes que quedan después de satisfacer la demanda de consumo. Si tal efecto que la inversión produce no llegará a corregir dicha situación, la competencia lo haría. En dado caso que la competencia no eliminara la oferta excedente de bienes, se produciría un desempleo únicamente temporal, lo que incitaría a la competencia entre la mano de obra y se reduciría el salario, por lo que el efecto directo de un salario más bajo es que, estimularía a los capitalistas (o inversionistas) para que demanden más mano de obra, a menor precio; situación que conlleva al pleno empleo. Con esto, los economistas clásicos afirmaban que después de cada anomalía y trastorno económico temporal, el mercado por sí solo restablecería automáticamente tal situación, la cual llevaría a un estado de pleno empleo. De esta forma, se llega a la conclusión que el gobierno no debe de intervenir ni hacer nada para solucionar el desempleo, ya que el sistema capitalista automáticamente corrige tal situación.

Los economistas neoclásicos, hasta la década de 1930, basaron sus estudios principalmente en la demanda de una selección de productos, estos basados en la utilidad subjetiva de los consumidores. Sin embargo, el deseo de cada individuo debe tener un límite específico, y aún más, debe comenzar a disminuir o declinar una vez que se haya consumido una cantidad determinada de dicho producto o productos. Es bajo este elemento teórico que, los principales exponentes –economistas– de la teoría neoclásica abandonaron las limitaciones de la oferta para centrarse en la interpretación de las preferencias de los consumidores en términos psicológicos.

² El pleno empleo es un concepto económico que hace referencia a la situación en la cual todos los ciudadanos en edad laboral productiva -población activa-, y que desean hacerlo, tienen trabajo. En otras palabras, es aquella situación en la que la demanda de trabajo es igual a la oferta, al nivel dado de los salarios reales. Este concepto se explicará más adelante cuando se toque el tema Keynesiano.

El economista británico Alfred Marshall, en su obra maestra, explicaba la demanda a partir del principio de utilidad marginal³, y la oferta a partir del coste marginal (coste de producir la última unidad).

Desde la perspectiva neoclásica, el estudio y análisis del mercado de trabajo se basa en concebir el mercado de trabajo como cualquier otro mercado, y a partir de la interacción entre la oferta y la demanda se determinan las características esenciales y los tipos de empleo que se manifiestan en una economía cualquiera. Este enfoque teórico determina la demanda de trabajo como un factor de la producción, por lo tanto, bajo un supuesto de competencia perfecta, la maximización de los beneficios por parte de los agentes privados, en este caso las empresas, conduce a que la demanda sea igual - o tienda a igualarse - a la productividad marginal del trabajo multiplicada por el precio del producto; y a su vez, esta productividad marginal del trabajo depende, en menor medida, del tipo, cantidad, cualidad, del capital fijo, así como el tamaño de mismo de la empresa o entidad productiva (o sea, de los procesos técnicos específicos del proceso de producción), pero la tecnología y la técnica de producción son externalidades del mercado de trabajo por sí mismas.

En cuanto a la oferta de trabajo se refiere, la teoría neoclásica basa sus argumentos sobre la teoría de la elección del consumidor. De tal manera, que parte del supuesto de que el trabajador es libre en el proceso de elección, es decir, el decide si trabaja, en qué medida, o si no trabaja. En teoría económica este tipo de conducta se refiere principalmente entre elegir el disfrute del ocio o estar empleado. Cuando aumenta el precio del trabajo, se provoca un efecto sustitución de ocio por trabajo y un efecto renta de consumo de ocio, ya que cuando aumenta el salario real de la mano de obra y se mantiene la misma cantidad de empleo, incrementa el nivel de ingreso, haciendo que la preferencia de elegir ocio en vez de trabajo sea mayor. Por lo tanto, la curva de oferta de trabajo es positiva, si el efecto sustitución es mayor que el efecto ingreso, o es negativa en caso en que el efecto ingreso sea mayor (es decir que a medida que aumente el salario real, menor será el nivel de ocupación y viceversa).

³ Este concepto resulta crucial para la ciencia económica, tanto es así que está en la base, y ha dado el nombre, a toda una corriente de pensamiento. La utilidad marginal se refiere al aumento o disminución de la utilidad total que acompaña al aumento o disminución de la cantidad que se posee de un bien o conjunto de bienes y es, matemáticamente, igual a la derivada de la curva que describe la función de utilidad a medida que aumentan los bienes a disposición del consumidor.

1.1.2. CURVA DE PHILLIPS

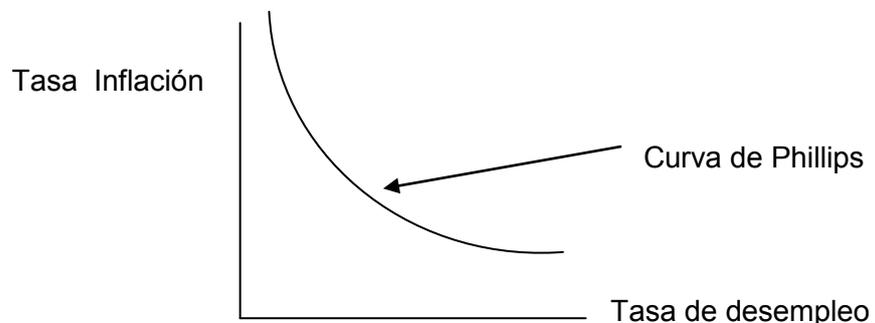
El economista Alban W. Phillips (1914-1975) en 1958 realizó un diagrama que representaba la evolución entre la tasa de inflación y la tasa de desempleo para el caso especial del Reino Unido en el periodo de 1861 hasta el año de 1957. En su artículo "The Relation between Unemployment and the Rate of the Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957", encontró elementos básicos sobre la relación entre la tasa de la inflación y la tasa de desempleo era negativa, esto es: cuando el empleo era bajo, la inflación era alta; y cuando el desempleo era alto, la inflación era baja e incluso negativa. Posteriormente, los economistas Paul Samuelson y Robert Solow realizaron el mismo análisis para el caso de los Estados Unidos, basándose principalmente en los datos recabados para el periodo de 1900 a 1960; concluyendo que pareciera que también existe una relación negativa entre la inflación y el desempleo. A esta relación Samuelson y Solow la llamaron la *curva de Phillips*.

La curva de Phillips original mostraba una relación entre el salario nominal con la tasa de desempleo:

$$w_t = c + \alpha u_t \quad (1)$$

y se puede representar como en la siguiente grafica (1):

GRAFICA # 1 CURVA DE PHILLIPS



Donde w es igual a la tasa de crecimiento de los salarios nominales y u_t es la tasa de desempleo.

Esta relación, fue una técnica utilizada por varios países, los cuales podrían elegir entre varias combinaciones de desempleo e inflación; por lo que en análisis de la curva de Phillips tomó rápidamente posicionamiento dentro de la teoría económica y de la política macroeconómica. Era simple el hecho por el cual los países podrían lograr un bajo desempleo si estaban dispuestos a tolerar una alta inflación o, simplemente lograr a una estabilidad de precios si estaban en condiciones de caer en una situación de mayor desempleo. Los principales usos que se le dio a la curva de Phillips fueron:

- 1) En modelos de inflación, explica en mayor medida, cómo los cambios en el ingreso nominal se dividen en dos componentes: precios y cantidades, y
- 2) En el ejercicio de política económica, contribuye a la efectividad de las políticas expansionistas o deflacionarias.

Al analizar la relación que conlleva la curva de Phillips, debemos tomar en cuenta que el cambio en el nivel salarial es una función del empleo, esto definido como: $w=f(U)$, el cual relaciona la inflación del salario w a la demanda excedente de trabajo U . Por lo tanto, en sí, la función determina el comportamiento de la “desviación del nivel de desempleo” en su posición de equilibrio o también llamado “tasa de vaciamiento del mercado laboral”⁴. La curva de Phillips es a la vez resultado de las presiones del mercado sobre los salarios. Esto es, cuando el desempleo es muy bajo, a las empresas les resulta complicado buscar el trabajo que requieren o demandan, por lo que se ven a la necesidad de subir los salarios para atraer más mano de obra. De esta manera, los salarios se incrementan con mayor rapidez cuando hay poco desempleo. Por el otro lado, cuando la tasa de desempleo es mayor, se está en una situación la cual impide encontrar empleo, por lo que las empresas pueden cubrir cualquier vacante ofrecida sin tener la necesidad de subir los salarios y algunas veces hasta pueden disminuir a causa de la competencia de la mano de obra debido a la escases laboral.

La primera versión de la curva, descubierta por Phillips, Samuelson y Solow sobre la relación entre el desempleo y la inflación alrededor del año 1960, tuvo como contexto una época donde la inflación media era cercana a cero, por lo que la cuestión en sí fue, el efecto de una inflación con tendencia a cero en la fijación de los salarios

⁴ La tasa de vaciamiento del mercado laboral es normalmente conocida como “tasa natural de desempleo”. El concepto se desarrolló con el análisis en sí de la curva de Phillips que reflejaba la correlación negativa entre la tasa de desempleo y la tasa de inflación.

nominales para el año $t+1$. El resultado que se esperaría es que, si la inflación en el pasado es cero o tiende a cero, la inflación para el siguiente periodo o la que se espera que sea, también será cero o tenderá a cero. De esta forma entra en este enfoque el concepto de las expectativas de los agentes económicos sobre la inflación. Para expresar las expectativas de los agentes, de la ecuación (1) debemos incorporar los conceptos de inflación e inflación esperada, por lo que expresamos la ecuación (1) de la siguiente forma:

$$\pi_t = \pi_t^e + (\mu + z) - \alpha u_t \quad (2)$$

Donde π_t se refiera a la inflación, π_t^e es la inflación esperada y u_t es el desempleo en el año t ; y μ y z son constantes mientras se analice las variaciones de la inflación, la inflación esperada y el desempleo con el paso del tiempo.

Ahora bien si definimos $\pi_t^e=0$ como la inflación esperada igual cero, la ecuación (2) será:

$$\pi_t = (\mu + z) - \alpha u_t \quad (3)$$

La ecuación (3) expresa claramente la relación negativa entre el desempleo y la inflación que Phillips observó para el caso del Reino Unido, y Solow y Samuelson para Estados Unidos. La ecuación (3) básicamente se refiere a que, dado un nivel esperado de precios, que básicamente es considerado por la mano de obra del periodo inmediatamente anterior, una reducción en el nivel de desempleo provoca un aumento de los salarios nominales, lo cual provoca, de manera automática, un aumento en el nivel de precios. Por lo cual, una disminución del desempleo provoca una subida del nivel de precios en el periodo t en comparación con el periodo $t-1$, es decir un aumento de la inflación. Este fenómeno es conocido como *espiral de precios y salarios*, el cual recoge la siguiente mecánica:

- Un bajo nivel de desempleo provoca una subida de los salarios nominales
- Esto provoca que las empresas eleven sus precios; por lo que el nivel de precios aumenta
- En respuesta al aumento de precios, los trabajadores piden salarios nominales más elevados la próxima vez que se fije el salario
- Este nuevo aumento en el salario nominal provoca que las empresas aumenten nuevamente los precios, por lo que el nivel de precios aumenta aún más

- En consecuencia, los trabajadores piden nuevamente un salario mayor cuando se fije nuevamente el salario nominal
- Por lo que al final, se produce una continua inflación de salarios y precios.

Al mismo tiempo que se desarrolló el análisis sobre la curva de Phillips, surge de manera paralela el descubrimiento del concepto de la tasa natural de desempleo. A finales de los años sesenta Milton Friedman y Edmund Phelps cuestionaron la existencia de la relación entre la inflación y el desempleo. La crítica principal enfatiza dos aspectos principales: 1) era posible que existiera la relación entre desempleo e inflación en medida que, los encargados de fijar los salarios pudieran predecir de forma sistémica una inflación menor a la efectiva y que de manera improbable, pudieran cometer el mismo error indefinidamente, 2) El otro argumento indica que, si el gobierno trataba de mantener el desempleo a niveles muy bajos aceptando niveles de inflación altos, esta relación sería insostenible y acabaría desapareciendo, ya que la tasa de desempleo no podría mantenerse por debajo de un determinado nivel, el cual llamaban “*tasa natural de desempleo*”. Técnicamente se concibe la tasa natural de desempleo como “la tasa necesaria para mantener de forma constante la tasa de inflación”. Es por éste hecho que, la tasa natural se define como: la “*tasa de desempleo no aceleradora de la inflación*” o por sus siglas en inglés, *NAIRU* (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment).

El desarrollo del concepto de la tasa natural de desempleo trae consigo, el análisis de las fricciones del mercado de trabajo, cuando dicho mercado está en equilibrio. Por lo tanto, hay que hacer la distinción entre el *desempleo cíclico* y el *desempleo estructural*; de tal manera que el análisis conjunto para el desarrollo del concepto de la tasa natural incluye, además de la distinción entre los tipos de desempleo referidos anteriormente, incluye a su vez, los costos de la inflación y en análisis costo-beneficio de la estabilidad inflacionaria.

El pensamiento neoclásico concibe a las personas en calidad de desempleadas de dos formas. La primera constituye el *fondo de desempleados*, caracterizadas por personas que están en situación de desempleo y que están en edad para trabajar pero no forman parte de la población activa (personas en estatus de jubilación, mujeres de casa dedicadas al hogar, o personas que les gustaría trabajar pero carecen de voluntad para seguir en la búsqueda de empleo). La segunda, es aquella parte que forma parte de la población activa pero está en calidad de desempleada. Una persona se considera desempleada por cuatro razones o características:

1. Una persona puede ser desempleada si se incorpora por primera vez al mercado laboral o se reincorpora, es decir una persona que vuelva a ser parte de la población activa después de estar sin buscar empleo durante un periodo largo.
2. Una persona que abandona un puesto laboral en búsqueda de otro distinto y estar en condición de desempleado mientras encuentra una nueva posición.
3. Una suspensión laboral, caracterizada como intervalo sin paga en el que el trabajador se considera desempleado.
4. Y por último, cuando un empleado pierde su puesto de trabajo, por ser despedido o bien por problemas con alguna empresa, y que no tiene ninguna espera de volver a ser empleado en el mismo puesto.

Tomando en cuenta las razones explicadas con anterioridad, podemos definir, de forma clara, los tipos de desempleo que forma parte del análisis de la tasa natural de desempleo. El desempleo estructural existe cuando la economía está en condición de pleno empleo. Es decir, surge de la propia estructura del mercado laboral, de la naturaleza de los empleos existentes en la economía y de la interacción de los participantes por los puestos de trabajo. Mientras el desempleo cíclico, es considerado como, el exceso de desempleo sobre el desempleo estructural y existe cuando el nivel de producción es inferior a su nivel de pleno empleo.

En este sentido, la posición y el pensamiento teórico neoclásico no concibe, de manera endógena, que en el sistema capitalista de producción exista la condición de *desempleo que es involuntario*⁵, es decir, que haya personas que estén en condición de desempleo, no por las razones explicadas anteriormente, sino más bien por circunstancias que impiden que éstas se empleen, aunque de manera precisa que, ellas deseen trabajar y no consigan ser empleadas u ocupadas en alguna actividad productiva.

⁵ El término *desempleo involuntario* es acuñado por J.M. Keynes en su obra "*la teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*", como aquella situación en la que: individuos que desean ser empleadas y estando dispuestas a aceptarlo al salario vigente e incluso a un salario menor, no lo logran.

1.1.3. PENSAMIENTO KEYNESIANO O TEORÍA KEYNESIANA

El desarrollo del pensamiento keynesiano tiene como contexto histórico la *gran depresión*⁶ de los años 1930, y surge para dar respuesta a los problemas económicos de la crisis, y principalmente la situación de desempleo que la teoría neoclásica no podía resolver. El pensamiento keynesiano es atribuible al economista inglés John Maynard Keynes, plasmada en su principal obra "*La teoría general de la ocupación, interés y el dinero*" publicada en el año de 1936. Hay que resaltar el hecho que la formación de Keynes como economista es principalmente neoclásica. Ingreso a la universidad de Cambridge en 1902, donde recibió clases de los principales representantes del pensamiento económico en esa época, del profesor Alfred Marshall y del profesor Arthur Pigou. Aunque su formación fue, bajo el pensamiento de la teoría clásica, la ruptura con esta forma de pensamiento es evidente, e incluso el título de su gran obra "*La teoría general de la ocupación, interés y el dinero*" afirma esta posición y, se manifiesta en el hecho que, como menciona Keynes, los postulados de la teoría *neo-clásica* son verdaderos o tienden a aplicarse solo en un caso en especial y no en general. Keynes refutaba el hecho por el cual, la economía dejada a su libre fuerza, tiende a equilibrar automáticamente el uso de pleno de los factores productivos. Argumenta en su obra que, el equilibrio al que la teoría *neo-clásica* hace referencia, depende de otros factores estructurales (como una situación de mercado donde haya competencia perfecta, que no haya organizaciones gremiales o sindicatos; etc.), y que no necesariamente conllevan a una condición de pleno empleo, por lo que "*las condiciones que supone –la teoría clásica- son un caso extremo de todas las posiciones de equilibrio*"⁷. Continúa Keynes diciendo:

*Más aun, las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad económica donde vivimos, razón por la que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales*⁸.

⁶ La gran depresión fue la crisis económica más importante del siglo XX, ya que se propagó por todo el mundo por un periodo muy prolongado. Se originó principalmente en los Estados Unidos a partir de la caída de la bolsa en el año 1929. El principal efecto de la crisis fue el desempleo masivo en la mayoría de las industrias.

⁷ Keynes, J.M. (1936), "*La teoría general de la ocupación, interés y el dinero*" Capítulo 1, p.37.

⁸ *Ibíd.*

En el prefacio de la *teoría general*, Keynes confirma esta ruptura con el pensamiento neoclásico en marcando características fundamentales que difieren en el estudio y tratamiento, entre el pensamiento tradicional y las del propio Keynes. Por un lado, una divergencia importante es el análisis de las fuerzas que determinan los cambios en la escala de producción y de la ocupación como un conjunto de elementos; por lo que el papel del dinero en el sistema económico es de suma importancia al tratar de analizar este conjunto de fuerzas, a diferencia de los postulados clásicos. Al incluir el papel del dinero en el sistema económico, las expectativas acerca de la noción sobre el futuro, juegan un papel importante en la determinación del nivel de producción y de ocupación, por lo tanto de la movilidad y del nivel entre la oferta y la demanda.

Para analizar completamente el pensamiento Keynesiano hay que partir por el principio de la demanda efectiva. Keynes toma en cuenta (para explicar el principio de la demanda efectiva), el análisis de las expectativas de los ingresos que se podrán recibir a largo plazo, por lo que las decisiones de cuanto consumir, invertir y/o ahorrar, tiene que ver con la capacidad de un rendimiento probable a dicha toma de decisiones. Esto es: "a cierto nivel de consumo dado, la función de inversión se limita a las condiciones de consumo, a tal punto donde se consuma solo lo que se produzca, aunque haya mayor capacidad para consumir e invertir"(Keynes 1936). Bajo estas condiciones, el papel de la demanda es determinante para las relaciones de producción, inversión y consumo en la economía; al contrario del pensamiento neoclásico que postula que la oferta crea su propia demanda, o lo que es lo mismo, el análisis de la *Ley de Say*.

Aunado a lo anterior, se desprende la formulación de que la inversión, como parte de un plan ya hecho por los empresarios para obtener de la máxima ganancia, se limita a lo que, en realidad, la mano de obra está dispuesta a consumir, y por lo tanto el nivel de empleo. Por ejemplo, un empresario está dispuesto a utilizar cierta cantidad de mano de obra - mayor si espera una elevada obtención de ganancias o menor si espera una reducción del nivel de ganancias - pero para tal suposición, debemos tener en cuenta que, cuando aumenta el nivel de empleo, aumenta el nivel general de ingresos de la mano de obra; este aumento en los ingresos provoca un alza del consumo, pero no en la misma medida en la que aumentó el ingreso; a esto se le conoce como *propensión marginal a consumir*⁹. De este modo, una mayor inversión

⁹ Esto se puede ejemplificar de esta forma: a medida que el nivel de ingreso de las personas se eleva, su Propensión Marginal Al Consumo es menor. Es así porque, una persona que tiene un nivel de Ingreso de subsistencia destinará al Consumo la totalidad de cualquier aumento marginal de su ingreso. En cambio, las personas de Ingresos mayores pueden destinar al Ahorro parte de sus aumentos de Ingresos, con lo que su propensión al consumo será más baja.

que provoque un aumento del empleo y, por lo tanto, de los ingresos de la clase trabajadora, y que éste aumento del ingreso sea consumido de forma decreciente, trae consigo que, los empresarios resientan la pérdida de ganancias a un nivel mayor de inversión. Por lo que en general, para justificar cualquier nivel de ocupación y empleo dado, debe existir un nivel de inversión, necesario y equitativo, y así, absorber el excedente genera la producción total sobre el nivel de consumo, ha dicho nivel de empleo. Esto se conoce en la *teoría general* como: “el incentivo para invertir”¹⁰. A su vez, el nivel de inversión depende de la “eficiencia marginal del capital” o lo que es lo mismo, la tasa esperada de retorno (la relación entre el rendimiento esperado de una nueva unidad de capital y su costo de producirla). Por lo tanto, dado un nivel de inversión y la propensión marginal a consumir, solo puede existir un nivel de empleo que sea compatible con dichos niveles; sea éste equilibrio una situación de pleno uso de los factores o no. Por lo tanto, una economía puede estar en equilibrio con un nivel de empleo que sea inferior a la ocupación plena, esto es por el equilibrio de la demanda agregada y de la oferta agregada. En contraste con la teoría *neo-clásica*, donde existe equilibrio con pleno uso de los recursos productivos, la teoría Keynesiana alude a ese equilibrio en medida que, existe equilibrio a un nivel que no necesariamente es el de pleno empleo.

Con la formulación anterior podemos afirmar que, a niveles inferiores de producto y subempleo, causados por una subutilización de los recursos productivos, el desempleo se agrava, en medida que se genera una oferta excedente de mano de obra que no logró ser empleada. Como analizamos en la parte del pensamiento *neo-clásico*, este excedente de mano de obra puede verse empleada en medida que, el salario disminuye hasta el nivel de pleno empleo o lo que es lo mismo: que la relación entre el nivel de empleo y el salario real es inversamente proporcional, o sea que, a medida que aumenta el salario real, menor será el nivel de empleo y viceversa. De esta forma, el desempleo es de carácter “voluntario” en la medida que, las personas no aceptan un salario real menor.

Keynes, en la *teoría general* concibe la noción de que existe el *desempleo involuntario*, la cual es aquella situación donde, los individuos que desean ser empleados y, están dispuestos a laborar al salario vigente e incluso inferior, no logran ser empleados. De hecho, la principal diferencia de Keynes, en la relación del nivel de desempleo y los

A su vez, las personas con mayores ingresos tenderán a aumentar el ahorro, que las personas que reciban menor ingreso.

¹⁰ El incentivo para invertir, depende, dice Keynes “de la relación entre la eficiencia marginal del capital y la tasa de interés.

salarios con la teoría *neo-clásica* radica en que, según Keynes, lo importante es analizar el salario nominal, ya que los obreros al verse inmersos ante una baja de salario nominal, estos se resisten ante esta baja, hasta el punto por el cual podrían dejar de trabajar; ya que los trabajadores reclaman, dentro de ciertos límites, un salario nominal mínimo no uno real. En cambio, ningún trabajador estaría dispuesto a dejar su empleo, en medida que, las mercancías para el consumo aumenten de precio, ya que hay más mano de obra excedente para emplearse al salario nominal vigente, aun cuando el salario real caiga y los precios de las mercancías se incrementen. Por lo tanto, dice Keynes *“las personas se encuentran involuntariamente sin trabajo cuando, en el caso que se produzca una pequeña alza en el precio de los artículos para asalariados (o sea, una disminución del salario real), en relación al salario nominal vigente; tanto la oferta agregada de mano de obra dispuesta a trabajar al salario nominal corriente, como la demanda agregada de la misma, a dicho salario nominal corriente son mayores que el volumen de ocupación existente”*.

A diferencia de la teoría *neo-clásica*, la cual dice que la intervención del Estado daña al propio sistema impidiendo la autorregulación de los mercados por sí mismos, el análisis Keynesiano pone de manifiesto la intervención estatal para aliviar las fluctuaciones de la demanda agregada, y de esta manera, el nivel de ocupación. De esta forma, además del instrumento de política monetaria, la regulación por parte del estado o su participación en el sistema económico debe ser mediante la política fiscal, ya que esta última es insuficiente. Por lo que la intervención estatal en el sistema económico puede ayudar a subsanar la situación de subempleo en una condición de equilibrio. Generalmente la intervención estatal viene dada por el gasto público para estimular a la demanda agregada, ante la falta de inversión del sector privado y con esto evitar que haya factores productivos subempleados y que la capacidad productiva subutilizada tienda a ser usada a un nivel pleno de los recursos productivos.

Simultáneamente e inclusive, antes de que Keynes publicará la *teoría general*, el economista Michal Kalecki¹¹ empezó a hablar de aspectos teóricos semejantes a los de Keynes. De hecho Joan Robinson¹², manifiesta que la principal aportación de

¹¹ Michal Kalecki (1899-1970), fue un economista de origen Polaco, que basó la mayoría de sus estudios en los conflictos de las clases sociales, la distribución de la renta y la competencia imperfecta. Sus escritos son característicos por tener los mismos principios que Keynes, e inclusive con anterioridad a la publicación de la *Teoría General* en 1936.

¹² Joan Violet Robinson (1903-1983) fue una economista inglesa, participante del "Circus" de John Maynard Keynes en la década de los treinta y cuarenta. En las décadas siguientes, tras la muerte de Keynes, Robinson formó parte de la denominada escuela postkeynesiana de Cambridge, Inglaterra.

Kalecki a la teoría económica fue, el descubrimiento del principio de la demanda efectiva en el contexto de la gran depresión de los años treinta, ante el desempleo de la época, mediante el uso del gasto público para remediar tal problema. Las publicaciones de Kalecki datan de los años 1933, 1934 y 1935, antes de la publicación de la *teoría general* en 1936, por lo que la publicación de la misma, le restó popularidad a los ensayos del propio Kalecki; y de hecho, se hicieron de manera independiente a los estudios de Keynes. Estos estudios similares sobre la teoría económica que realizaron Keynes y Kalecki de manera independiente, se conoció como la *Revolución Keynesiana*. A diferencia de la formación de Keynes, Kalecki no sufrió ningún tipo de ruptura con la teoría económica clásica, ya que su formación, radical, presenta intereses con los economistas clásicos, y por lo tanto con Karl Marx y de Rosa Luxemburgo a diferencia de la formación ortodoxa de Keynes que heredó de Marshall.

De igual forma que Keynes, Kalecki habla sobre la capacidad subutilizada, y manifiesta que es el gran problema de una economía capitalista desarrollada. Y resalta el punto que el problema no es la falta de equipo de capital, ya que las economías en desarrollo tienen un equipo, más o menos adecuado, para la mano de obra existente, y que de esta manera, se lograría una renta relativamente alta, siempre y cuando los recursos productivos sean empleados de manera eficiente y al máximo de su capacidad; pero el problema es que, generalmente esto no sucede de esta manera. Por lo que el problema de la subutilización de los recursos productivos es inherente al sistema capitalista de producción y en especial de los países desarrollados.

Kalecki habla también de la intervención estatal para estimular a la demanda efectiva. De la misma manera que Keynes, Kalecki menciona que, la falta de inversión por parte los agentes económicos puede ser sustituida o complementada con el gasto del gobierno para generar una mayor demanda efectiva y de esta manera asegurar el pleno empleo. Este gasto público sería financiado mediante un déficit, lo cual no implicaría un obstáculo necesario, ya que una vez alcanzado el pleno empleo mediante dicho gasto, la imposición fiscal recaudara nuevamente estos ingresos vía ahorro de los beneficios generados por el estímulo de la demanda mediante el déficit. De tal manera que al final, el beneficio agregado se reduce al nivel existente antes de la implementación del gasto, pero con la diferencia que la esfera de la producción permanece inalterada.

En sus últimas publicaciones, Kalecki habla sobre el tratamiento de las economías en desarrollo y la determinación del nivel de empleo en: “*Ensayos sobre las economías en vías de desarrollo*” publicada en 1976, después de que falleciera, básicamente Kalecki trata el desempleo de forma diferente, entre una economía desarrollada a una en vías de desarrollo. Explica que, en los países desarrollados el desempleo surge por una *inadecuación* de la demanda efectiva, la cual puede surgir en tiempos de recesión, donde el desempleo coexiste con un equipo subutilizado, por lo que al estimular la demanda efectiva mediante el gasto público se puede solucionar la situación de subempleo. Pero a diferencia de los países desarrollados, el desempleo y el subempleo en países en vías de desarrollo, son resultado de una escasez de los medios de producción, y en especial del equipo de capital, además de una deficiencia de la demanda. Kalecki menciona que, cualquier intento de incrementar el empleo provoca, en cierta medida, una generación de ingreso adicional, lo que trae como consecuencia, un incremento de la inflación.

En contraste con una economía desarrollada, las economías en vías de desarrollo, aunque utilicen la capacidad máxima de sus medios de producción, estas no pueden absorber todo el trabajo y mano de obra disponible, lo que provoca un excedente de mano de obra; por lo que su nivel de vida es inferior a la de países desarrollados. En sí, para este tipo de economías, la esencia del problema es la deficiencia en la capacidad productiva y no, como en los países desarrollados, de la dinámica de la subutilización a consecuencia de productos marginales inferiores. En consecuencia, las economías en vías de desarrollo enfrentan una problemática con el nivel de inversión, pero no para generación o estimular la demanda efectiva, sino más bien el problema es, acelerar la expansión de la capacidad productiva indispensable para un crecimiento esperado de la renta nacional.

Kalecki señala tres problemas para el aumento de la inversión en países en vías de desarrollo:

- 1) La inversión privada no es necesariamente alta y eficiente.
- 2) Puede no haber los recursos físicos necesarios para la producción de más bienes de capital.
- 3) Existe el problema de una oferta adecuada a bienes básicos o de primera necesidad para cubrir la demanda provocada por el aumento del empleo.

En dado caso que se produzca un aumento de la producción de bienes de capital, es poco posible aumentar en el corto plazo dicha producción; y si se incrementa en esta situación, se produciría una presión inflacionaria sobre los bienes de primera necesidad, ya que su oferta es limitada. Al igual que en una economía desarrollada, el gasto público ayudará a estimular la demanda agregada por una insuficiente inversión privada, ya que generalmente los empresarios no quieren incurrir en mayores gastos para incrementar el capital, manteniendo, además de una capacidad ociosa, una capacidad constante. Una solución para evitar los problemas inflacionarios de los bienes de consumo básico, es la planeación económica que puede resolver tal circunstancia al aumentar la oferta en un periodo anterior al incremento de la producción de bienes de capital, para que un aumento en el nivel de empleo, que aumenta el consumo de bienes de primera necesidad, no produzca del todo, un aumento de la inflación en el sector de bienes básicos.

1.2. Teorías particulares sobre el Mercado de Trabajo

1.2.1. SEGMENTACIÓN DE MERCADOS DE TRABAJO

La teoría de la segmentación de los mercados de trabajo surge alrededor de los años setenta, como respuesta a la posición *neo-clásica* que no lograba explicar la problemática de pobreza, la discriminación, las diferencias salariales y el desempleo entre el mismo tipo de trabajadores, ya que, los postulados de equilibrio, no daban respuesta a los problemas que emergieron después de la segunda guerra mundial. De esta forma, la noción de tratar al mercado laboral como un conjunto de *segmentos*¹³ diferentes, con mecanismos de determinación salarial, de asignación y de movilidad laboral, entre cada uno de los segmentos, contrarresta peso a los postulados ortodoxos y su práctica política.

El estudio de la segmentación del mercado laboral tiene como contexto, las críticas de John Stuart Mill¹⁴ y John Elliott Cairnes¹⁵ -alrededor de 1880- con base en las diferencias en la determinación del mercado de trabajo con los postulados de los economistas clásicos. Estos autores señalaban la existencia de segmentos industriales de baja competitividad o no competitivos como algo intrínseco al mercado

¹³ Cuando hablamos de *segmentos*, nos referimos a la parte de una clase o grupo social, que representa caracteres particulares.

¹⁴ Fue un economista, filósofo y político inglés representante de la escuela Clásica del pensamiento económico y teórico del utilitarismo.

¹⁵ Fue un economista Irlandés, considerado el último de los economistas clásicos.

de trabajo. Mill señalaba las características negativas de los mercados de trabajo, por lo que, los empleos más odiados y aborrecidos, eran al mismo tiempo los que tenían la peor situación salarial y de calidad de vida, lo que iba configurando una situación de grupos laborales aislados entre sí mismos. Inclusive, el profesor Pigou hace referencia a los mercados segmentados cuando atribuye a las diferencias en la cualificación de la mano de obra, la experiencia laboral y la aptitud personal, a la poca movilidad laboral dentro de una industria, provocando un aumento en el nivel de segmentación entre la mano de obra y las diferentes industrias.

Un enfoque *neo-clásico* sobre la determinación del nivel de empleo están basados en los postulados de la productividad marginal y la maximización del beneficio por parte de los trabajadores y empresas, por lo que la estructura salarial conlleva a una heterogeneidad del empleo y los salarios, debido a diferencias en la cualificación de la mano de obra y divergencias en la inversión del capital humano. La determinación de los salarios se lleva a cabo mediante un proceso de mecanismos administrativos y de jerarquías dentro de las empresas. Esta corriente de pensamiento señala la existencia de una “canasta” de elección, donde los trabajadores pueden decidir donde emplearse con base en sus preferencias, sus nivel de cualificación y sus capacidades laborales. Autores sobresalientes que hacen referencia a las teorías de segmentación de mercados son: J. Dunlop, C. Kerr, L. Fisher, A. Ross.

A diferencia de la postura *neo-clásica*, la teoría sobre la segmentación de los mercados de trabajo argumenta que, la diferencia entre los salarios no implica, principalmente, una diferencia en la calificación de la mano de obra, sino más bien es consecuencia de una “dualidad” en el mercado de trabajo. La teoría de segmentación aborda las diferencias salariales a cuestiones relativas de las relaciones laborales, destacando la importancia de las organizaciones sociales e institucionales en la determinación de los salarios y del nivel de empleo. Este enfoque crítico asume la posición heterodoxa de tratar el mercado de trabajo como un conjunto de niveles de empleo, tomando en cuenta de que no se trata de un solo mercado aislado de baja competitividad, sino más bien está compuesto por varios niveles no competitivos a diferentes tipos de trabajo, donde el papel de la cualificación de la mano de obra es excluyente, ya que no todos tienen la capacidad y oportunidad de calificarse técnicamente; de tal forma que limita la integración de los mercados laborales y tiene como consecuencia, el mantenimiento de una mano de obra no calificada que se ve canalizada a un segmento inferior del mercado laboral, caracterizado por falta de movilidad y competencia entre trabajadores y una “externalización” en la determinación de los salarios.

De aquí se desprende el enfoque institucionalista, el cual pone de manifiesto como base fundamental de la estructura laboral las normas institucionales, las cuales reflejan la división en dos segmentos de trabajo: uno interno, el cual sigue las normas y leyes en los procesos de organización social como los productivos; y el segmento externo, el cual no se rige bajo estatus normados, sino más bien por relaciones laborales entre los empresarios y los trabajadores (Kerr 1954). Este enfoque argumenta que, las norma institucionales afectan a la competencia en el trabajo, la movilidad laboral, a la cualificación de la mano de obra; y sobre todo, provee diferentes tipos de trabajo (a niveles de cualificación distintos), y por lo tanto, divergencias salariales. En este sentido, entre más normado este el mercado laboral, - como consecuencia de la propiedad privada o comunal- mayor es la brecha o la segmentación laboral entre los dos sectores. Básicamente, las instituciones ponen un límite, entre un segmento interno de trabajo y el externo, a la movilidad laboral, formando barreras de entrada y salida de mano de obra, reduciendo la competencia entre los trabajadores. Kerr señalaba que, los mercados de trabajo de tipo institucional estaban subdivididos a su vez en varios subsectores laborales, provocando con ello una *balcanización*¹⁶ de los mercados de trabajo. La crítica principal a este enfoque teórico es que, las instituciones impiden la competencia plena, generando mercados no competitivos de trabajo, y por lo tanto, no se llega a un punto de equilibrio entre los segmentos de trabajo.

1.2.2. MERCADO DUAL DE TRABAJO

Este enfoque dual tiene como principales representantes del pensamiento a Michal Piore, P.B Doeringer (1971); la tesis principal del análisis dual de trabajo es que “la determinación de los salarios y el paro obedecen a procesos distintos y, en gran medida, independientes”¹⁷. La hipótesis original de esta teoría es afirmar que, el mercado de trabajo está dividido en dos sectores: *un sector primario y uno secundario*. Las principales características de los trabajos en el sector secundario es que tienden a ser serviles, a estar mal pagados y son estigmatizados como un status social inferior (en comparación de los demás puestos de trabajo de la economía), no son nada calificados y tienden a ser inseguros, además que hay pocas posibilidades de movilidad, en el sentido que se ofrecen pocas oportunidades de alcanzar empleos mejor pagados con más prestigio y con mejor nivel de seguridad social. Las relaciones laborales asumen la posición de jerarquías, de un supervisor a un

¹⁶ Término geopolítico usado originalmente para describir el proceso de fragmentación o división de una región o estado en partes o estados más pequeños.

¹⁷ Piore, M. “*Paro e Inflación*”, 1979. Pp. 12

subordinado en forma directa y no hay ningún procedimiento establecido de reclamación ni un proceso por el cual se reconozca la disciplina y de administración. Principalmente los trabajadores en este sector son los menos privilegiados y menos favorecidos, por ejemplo las minorías étnicas y raciales, y los grupos que forman una parte marginada de la población activa, como amas de casa, y jóvenes. En caso de paro o desempleo, se afecta principalmente a grupos que entran y salen rápidamente del mercado laboral, provocando un conjunto de empleados de corta duración, sin diferencias básicas entre ellos. En la determinación de los salarios se toma como base al sector primario, ya que es en este sector donde se originan las fluctuaciones inflacionarias, debido a compromisos institucionales y estructuras sociales que entrañan una estructura salarial fija. Mientras el sector primario constituye el conjunto de todos los puestos de trabajo con buenas remuneraciones salariales, buena configuración social, estabilidad laboral, y movilidad laboral hacia mejores oportunidades de empleo.

En una ampliación a esta hipótesis se ha introducido la existencia de subsectores o dos segmentos dentro del sector primario, un subsector *inferior* y otro subsector *superior*, definidos como mercados internos de trabajo (M. Piore 1975). Los empleados en el sector superior son principalmente profesionistas, directivos y trabajadores altamente calificados que tienen un conjunto de prestaciones laborales de alto nivel, con poca rotación laboral, salarios mayores, una mayor estabilidad laboral con mayor oportunidad de promoción y por lo tanto, una formación de un *estatus* laboral. En contraste, el sector inferior es caracterizado por trabajadores artesanales con salarios inferiores, menos oportunidades de crecimiento y promoción laboral, que conlleva a reglas y procesos administrativos estrictos para la determinación de salarios y de asignación de trabajos. Esta ampliación de la hipótesis inicial se formuló para explicar las condiciones laborales, la movilidad intersectorial, y sobre todo, la conducta económica de los *ghettos*¹⁸ de trabajadores negros urbanos. Al analizar los cambios en la conducta sobre las variables críticas que cambian cuando se pasa de un segmento de mercado a otro, se reflejan las diferentes pautas de elección entre los trabajadores y los empresarios. De hecho, la falta de movilidad intersectorial contribuye a explicar las diferentes pautas en la conducta de los agentes, y el cambio de estas mismas, cuando existe mayor o menos movilidad intersectorial, debido a que

¹⁸ Un gueto es un área separada para la vivienda de un determinado origen étnico, cultural o religioso, voluntaria o involuntariamente, en mayor o menor reclusión. El término se empleó, originalmente, para indicar los barrios en los cuales eran obligados a vivir y a permanecer confinados por la noche. El uso se ha extendido hoy a cualquier área en la que la concentración de un determinado grupo social es excluyente. <http://es.wikipedia.org/wiki/Gueto>

la economía ha generado un gran número de diferentes segmentos del mercado de trabajo.

Este enfoque de pensamiento basó el origen del dualismo a factores que determinaban los cambios en la demanda, como en la variabilidad y la incertidumbre. Así mismo, los cambios tecnológicos y de la organización de la producción, han provocado discontinuidades que permiten explicar por qué algunos trabajadores se han convertido en factores con mayor estabilidad en la producción, mientras que otros están destinados a tener mayor variabilidad, y por lo tanto tienden a ser más fáciles de absorber durante fluctuaciones de la demanda y de la producción. De hecho, el aumento de la inversión de capital y las pautas del desempleo, han contribuido a inclinar la expansión económica desproporcionalmente hacia el sector secundario; la falta de inversión, tanto privada como pública, que solo se han enfocado a satisfacer las etapas de expansión de la demanda en el corto plazo, han provocado la adopción de medidas de carácter temporal que pueden ser alteradas fácilmente. En tanto los grupos marginales, dentro del sector secundario tienden a verse, en la teoría de Marx, como el *ejército industrial de reserva*¹⁹, en medida que están condicionados al valor de su fuerza de trabajo, o una canasta básica, no tienen movilidad laboral y poco desarrollo laboral, y que su formación surge como resultado de la presión ejercida por el excedente de la fuerza de trabajo y la insuficiencia en la inversión, y por lo tanto en la creación de empleos.

1.2.3. ESCUELA RADICAL

Esta escuela del pensamiento nace desde la perspectiva historia de los Estados Unidos, basada en el desarrollo del capital de trabajo, las relaciones sociales de producción y el conflicto de clases, y los sistemas de control, como resultado y tratamiento de la teoría de segmentación del mercado laboral, pero desde una perspectiva teórica basada en la económica política radical americana. Los principales autores de este pensamiento son Gordon, Edwards y Reich alrededor de los años ochenta. Ellos abordan el análisis del mercado laboral desde una perspectiva *tripartita*, basada en los modelos duales del mercado laboral; por lo que la estructura del mercado laboral está dividida en tres segmentos con características divergentes entre sí. Estos segmentos son clasificados por:

¹⁹ Ejército industrial de reserva es un concepto desarrollado por Karl Marx, que refiere a la existencia estructural, en las sociedades cuyo modo de producción es el capitalista, de una parte de la población que resulta excedentaria como fuerza de trabajo respecto a las necesidades de la acumulación del capital. Un *ejército industrial de reserva*, - un ejército de desempleados permanente-, es necesario para el buen funcionamiento del sistema de producción capitalista y la necesaria acumulación de capital. http://es.wikipedia.org/wiki/Ej%C3%A9rcito_industrial_de_reserva

- 1) Los procesos laborales entre el sector primario y el secundario
- 2) La división entre el sector primario en un subsector impediendo
- 3) Y un sector primario subordinado

A estos tres segmentos se aduce un sistema de gestión laboral entre trabajadores y los empresarios, por lo que partiendo desde una perspectiva de desarrollo histórico laboral de Estados Unidos, se dividen tres mecanismos de control: un mecanismo simple, otro técnico y por último, uno burocrático. El primero surge como mecanismo propio del sistema de producción, caracterizado por la supervisión directa de los procesos de trabajo, basado en un sistema de incentivos y sanciones. El mecanismo técnico surge de la producción en masa bajo un sistema *Taylorista*²⁰, donde la introducción de capital tecnológico servía para controlar el volumen de la producción, provocando una homogenización de los trabajadores para ser sustituidos directamente entre sí mismos. Mientras tanto el mecanismo burocrático tiene que ver con las metas de la empresa y el resultado de los obreros, generando mercados internos de trabajo para promover la movilidad y mayores retribuciones derivadas de incentivos de lealtad y compromiso (Edwards 1979). En lo que refiere al sector primario de trabajo, el desarrollo de los sistemas de producción provocaron la división en dos segmentos; el *independiente* y el *subordinado*; donde la principal diferencia radica en el hecho de normas de comportamiento y conductas, sobre todo de los procesos de cualificación y de las obligaciones de los trabajadores. En el sector independiente se encuentran los directivos y personal técnico con un mayor nivel de cualificación y educación, mientras en el segmento *subordinado* se compone básicamente de personal y procesos técnicos semicalificados; sometidos a funciones repetitivas y rutinarias. Por último, este enfoque teórico toma como referencia a las instituciones laborales como mantenimiento y de reproducción de la mano de obra segmentada en estratos laborales.

1.2.4. ENFOQUE ORTODOXO

Debido al desarrollo de la teoría de la segmentación de los mercados de trabajo, surge la visión ortodoxa (*neo-clásica*) representada por economistas como Wachter y Cain alrededor de 1970-1975. La crítica principal al modelo de segmentación es que carece de un marco teórico conceptual, y más bien es considerado como modelos empíricos. El desarrollo ortodoxo basaba sus estudios en métodos matemáticos y técnicas econométricas para analizar la visión de la segmentación de los mercados.

²⁰ El término *Taylorista* hace referencia a la división de distintas actividades o tareas en el proceso de producción. Fue usado para referirse a un método de organización industrial, cuyo propósito era aumentar la productividad y con esto evitar el control laboral directo; comúnmente relacionado con las cadenas de producción.

Este desarrollo incorporaba conceptos como: mercados imperfectos e información asimétrica; así como las limitantes que provocaban las normas institucionales para el funcionamiento óptimo de los mercados competitivos. Concluyen que la formación de segmentos laborales, son resultado de rigideces salariales, causando que el desempleo se prolongue por mayor tiempo y que la segmentación se mantenga estática; logrando que este conjunto de características permitan la existencia de varios y diferentes segmentos laborales, como resultado del equilibrio y la eficiencia competitiva, en un contexto donde los agentes son optimizadores, a pesar que se cuente con información imperfecta del mercado. No obstante, este enfoque ortodoxo ha soslayado el marco teórico, al identificar la existencia de pocos mercados segmentados, con mecanismos diferenciados; y la presencia de elementos que impiden la movilidad entre los diferentes sectores; eliminando los elementos sociales y psicológicos entre los sectores primario y secundario.

1.3. Concepto y Teorías Sobre la Informalidad

Entre 1950-1980 el sector informal aportó alrededor de cuatro de cada diez nuevos empleos; dos de los factores más significativos que determinan este comportamiento tiene que ver con la desaparición del sector público como empleador neto y el ajuste a través de la disminución del empleo en las empresas de mayor tamaño. Esto hace referencia al hecho de que el sector público se ha ido ajustando como parte de la política de disminución del déficit fiscal y privatización de activos. A su vez las empresas privadas de mayor tamaño enfrentan la apertura económica incrementando la productividad, fundamentalmente mediante la reducción del empleo.

El concepto de “sector informal” se introdujo en 1972 en el informe de la Organización Internacional del Trabajo (OTI) sobre Kenia. El aporte conceptual consistió en llamar la atención acerca de que, en países de menor desarrollo relativo, el problema de empleo se concentra no tanto en el desempleo, sino principalmente en aquella población que se encuentra ocupada y recibe un ingreso insuficiente. Los trabajadores que perciben éste tipo de ingreso desarrollan actividades de poca productividad pero que resultan funcionales al resto de la economía. Por lo que la visibilidad de estas actividades y su concentración en las zonas urbanas permitió su identificación, pero su conceptualización se efectuó por oposición a lo formal o por exclusión de los mercados y recursos productivos.

Para la América Latina se ve la informalidad desde una doble perspectiva:

En primera instancia, la informalidad se ubica en la lógica de la sobrevivencia, donde es el resultado de la presión del excedente de la mano de obra por empleo, cuando los buenos empleos, generalmente en los sectores modernos y productivos, son insuficientes, lo cual es un fenómeno existente en Latinoamérica y en los países en desarrollo.

Una segunda lógica, desde una perspectiva que tiene que ver con el desarrollo económico, es la descentralización de la productividad. Ella se asocia a los efectos de la globalización y los cambios que ocurren en la división internacional del trabajo. Este contexto requiere una adaptación de las empresas modernas para enfrentar una demanda más inestable y por ende, de la introducción de sistemas de producción que resulten a la vez más eficientes y flexibles. Para lo cual, se recurre a la descentralización de procesos de producción y de trabajo, lo que permite reducir costos de producción, pero principalmente los costos laborales; por lo que facilita trasladar las fluctuaciones de la demanda hacia el exterior de la empresa. La descentralización se asocia a la subcontratación de productos y de mano de obra, promovida por reformas laborales en algunos países o producida de manera espontánea porque genera mayores posibilidades de evasión de las obligaciones laborales. Una última característica del sector informal es su operación fuera del marco legal e institucional prevaleciente.

La búsqueda de incorporar el sector informal al proceso de modernización que en diversos grados experimentan países de Latinoamérica, se ha concebido como una estrategia de apoyo a la sobrevivencia, entendida como una política contra la pobreza con un sesgo de asistencia social. Si bien debe conocerse que el sector informal comprende también actividades de supervivencia sin perspectivas de integración a los circuitos económicos, existe una amplia gama de actividades informales cuyas posibilidades de expansión se relacionan con la capacidad de incorporación plena a la formalidad.

Para efectos y conceptualización del informe de la OIT sobre Kenia hecho por Hart en 1972, las actividades consideradas como del sector informal se obtuvieron de forma tal que se revirtieron las características del sector formal de la economía. En contraste con las empresas dentro del sector formal de gran escala e intensivas en capital, con tecnologías importadas y con mercados sumamente protegidos. El sector informal implica:

- Facilidad de ingreso
- Propiedad familiar de las empresas
- Producción a pequeña escala
- Tecnología intensiva en mano de obra y adaptada
- Habilidades adquiridas fuera del sistema escolar y
- Mercados no regulados y competitivos

En lo que tiene que ver con América Latina, se adoptó otro enfoque distinto, se consideró otro tipo de actividades, así como a trabajadores del sector informal:

- Trabajadores eventuales
- Quienes trabajan por cuenta propia
- Todas las personas que laboran en empresas que emplean cuatro trabajadores o menos

Por lo tanto, las actividades y trabajadores asociados a la informalidad se caracterizan con la baja productividad y bajos ingresos e incluso, quienes tendrán ingresos inferiores a un nivel mínimo, por lo común, en el salario legal.²¹

Estudios posteriores de la OIT señalan que el sector informal es resultado de la creación de ciudades y del proceso de urbanización, ya que es en las ciudades donde se tienen menores ingresos a los del sector formal de la economía pero relativamente mayores que los ingresos obtenidos por actividades del sector agrícola en zonas rurales o marginadas. La OIT también hace notar que, aunque la actividad informal no es propia de las ciudades o de las zonas urbanas, es en ese espacio económico donde existen mayores elementos para su crecimiento.

²¹“ De la informalidad a la modernidad” Victor Tokman

1.3.1. OIT y PREALC

Varios enfoques han surgido con respecto al análisis del sector informal en países en vías de desarrollo, ya sea con base a los fundamentos establecidos por la OIT o por el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC)²². Estas instituciones definen al sector informal como: “el conjunto de características, actividades y procedimientos que están regidos por mecanismos propios de producción, lo cuales difieren del aparato económico común”. Los agentes productivos inmersos en el sector informal buscan la racionalidad económica con base en su subsistencia, la que, en mayor o menor grado, determina la organización productiva. En contraste, los agentes inmersos en el sector formal buscan, primordialmente, la acumulación. Bajo este enfoque de “racionalidad económica”, la fuerza de trabajo que no se ve empleada en el sector informal, tiende a formar pequeñas unidades productivas marginadas y de poca productividad. Otra característica asociada a la concepción del sector informal hechas por la OIT y el PREALC, señalan que la ocupación dentro del sector informal se refiere básicamente, a actividades dentro del área urbana, excluyendo a las actividades agrícolas; por lo que dentro del ámbito urbano, el sector informal está compuesto de microempresas intensivas en mano de obra, que no requieren grandes cantidades de capital, ni el uso de nuevas tecnologías para incrementar su productividad, y además, que están exentas de la financiación por entidades financieras formales y tienen escasas barreras a la entrada produciendo mercados con mayor competencia. Por último, algunas actividades del sector informal pueden estar asociadas a la ilegalidad, pero estas actividades no son en sí, el fin de las actividades y la formación del sector informal. Con la noción de ilegalidad, entendida como actividades económicas no reguladas, la economía informal abarca un conjunto de actividades que no cumplen con el marco legal en materia económica, como evasión y elusión fiscal, normal laborales y sanitarias, entre otras; en general son actividades asociadas al concepto de *economía subterránea*²³.

²² Formado en 1968 en el marco del Programa Mundial del Empleo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), PREALC fue concebido con el propósito de reforzar las capacidades regionales de investigación y asesoría técnica en algunos temas prioritarios relacionados con el desarrollo. Durante sus primeros años de funcionamiento, el Programa se abocó a formular diagnósticos generales y por países sobre la situación del empleo en una América Latina y el Caribe inserta en un modelo de sustitución de importaciones agotado e incapaz de superar los problemas endémicos como la pobreza, marginalidad, atraso tecnológico y competitividad de la región. (PREALC, PREALC Informa N° 32, 1993, Santiago)

²³ La economía subterránea, conocida también como economía criminal o mercado negro, es el término utilizado para describir la compra-venta de forma clandestina e ilegal de bienes, productos o servicios, violando la fijación de precios o el racionamiento impuesto por el gobierno o las empresas. Además se refiere al conjunto de actividades económicas que no se encuentran bajo el registro de la contabilidad nacional y cuyas características son

1.3.2. ENFOQUE DEL BANCO MUNDIAL

El banco mundial concibe al sector informal como: “una manifestación de las relaciones entre los agentes económicos y el estado al mitigar las fallas del mercado” (Banco Mundial, 2007), el cual provoca una posible barrera al crecimiento económico y del bienestar social. Bajo esta perspectiva, los trabajadores que se encuentran empleados en actividades dentro del sector informal de la economía, son considerados como *excluidos* de los beneficios otorgados por parte del estado o de los circuitos económicos de la actividad moderna; esta exclusión puede darse dentro de ciertos márgenes o fronteras entre el sector informal y el sector formal de la economía, entre los que pueden ser:

- 1) La segmentación del mercado laboral impide que los trabajadores dejen su estado de inercia en la informalidad y se empleen en el sector formal, el cual ofrece los beneficios y normas estipuladas por el Estado.
- 2) Las reglamentaciones gubernamentales impiden que las empresas de mayor tamaño crucen la frontera hacia la formalidad para su crecimiento (De Soto, 1989).
- 3) Las empresas grandes, que deben hacer frente a mayores cargas fiscales y regulaciones excesivas, puede operar parcialmente en los círculos de la informalidad para alcanzar su potencial de crecimiento y generar una mayor eficiencia.

Bajo una segunda perspectiva del análisis de la informalidad, se toma en cuenta que muchos de los trabajadores, empresas y familias escogen un “nivel óptimo” coherente sobre las normas e instituciones del estado, dependiendo del valor que asignen a los beneficios netos relacionados con la formalidad y el esfuerzo y la capacidad de fiscalización del Estado (Hirschman, 1970). Es decir, los agentes económicos hacen un análisis sobre el costo-beneficio de permanecer en la informalidad o de cruzar la frontera hacia la formalidad. De esta manera, los altos niveles de la informalidad son consecuencia de que un gran número de agentes económicos, y en especial, los trabajadores, optan por no establecerse bajo instituciones formales, lo que implica cuestiones de desarrollo social y la capacidad del Estado para hacer cumplir las normas.

En cuanto a la situación de los trabajadores en el sector informal, se tiene dos ópticas distintas por las cuales se ven empleados en la informalidad; algunos se ven

transacciones ilegales, fraude fiscal y condiciones clandestinas laborales.
http://es.wikipedia.org/wiki/Mercado_negro

empleados por elección y otros por exclusión. En tanto el proceso de elección se da con base a un análisis costo-beneficio implícito en los trabajadores, mientras el proceso de exclusión implica que, para muchos de ellos, la informalidad refleja las decisiones de las empresas para las que trabajan de establecerse fuera del ámbito reglamentado por el gobierno, por lo que los trabajadores permanecen fuera del contratos formales, sin capacidad de seguridad social y que prefiere estar empleados en un trabajo equivalente en el sector formal. De esta manera, se configura un escenario de informalidad voluntaria e involuntario que depende de las motivaciones, la autoevaluación y de las preferencias de los trabajadores y de las empresas.

Los efectos de los ciclos económicos afectan a la movilidad y la dinámica del mercado laboral en el sector formal e informal de la economía. En periodos de prosperidad, el número de trabajadores que deja el sector informal es similar, y algunas veces superior, que el número de los que pasan del sector informal al formal. Esta dinámica ratifica la perspectiva de los mercados laborales integrados, en los cuales, los trabajadores pueden escoger libremente entre empleos formales e informales. De hecho, la creación de empleos formales prácticamente se detiene ante una situación económica de desaceleración o recesión, lo que refleja, en mayor medida, el peso de las rigideces a la baja de los salarios. Por lo tanto, muchos trabajadores se ven obligados a aceptar puestos y ocupaciones de menor calidad y las menos deseadas en el sector informal. En resumen, el desempeño de los mercados laborales ante los ciclos económicos parece configurar una asimetría, en la que el mercado laboral tiene a comportarse como un mercado segmentado durante desaceleraciones y recesiones económicas, y más como mercados integrados en tiempos de auge y crecimiento económico.

Por último, el sector informal también está asociado al ciclo de vida del empleo. Los jóvenes que buscan integrarse al mercado laboral por primera vez, sin tener una amplia calificación o estudios profesionales, ven el sector informal una opción para emplearse por primera vez y recibir un sueldo antes de quererse emplear en el sector formal, con base en mayor experiencia laboral, mayor calificación y expectativas de crecimiento; en tanto el empleo informal asalariado es una opción para los trabajadores de mayor edad que carecen de destreza o del capital humano para trabajar en forma independiente o dentro de las actividades formales.

1.3.3. ANÁLISIS MULTISECTORIAL

Este enfoque cuestiona la heterogeneidad del sector informal urbano en las economías en vías de desarrollo, partiendo del análisis de la existencia de dos sectores: un sector informal en el cual se ofrecen empleos más atractivos y estables a mayores salarios; y un sector informal heterogéneo, formado por más de dos segmentos laborales diferenciados entre sí, que pueden ofrecer salarios y elementos similares a los del sector formal, hasta lo más precarios con ingresos inferiores (incluso al nivel de subsistencia) y sin ningún tipo seguridad social. Este análisis desarrollado por Stading en los años setenta, pone de manifiesto la división del mercado laboral en tres segmentos en países en vías de desarrollo:

- 1) El sector formal
- 2) El sector informal está dividido en dos segmentos, por un lado incluye actividades irregulares lícitas, marginales; así como actividades ilegales.
- 3) El segundo segmentos incluye todas las actividades económicas de poca productividad y de menor escala, como empresas familiares, que no están sujetas a un salario fijo.

Este análisis viene acompañada por la posición de varios autores²⁴ de concebir el sector informal en dos *subsectores*, por un lado un subsector *superior*, caracterizado por empleos informales de mejor calidad, desarrollo y donde se ofrecen mejores salarios; en el cual se emplean trabajadores que deciden laborar por cuenta propia esperando mayores ingresos del que podrían obtener en el sector formal; y el subsector *inferior*, caracterizado por condiciones precarias de trabajo, salarios muy bajos, donde se emplean los trabajadores que son expulsados del sector formal de la economía y excluidos del sector superior informal, por lo que es una elección involuntaria, caracterizada más por la subsistencia.

Otro enfoque sobre el análisis multisectorial del mercado de trabajo informal urbano, se enfoca en distinguir tres argumentos en la composición del sector informal (Fields 2005):

²⁴ Autores como Günther, Fieds, Launov, en la década del 2000, analizan la segmentación de los mercados informales urbanos y la posición de los mercados competitivos, con base en los modelos duales y a los de segmentación de los mercados e trabajo.

- 1) Como de *libre entrada*: es la situación por la cual los trabajadores ingresan cuando no hay alguna posibilidad de obtener un ingreso.
- 2) Como *sector deseable*: es la situación voluntaria por la cual los trabajadores desean emplearse en el sector informal por obtener un ingreso superior al del sector formal
- 3) Y por último, el que se percibe como *dualidad interna*: el cual se compone por las dos primeras situaciones, la cual está compuesta por los subsectores superior e inferior.

1.3.4. SECTOR TERCIARIO “ESPURIO” - HETEROGÉNEO

Este enfoque surge como resultado de la expansión del empleo en el sector terciario (Weller, Jürgen 2004). La hipótesis principal de este enfoque es que, la expansión del empleo en el sector terciario se basa en procesos simultáneos de inclusión y exclusión laboral. El proceso de inclusión se debe al papel creciente de algunas actividades del sector terciario, en la competitividad del sector y en la reproducción social, y se expresa en la generación de empleos de mayor productividad y de calidad elevada. Mientras el proceso de exclusión surge por la presión de la oferta laboral, el cual genera empleos que suelen ser poco productivos y de mala calidad, ligados al sector informal. Al estudiar la heterogeneidad del sector terciario, por un lado, se tiene las actividades terciarias que desempeñan un rol importante en la estructura social y productiva, así como de bienestar social, lo que desemboca en una creciente demanda laboral. Pero por otro lado, en el sector terciario se han concentrado la formación de empleos de poca productividad, con menores ingresos, de mala calidad y poco bienestar social, posiblemente por las barreras a la entrada a ciertas actividades, como servicios personales y el comercio.

Algunas de las actividades del sector terciario tienen barreras más bajas a la entrada a diferencia de otras ramas de la actividad productiva, esto es debido a los bajos o nulos requisitos de capital, tierra, tecnología y de capital humano; por lo que pueden servir de refugio de la fuerza de trabajo que no cuenta con empleo en actividades más productivas y mejor remuneradas, produciendo con eso, la inclusión al sector informal. Bajo este análisis, se pone de manifiesto que en países en vías de desarrollo, y en especial en América Latina, el empleo en el sector terciario refleja un patrón de *tercerización espuria*, al concentrarse en actividades económicas informales, de baja

productividad, con poca o nula seguridad social; mientras que en los países industrializados se produce una *tercerización genuina*, impulsada por las transformaciones de la sociedad industrial. La informalización del sector servicios, es causada por la *sobretercerización*, en el sentido del agotamiento del sector formal de generar los empleos suficientes para captar el excedente de la mano de obra, el crecimiento de la fuerza de trabajo formal en las ciudades, que por una razón u otra, se tiene que ver en la necesidad de emplearse en actividades informales, ya sean estas relacionadas con el sector terciario formal o informal. En cuanto a la cualificación de los trabajadores en el sector servicios, existe una relación inversa entre el nivel educativo medio de las actividades terciarias y su grado de informalidad, ya que el desarrollo de las actividades terciarias están relacionadas con la frontera de la modernidad y de la supervivencia; ya que las actividades que necesitan un mayor nivel educativo (producción), se relacionan con un proceso de modernización, mientras que aquellas con bajos requisitos educativos (servicios personas y de distribución), reflejan bajas barreras a la entrada y por lo tanto, responden a áreas de empleo de supervivencia. En cuanto a los ciclos económicos, existe una correlación negativa entre el crecimiento y la expansión de la economía, y la expansión del sector informal, lo que implica que el empleo de supervivencia es mayor en el sector; aunque no todo el empleo en el sector informal se considera como trabajo para la supervivencia.

1.3.5. INSTITUCIONES E INFORMALIDAD

Este enfoque pone de manifiesto el papel del Estado ante las relaciones entre las actividades reguladas y las no reguladas. La principal hipótesis es que, la creación del sector informal se vincula con formas de subcontratación, y está relacionado con un conjunto de actividades marginales dentro de la economía moderna; por lo que los trabajadores que reciben un ingreso, son los que están empleados en actividades no reguladas por el Estado. Bajo este planteamiento, el aumento del sector informal urbano es resultado de reglamentaciones excesivas, una legislación laboral fuerte y, el exceso de mano de obra urbana. Aunque con el aumento de la competitividad internacional, los procesos laborales se han vuelto más flexibles y descentralizados dentro los circuitos productivos, se ha producido una ola de mayor subcontratación de las relaciones de producción entre empresarios y trabajadores, con el fin de que las empresas logren un mayor grado de competitividad ante la apertura económica y el comercio internacional.

En cuanto a la dinámica del sector informal para afrontar los ciclos económicos, a diferencia de otros enfoques que ponen de manifiesto el carácter *contracíclico* del trabajo en el sector informal, el enfoque institucionalista señala que, el sector informal tiene un carácter *procíclico*, ya que está relacionado con el carácter moderno de un mismo sistema económico, y es mediante la subcontratación que se produce movilidad entre la fuerza de trabajo y los sectores, formal e informal. La principal diferencia entre el sector formal y el informal es la heterogeneidad de las unidades productivas que conforman cada sector; diferencia que radica en el grado de formalización o regulación ante el marco legal impuesto por el Estado, y la actuación dentro de un marco de actividades no reguladas bajo las instituciones formadas por el Estado.

1.4. Panorama del Sector Informal en la Economía

El aumento del comercio mundial ha contribuido al crecimiento de las economías, reflejado en el aumento del PIB y a la creación de empleos. No obstante, este aumento del crecimiento de la economía mundial no ha contribuido a la mejora en la misma medida de las condiciones de trabajo y calidad de vida de la población. La pobreza absoluta ha disminuido gracias al dinamismo de la economía mundial, las remesas de inmigrantes, empresas privadas, etc. Pero las condiciones de empleo y del mercado laboral no hay mejorado en la misma medida.

En muchas economías en desarrollo la creación de empleo se ha producido principalmente en el sector informal de la economía, donde proceden los ingresos de alrededor del 60 % de la población activa. Aun así, la economía informal se caracteriza por una menor seguridad, menores ingresos, falta de acceso a prestaciones sociales y escasas oportunidades de participar en programas de educación y de formación, igual por la ausencia de los elementos esenciales de un trabajo digno. Con lo cual, estos factores de vulnerabilidad del mercado de trabajo han impedido que la población activa se beneficie de la dinámica global. A pesar de que la economía informal suele caracterizarse por su intenso dinamismo, la rapidez de los mecanismos de entrada y salida y la flexibilidad del ajuste a las fluctuaciones de la demanda, hace que su carácter limite las posibilidades de los demandantes de trabajo del beneficio pleno de la integración económica. Otra problemática es que, los países con un amplio sector informal no pueden establecer una base de exportaciones importante y diversificada, por lo que sus empresas tienen una capacidad de

crecimiento limitada. Los trabajadores en este sector tienen dificultades de adquirir los conocimientos generales que podrían ser utilizados de manera productiva en gran variedad de empleos. Así mismo, las empresas del sector informal, al ser pequeñas, tienen pocas posibilidades de crecimiento lo que impide ofrecer productos de buena calidad.

Cuando un país abre su economía, el sector informal actúa como un mecanismo de amortiguación del ajuste para los empleados que pierden su trabajo, lo que contribuye a socavar aún más las normas de trabajo en una forma que no se produciría si la economía formal brindase otras opciones de empleo. En cuanto las empresas del sector informal, estas carecen de la capacidad para generar los beneficios suficientes para recompensar la innovación y la asunción de riesgos para el éxito económico a largo plazo. Mientras más crece el proceso de globalización también se ha añadido nuevas formas de crisis económicas externas; por lo que países con un mayor sector informal son más vulnerables a sufrir las consecuencias de una crisis económica. Por lo tanto, hacer frente al problema de la informalidad no solo es una cuestión de equidad social, sino también un medio para mejorar la eficiencia de la dinámica económica de un país ya que, el sector informal lastra su capacidad para fomentar la producción de gran valor agregado y competir en la economía mundial. Alentar a trabajadores y empresas a entrar a la economía formal laudaría a los países a recaudar más fondos fiscales y mejorar su capacidad por estabilizar la economía y atenuar las perturbaciones negativas del exterior. Por lo tanto, la reducción del tamaño de la economía informal sería un objetivo de política, fundamentado desde la perspectiva del desarrollo económico.

En cuanto la incidencia del sector informal en el trabajo, se hace notar que depende en mayor o menor medida del nivel de calificación del trabajador. Los trabajadores altamente calificados son cinco veces menos susceptibles de encontrarse en la economía informal que los trabajadores menos calificados. Lo más importante pareciera ser que el sector informal de la economía es muy susceptible al tiempo y apenas inciden en él las aceleraciones al crecimiento o de la apertura comercial y se produce alta movilidad y fluctuación de trabajadores de un sector a otro.

Si hay movilidad de capital entre los distintos sectores, la economía informal puede beneficiarse del aumento de la demanda de bienes y servicios, y los salarios en ese sector podrían subir. Los mercados informales de trabajo podrían beneficiarse a un más de las reformas comerciales si sus productos se comercializaran en los mercados internacionales. Por lo que, políticas regulatorias aplicadas en el mercado

latinoamericano y una coordinación con las reformas comerciales y políticas de apoyo al comercio, determinarían en buena medida, la capacidad de cada país de beneficiarse de la integración al sistema comercial internacional y de un mayor crecimiento en lo que se refiere a puestos de trabajo. En algunos casos, las reformas comerciales han exacerbado la vulnerabilidad del mercado laboral a corto plazo. Modelos teóricos sobre la apertura comercial en países de la América Latina han sido estudiados; analizando la disminución y aumento del salario, y por lo tanto, estimando el empleo en el sector informal. Estos modelos sirven para comprender mejor el vínculo entra la globalización y la economía informal.

Los efectos de la globalización en la economía y en el sector formal e informal es que, produce una tendencia hacia la especialización de la mano de obra en la industria con menor abundancia de ésta, con lo cual se esperaría un aumento del salario o una mejora de las condiciones de ingreso o en dado caso, la creación de empleos en el sector formal. Sin embargo el aumento de trabajadores calificados ha venido creciendo en la mayoría de países de Latinoamérica, lo que ha empeorado la situación de los trabajadores no calificados, lo cual se explica por el hecho de que la industria internacional es complementaria de la demanda de mano de obra altamente calificada. Los productos de alta tecnología constituyen la locomotora del comercio mundial, por lo que abrir la economía a los mercados internacionales ha dado lugar al desarrollo de la industria tecnológica y su difusión, de tal manera que lo países menos posicionados en desarrollo y circulación de avances y productos de alta tecnología abren más la brecha hacia el crecimiento y quedan con menor posibilidad de posicionarse en los mercados internacionales.

Los efectos a largo y corto plazo de una apertura económica dependen del país mismo, pero en general, para los países en vías de desarrollo los efectos a corto plazo producen un crecimiento del empleo informal, obligando a las empresas del sector formal a adaptarse y reasignar empleos y trabajadores. Sin embargo, a largo plazo, el aumento del dinamismo económico, que cabe esperar de una intensificación del comercio, puede reforzar el crecimiento del empleo en el sector formal.

Los resultados de una apertura económica en el nivel de las exportaciones indican, que los mercados informales de trabajo han incidido menormente en los resultados de las exportaciones de los países en desarrollo. La economía informal no solo está influenciada por el comercio internacional sino que también afecta a la capacidad de un país de participar y crecer. Sobre una base empírica de datos existentes, se puede identificar cuatro posibles vías a través de las cuales los mercados informales

de trabajo pueden influir en el comercio y parámetros macroeconómicos. La existencia de una economía informal puede:

- Hacer disminuir el grado de diversificación de las exportaciones
- Limitar el tamaño de las empresas y por lo tanto de la productividad
- Actuar como especie de trampa de la pobreza que impide la reasignación de puestos de trabajo en la economía informal
- Desde el punto de vista positivo, ofrece productos intermedios y servicios a bajo precio, lo que permite a las empresas del sector informal ser más competitivas en los mercados internos.

La diversificación de las exportaciones es una condición previa para el crecimiento y desarrollo, los países que no diversifican sus exportaciones - en particular sustituyendo los productos básicos inelásticos con respecto al ingreso y sensibles a los precios por producto terminado o semi terminado – corren riesgo de quedar en un ciclo de especialización con pocas posibilidades de innovación y creación de valor. Las empresas pequeñas que tienden a la baja productividad, pierden por regla general, nichos de mercado a nivel internacional y comienzan a reducir sus intercambios comerciales, ya que estas empresas tienden a abastecer al mercado local perdiendo contacto con los mercados internacionales.

En lo que concierne al nivel de empleo del sector informal, las tasas de entrada del sector son adecuadas pero también su salida y su movilidad de empleo son parecidas o tienden a ser igual que la del sector formal. Es más difícil para los trabajadores del sector informal volver al mercado de trabajo formal que encontrar uno nuevo o mantenerse en ese sector, por lo que los trabajadores del sector informal tienen la mitad de probabilidad de quedar desempleados en un año que de encontrar empleo en el sector formal y más, el doble de posibilidad de seguir en el mercado informal. Esta dinámica de movilidad sectorial provoca una pérdida de capital humano y social incidida por la economía informal, ya que quienes pertenecen a la economía informal duran mucho tiempo dentro de ella.

Por último, la economía informal está asociada con una mayor vulnerabilidad de los países ante a las crisis económicas, ya que debilita los resultados económicos a largo plazo, reduce los beneficios que se pueden obtener del comercio y merma la propiedad económica; por lo que lleva a un estatus de volatilidad del crecimiento económica y ante acontecimiento económicos del exterior (un rápido auge y una

disminución repentina del crecimiento) tienden a aumentar el tamaño del sector informal. Por lo que algunas economías emergentes y países en desarrollo parecen haber intentado utilizar el tamaño del sector informal como argumento para alentar a los inversores a aprovechar el bajo costo de la mano de obra.

2. Evolución y tendencias de la estructura del mercado laboral en México

2.1. Periodo de 1970-1980

Durante mucho tiempo en México el desempleo ha sido uno de los principales problemas que aqueja a la sociedad mexicana ya que está estrechamente relacionado a la situación de pobreza de la mayor parte de la población del país (más del 50% de la población del país se encuentra en situación de pobreza, que representa a 52 millones de personas)²⁵. Por otro lado, la capacidad de crear empleos productivos y adecuados ha sido nula durante las últimas décadas, debido a las características y el comportamiento de la economía, y con mayor énfasis, durante la entrada en vigor de un nuevo modelo de desarrollo adoptado por México en los años ochenta.

Una década anterior, en los años setenta, el modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones presentaba ya signos de debilitamiento. Principalmente los problemas fueron: 1) dependencia de capacidad de importación generada en los sectores no sustitutos, 2) el modelo se orientaba a satisfacer la demanda de mercado interno, por lo que se limitaba la capacidad de crecimiento, 3) El desarrollo del modelo de sustitución de importaciones (MSM) fue limitando la diversificación de la actividad productiva y 4) No se promovió una sustitución de bienes de capital o intermedios.

Aun así, de 1970 a 1979 la tasa de crecimiento promedio del PIB fue de 6.4% (ver cuadro 1) mientras el gasto público como porcentaje de PIB en la misma década fue alrededor del 28%, y el gasto en inversión fue de 6.8%²⁶. Mientras la inversión privada, nacional como extranjera, fue impulsada en mayor medida por el gasto público. La inversión extranjera también ayudó al impulso de la economía en esa década y fue

²⁵ Datos del Coneval por entidad federativa mostraron para el 2011, que los estados de Veracruz, Guanajuato y Chihuahua fueron los estados que registraron un mayor repunte de la pobreza. En Veracruz aumentó en 600,000 la cifra de personas en pobreza; en Guanajuato el incremento fue de 309,000; y en Chihuahua, de 259,000 habitantes. En Oaxaca el aumento de pobres fue de 247,000 y en Baja California el repunte fue de 218,000. Para el Distrito Federal, el aumento fue de 72,000 personas en pobreza. Por el contrario, Puebla redujo en 127,000 el número de habitantes en situación de pobreza; Coahuila lo hizo en 106,000; y Morelos, 63,000. Las personas en situación de pobreza extrema incrementó en 38,000 durante el periodo de 2008 a 2010 al totalizar 11.7 millones de mexicanos, es decir, el 10.4% del total de la población. El Estado de México tuvo el mayor incremento de población en situación de pobreza extrema al aumentar en 254,000; seguido de Veracruz con 183,000 y Jalisco con 43,000. www.coneval.gob.mx

²⁶ INEGI...<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/BIE/Default.aspx>

sustancial, ya que creció a un ritmo más estable y sostenido de 1971 a 1976, que en promedio representan alrededor de 300 millones de dólares al año.²⁷

El proceso de industrialización logrado gracias al modelo de sustitución de importaciones, provocó un aumento en el crecimiento de las ciudades y de los pobladores en ellas; aumentaron también los trabajadores asalariados en la industria y el crecimiento del sector servicios, así como el empleo dentro en él. Mientras tanto, el rezago relativo de las actividades agropecuarias implicó un cambio en la composición estructural del mercado laboral y lo que demandaba la economía, resultado que se tradujo en una reducción relativa del empleo en el sector primario, mientras el sector secundario o industrial creció circunstancialmente. En el año 1970 cerca de la mitad de la población del país seguía dependiendo de actividades primarias, por lo que el gobierno hizo uso del gasto público fomentando las actividades en el sector agropecuario, del tal modo, el gasto fue canalizado a inversión, lo que representó el 12.7% en 1970 del total de la inversión pública y pasó a ser del 18.1% en 1976²⁸. De esta manera, el gasto ayudó a contrarrestar el efecto de la industrialización, el efecto de movilidad de la mano de obra al sector urbano y aumentar la producción en el sector agropecuario.

Después de la crisis económica de 1976, se redefine el papel del estado en la economía (con el sexenio del presidente López Portillo); y desde el principio se busca atender problemas y prioridades del país como lo eran: la producción de alimentos y la expansión y producción de energéticos. El crecimiento promedio de PIB para este sexenio fue de 7.4% (como lo muestra el cuadro 1); por lo que el crecimiento económico derivado, de la intervención del estado en la economía es sustancial.

²⁷ Carlos Tello. "Estado y desarrollo económico: México 1920-2006"

²⁸ *Ibíd.*

Cuadro # 1 PIB México Período 1970-1981

AÑO	Crecimiento (MM\$)	
	Promedio	PIB %
1970	6.4	6.5
1971		3.76
1972		8.23
1973		7.86
1974		5.78
1975		5.74
1976	7.4	4.42
1977		3.39
1978		8.96
1979		9.7
1980		9.23
1981		8.53

Elaboración propia con datos de la OCDE.

De esta manera el empleo creció con cierta rapidez de 1977 hasta 1981 – luego descendió en términos absolutos entre 1982 y 1983 – por lo que la fuerza de trabajo al principio de la década se ubicó en 25.22% solo del total de la PEA y para el 1980 el crecimiento pasó a ser de 31.67 % del total de la PEA (ver Cuadro 2). El comportamiento sectorial de la fuerza de trabajo tuvo la siguiente dinámica; como porcentaje del total de la mano de obra empleada en la agricultura para 1970 fue de 41.97 % y al final de la década paso a representar solo el 26.66 %, por lo que esta disminución se debe a las razones explicadas antes. En lo que respecta a la industria, en 1970 el comportamiento de la fuerza de trabajo fue de 24.44 % del total de la mano de obra, que representaba a 3,037 personas dentro del sector; mientras en 1980 sólo pasó a representar 21.12 % del total de la población empleada, lo que representó 4,519 personas de un total de 22,066 empleadas en México; por lo tanto, pasó a disminuir la población empleada en el sector en términos relativos comparada con el total de la población empleada. Respecto al empleo en el sector servicios, el cuadro 2 hace notar el aumento de la población empleada en el sector. Para 1980 el nivel de ocupación fue del 52.21% del empleo total (11,170.25 personas), mientras en la década anterior el porcentaje de ocupación respecto al empleo total fue de 33.58%. El cambio relativo en la composición del empleo es evidente cuando se estudia el cambio porcentual del empleo por cada sector. De 1970 a 1980 el sector agrícola tuvo una disminución del -15.31% (puntos porcentuales), la industria de -3.32%; mientras el sector servicios aumentó en 18.63%; lo que implica una movilidad

intersectorial de la mano de obra empleada, que es igual a la pérdida de empleo en el sector agrícola y en el sector industrial que se traslada como aumento de mano de obra al sector servicios. En lo que se refiera al desempleo, para 1970 solo representaba el 3.75 % del total de la mano de obra (485.187 personas) y en 1980 representó 3.04% de la mano de obra en ese año (672.834 personas). Por otro lado el autoempleo²⁹ representaba el 40.3% del total de la mano de obra empleada para 1970 (5.007 millones personas), y paso a ser 56.93% del total de la mano de obra empleada en 1980 (12.181 millones personas).

Si sumamos el número de personas en la categoría de autoempleo para 1970 (que divide la OCDE por cuestiones teóricas) que representan a 5,007 personas con la población empleada en los ramos formales de la economía (agricultura, sector industrial y servicios) que representan a 12,424; y por otro lado, al número desempleados en 1970, que asciende a 485 (del total de la mano de obra); tenemos que el total de la mano de obra empleada en los diferentes sectores de la economía asciende la cantidad de 17, 916 personas en 1970 y para 1980 tenemos a 34,247 (ver cuadro 3); de tal manera que los sectores en los cuales se encuentra empleada la mayor parte de la fuerza laboral mexicana es en el sector terciario y de autoempleo como lo muestra el cuadro 3.

De tal manera que el desempleo para 1970 representaba solo el 3% del total, mientras que el autoempleo ya era del 28% del total de la fuerza laboral; y en 1980 el desempleo disminuyó al 2%, mientras el autoempleo pasó a representar el 33% del total. Así mismo, el empleo en el sector agrícola como en el industrial disminuyeron, pero esta disminución se tradujo en un aumento en el sector servicios que explicamos con anterioridad.

²⁹Las personas ocupadas pueden ser divididos en dos categorías:

Un empleo remunerado (asalariados) y el autoempleo.

Los trabajadores autónomos empresarios, trabajadores por cuenta propia, miembros de la familia de productores trabajadores cooperativos y no remunerado. OCDE

Cuadro # 2 Comportamiento del Empleo 1970 y 1980

Concepto	1970	1980
Total de mano de obra	12,909.54	22,066.08
% Total de la fuerza laboral de la población	25.22577	31.67911
Fuerza de trabajo civil('000)	12,909.54	22,066.08
Fuerza de trabajo civil 2005=100	30.78035	52.6124
Empleo total,('000)	12,424.35	21,393.25
Empleo total, 2005=100	30.69986	52.86148
Empleo,('000)	12,424.35	21,393.25
Empleo Civil, 2005=100	30.69986	52.86148
Empleo civil en la agricultura ,('000)	5,215	5,704
Empleo Civil en la Agricultura 2005=100	87.63897	95.8567
Porcentaje del empleo civil en la Agricultura	41.97402	26.66261
Empleo civil en la industria,('000)	3.037	4.519
Empleo civil en la industria 2005=100	29.35709	43.68281
Porcentaje del empleo civil en la industria	24.44393	21.12349
Empleo civil en el sector servicios ('000)	4,172.353	11,170.25
Empleo civil en el sector servicios 2005=100	17.25909	46.20615
Porcentaje del empleo civil en el sector servicios	33.58205	52.2139
<u>Autoempleo ('000)</u>	5.007	12,181
Porcentaje del autoempleo del total de la población civil	40.29988	56.93852
Desempleo,('000)	485.187	672.834
Porcentaje del desempleo de la fuerza de trabajo civil	3.75836	3.049177

Elaboración propia con Datos de la OCDE. Datos expresados en millones de personas.

Cuadro # 3 Porcentaje Total de la Fuerza laboral mexicana por sector

Sector	1970	1980
Total	17916.537	34247.084
Agrícola	29%	17%
Industrial	17%	13%
Servicios	23%	33%
Autoempleo	28%	36%
Desempleo	3%	2%

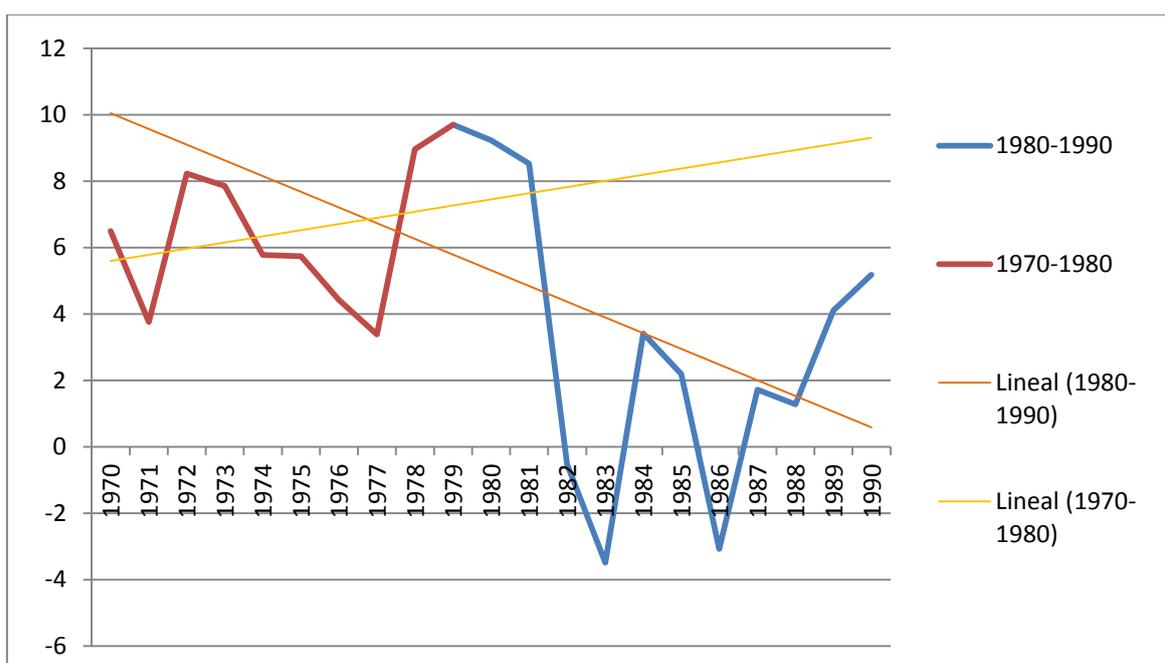
Elaboración propia con Datos de la OCDE. Los sectores están representados en porcentaje respecto al total de la fuerza laboral en México para los años de 1970 y 1980

2.2. Periodo de 1980-1990

Durante la década de los ochenta, el mercado laboral sufrió cambios sustanciales con la reestructura productiva y tecnológica de los procesos de trabajo y en las relaciones laborales, en primera estancia, por el efecto directo del nuevo modelo económico o el triunfo del pensamiento neoliberal, y como un segundo efecto, por la crisis de la deuda externa. Se ponen en práctica en la América Latina una serie de recomendaciones, de corte neoliberal, emitidas por las instituciones mundiales (instituciones radicadas en Washington), con el objetivo de estabilizar las economías de los países de América Latina en crisis. Tal fue el cambio como resultado de las nuevas políticas instrumentadas en México desde 1982, que el PIB medio real por persona disminuyó; así mismo aumentó la desigualdad en la distribución del ingreso y creció la población en situación de pobreza en la década de los ochenta.

La tasa de crecimiento del PIB fue inferior a la que se registró la década pasada (ver Grafica 1), al pasar del 6.6% de los años setenta, al 2.6% en los años ochenta. De una tendencia de crecimiento que se registraba, pasó a disminuir el crecimiento económico drásticamente.

Grafica # 1 Tasa de crecimiento del PIB 1970-1990



Elaboración Propia con datos del INEGI 1

En tanto la inversión pública bruta fija como porcentaje del PIB disminuyó también drásticamente, ya que en 1981 representaba el 10.6% del PIB y para 1988 solo fue del 3.9% del PIB (como lo muestra el cuadro 4). En lo que se refiere al gasto público, la mayoría de los recursos eran destinados al pago del servicio de la deuda. Desde 1983 hubo continuas reducciones sobre el gasto público, ya que comenzando el sexenio de Miguel de la Madrid el gasto público tuvo una reducción del 17% respecto al año anterior, para 1985 una reducción del 6%, en 1986 del 13% y ya para 1988, en el final del sexenio presidencial, la reducción fue del 10%. En total, el gasto público en el año de 1982 representaba alrededor del 50% del PIB y para 1988 solo fue del 34% del PIB. La inversión pública a lo largo de la década también tuvo un comportamiento negativo, ya que en 1981 figuraba todavía como estrategia de desarrollo, la cual paso a representar el 11% del PIB, la cual disminuyó al pasar a presentar solo el 3.9% del PIB en 1988.

La dinámica de los salarios tuvo el mismo comportamiento que las variables explicadas antes. En 1980 el salario medio real en la industria manufacturera fue de 114 pesos, en 1982 de 119 pesos; pero en 1983 disminuyó a 92 pesos; lo cual representó una disminución porcentual del 22.7 %; y en 1988 tan solo era de 81 pesos y en 1990, 88 pesos. Mientras tanto el salario mínimo real urbano, que en 1980 era de 311 pesos, para 1982 de 286 pesos; ya en 1983 disminuyó a 240 pesos (disminución de 16 por ciento respecto al año anterior); al final de la década el salario mínimo real urbano para 1988 era de 160 pesos y en 1990 solo era de 144 pesos (ver cuadro 5). Una característica especial de la fijación salarial es que se hacía en función de la meta inflacionaria año con año.

Cuadro # 5 Salario medio real en la industria manufacturera y Salario mínimo real urbano

año	Salario medio real anual a/ Industria manufacturera	Salario mínimo real urbano.	Tasa de crecimiento del salario manu	Salario real mínimo, tasa de crecimiento	(Tasa anual media) desempleo
1980	114.08	311.85			4.50
1981	118.13	315.17	3.55	1.07	4.20
1982	119.05	286.71	0.78	-9.03	4.20
1983	92.04	240.03	-22.69	-16.28	6.60
1984	85.35	226.01	-7.28	-5.84	5.70
1985	86.61	224.13	1.48	-0.83	4.40
1986	81.55	207.51	-5.84	-7.41	4.30
1987	81.35	196.24	-0.25	-5.43	3.90
1988	81.87	172.69	0.63	-12.00	3.50
1989	85.78	160.84	4.78	-6.86	2.90
1990	88.89	144.51	3.63	-10.15	2.70

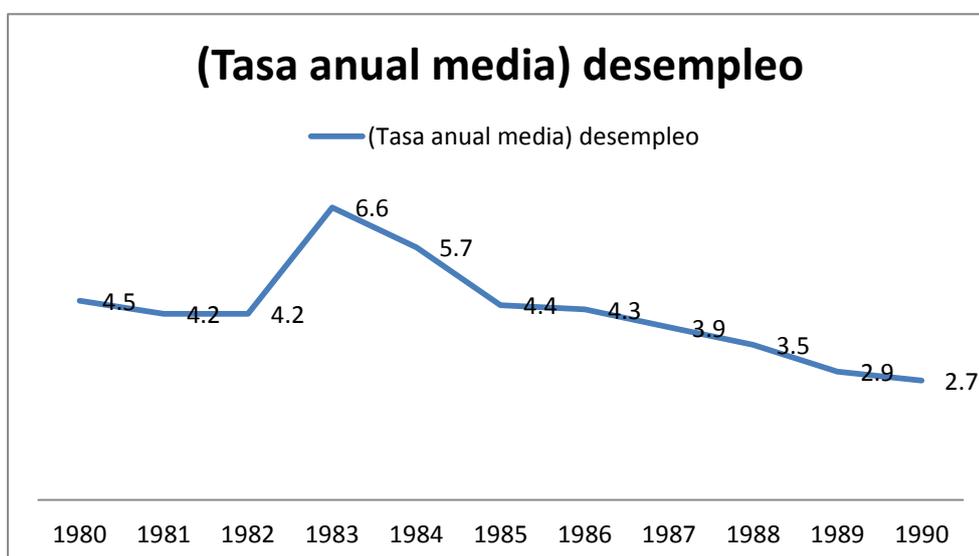
Elaboración propia con datos de la CEPAL. Los datos están expresados en pesos (Índice 2000=100)

Debido a la serie de reformas que se llevaron a cabo para aliviar los problemas económicos bajo el pensamiento neoliberal, de mayor participación del libre mercado, se fue reduciendo la participación del estado en la economía, de tal forma que la reducción del tamaño del estado se hizo, en gran medida, con la privatización de empresas paraestatales. En 1982 existían en México 1,155 empresas paraestatales, dos años después el número de empresas pasó a ser de 1,049, en 1986 sólo eran 737; y al final del sexenio presidencial, en 1988, las empresas a cargo del Estado eran 412. Estas reformas tuvieron repercusiones en el nivel actividad económica y el nivel de empleo, ya que el constante incremento del desempleo, a partir de 1982, medido por el comportamiento de la tasa de ocupación, la cual prácticamente permanece estacionaria durante toda la década de los ochenta, en particular entre 1983 y 1987 (ver grafica 2), ya que solamente se crearon 234 mil nuevos empleos, mientras que la tasa de desempleo abierto³⁰ (medida por la relación producto interno bruto/ PEA) pasó de 8.1% en 1980 a 23.2% en 1987. De tal modo, mientras que entre 1980 y 1990 la población total aumentó de 66.8 a 81.2 millones de habitantes y la

³⁰ Es la proporción de la fuerza de trabajo no utilizada; comprende a todas las personas de 12 años o más que, en la semana de referencia de la encuesta, se encontraban sin empleo asalariado o por su cuenta (menos de 1 hora a la semana), disponibles a aceptar empleo y que realizaron acciones concretas de búsqueda de trabajo en las ocho semanas anteriores al periodo de referencia, es decir, contestaron avisos de periódicos o de recomendaciones familiares, e intentaron ejercer alguna ocupación por su cuenta

población ocupada lo hizo en el mismo período de 21.9 a 23.4 millones de personas (un millón 500 mil personas, o 150 mil personas por año), este incremento se acompañó de un aumento de los asalariados dentro de la población ocupada, los cuales pasaron de un índice de 46% a 68%, o sea, un 22% de aumento. Sin embargo, esta mayor presencia del trabajo asalariado no se vio acompañada, paralelamente, de un aumento de los ingresos reales de los salarios (ver cuadro 5). Es así como, si en 1981 los trabajadores recibían el 37.5% del PIB, este porcentaje se redujo a 24% en 1992 para desplomarse en 1994 a menos del 25%, cuando en la década de los setenta su participación llegaba a más del 40%³¹

Gráfica # 2 Tasa de desempleo 1980-1990



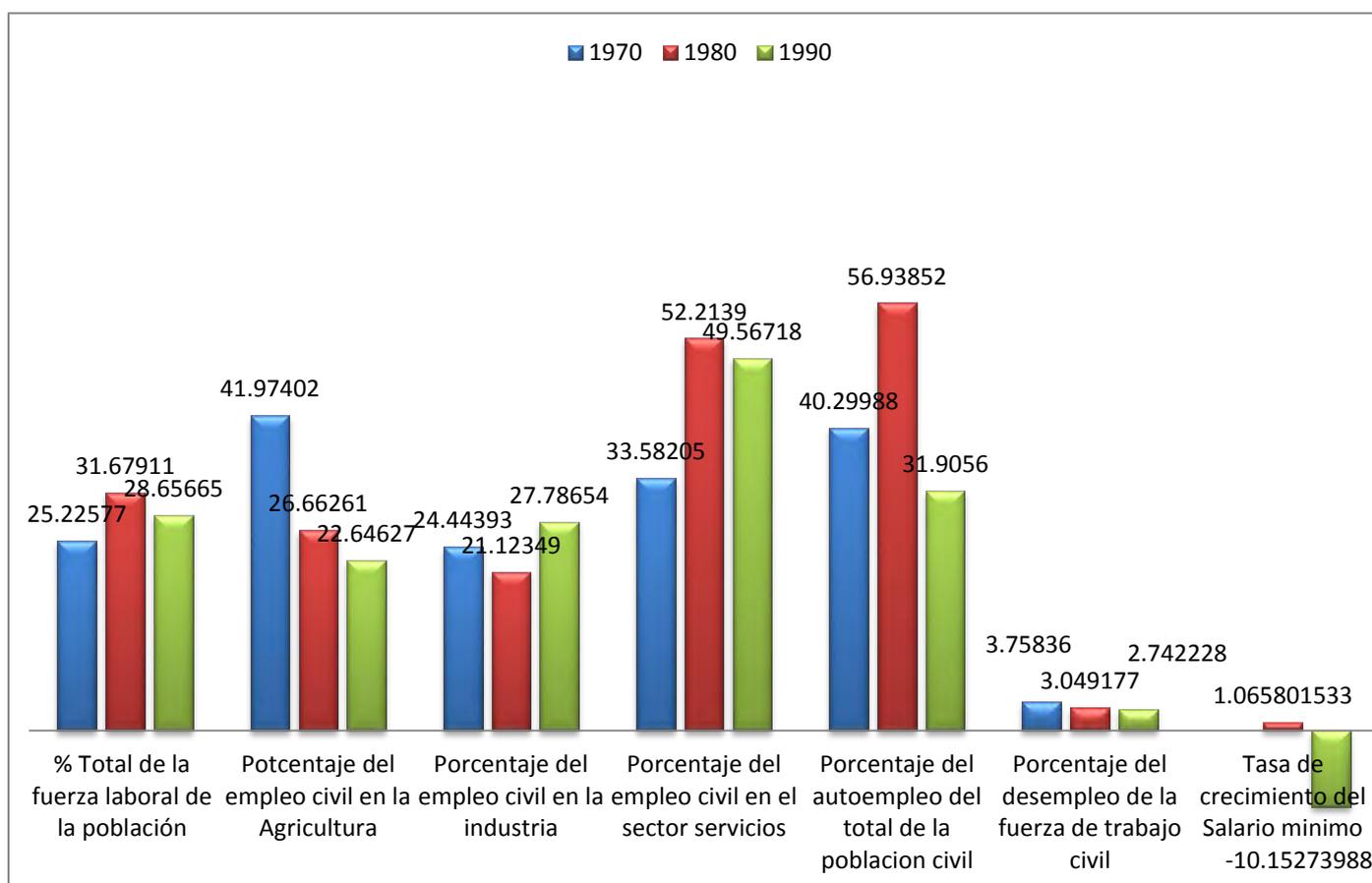
Elaboración Propia con datos de la CEPAL

La gráfica 3 muestra el comportamiento de la mano de obra total por sector. De 1980 a 1990 disminuyó el porcentaje total de la fuerza laboral de la población, ya que en 1980 era del 37% de la población en edad para trabajar (PEA) y en 1990 pasó a ser solo el 28% de la población. El empleo agrícola disminuyó en de 1970 a 1980 un 15% y de 1980 a 1990 disminuyó un 4%; por lo que el empleo en el sector paso a ser el que menos mano de obra contiene. El empleo en la industria aumento en términos absolutos de 1980 a 1990, pero la población empleada en él es relativamente menor respecto al incremento de la mano de obra total de 1980 a 1990. En tanto el sector

³¹ El artículo de Julio López, "salarios y ganancias de la economía mexicana", *Comercio Exterior*, Vr ol. 44, Núm. 5, México, mayo de 1994, Cuadro No. 2, p. 369, muestra este comportamiento de los salarios respecto al PIB desagregado por ramas hasta 1990

servicios empleaba a la mayor parte de la mano de obra, ya que para 1990 el total de la población empleada es casi el 50%. Respecto al autoempleo representa para 1990 el 31 % respecto a la población empleada; aunque disminuyó en términos absolutos de 1980 a 1990. Lo relevante es el que el salario mínimo disminuyó un 10% de 1980 a 1990; por lo que el aumento de trabajo a salariado no se vio beneficiado por un incremento del salario mínimo real como se explicó antes.

Grafica # 3 Dinamica Porcentual de empleo 1970-1980-1990



Elaboración Propia con Datos de la OCDE

2.3. Periodo de 1990-2010

En la década de los noventa, y marcadamente en el comienzo de 1991, empieza a desacelerarse la actividad económica. Aunque la economía se mantenía estable gracias a las políticas de estabilidad, el PIB disminuye respecto al año anterior, para situarse en 4.21% (ver cuadro 6).

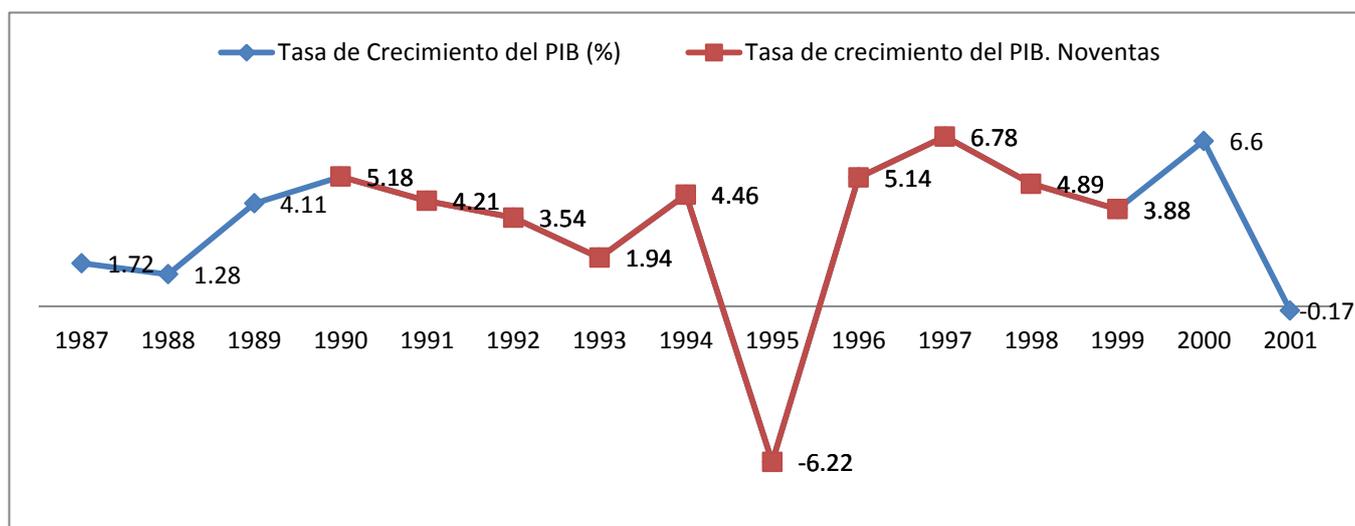
El sector servicios mostró el mayor dinamismo, en cuanto a su expansión, con una tasa de crecimiento 4.3% respecto al año anterior. Durante 1992, el PIB desciende nuevamente respecto a años anteriores, para registrar una tasa de crecimiento de 3.5%, por debajo del año de 1989, en tanto que la industria creció 2.8% y la industria manufacturera lo hizo a una baja tasa de 1.8%. En 1993 el PIB registró un crecimiento solo del 1.94%, por lo que los primeros años de la década de los noventa el descenso del crecimiento económico es sustancial (ver grafica 4).

Cuadro # 6 PIB México Período 1990-1999

AÑO	Crecimiento (MM\$)	
	Promedio	PIB %
1990	3.87	5.18
1991		4.21
1992		3.54
1993		1.94
1994		4.46
1995	2.89	-6.22
1996		5.14
1997		6.78
1998		4.89
1999		3.88

Elaboración propia con datos de la OCDE

Gráfica 4 Tasa de crecimiento del PIB 1987-2001

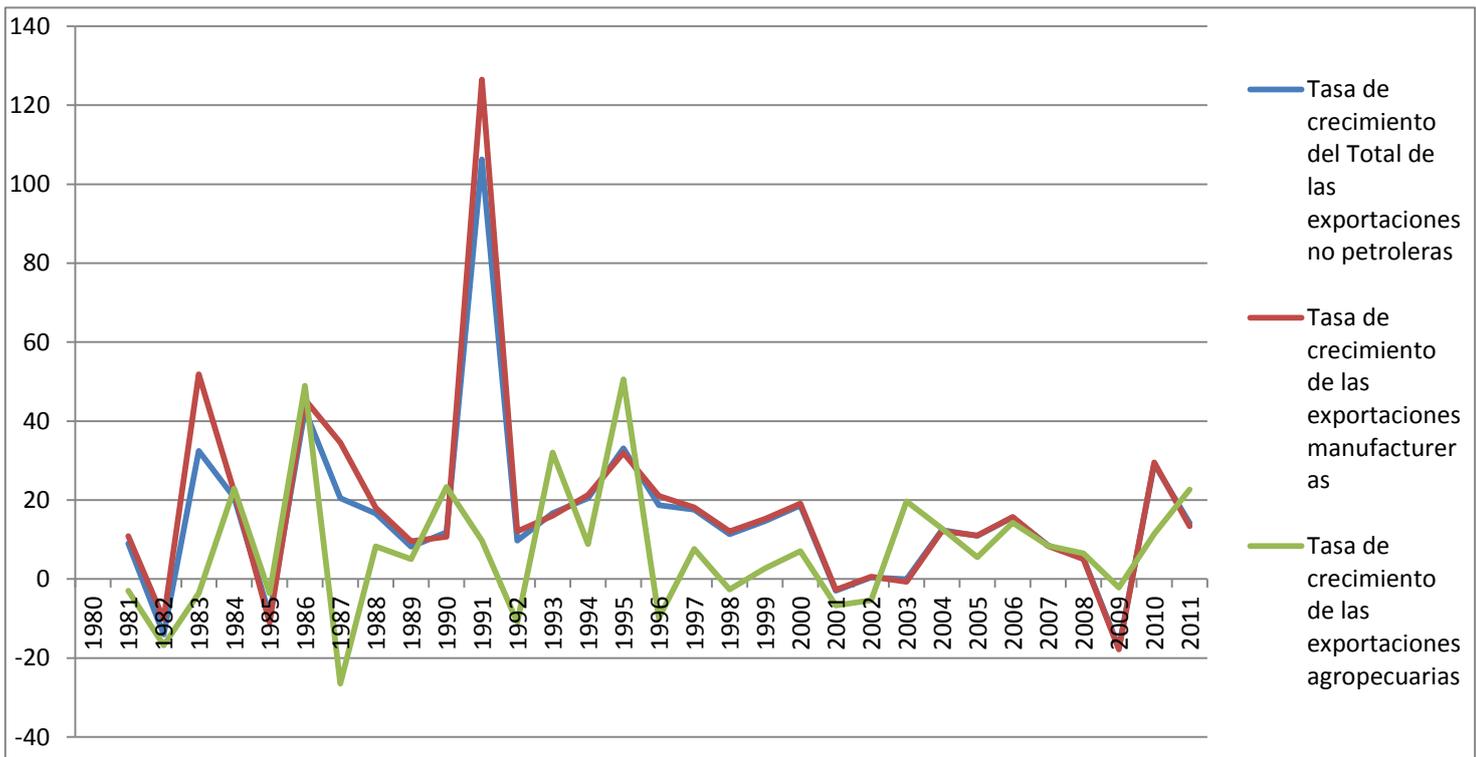


Elaboración propia con datos de la OCDE para el periodo de 1987-2001

Hay que resaltar que México emprende un patrón de especialización en la producción para la exportación iniciada desde la década de los ochenta para aliviar los problemas de la crisis, la baja de los precios del petróleo y el alto endeudamiento externo. Fue bajo este contexto como se fueron imponiendo las políticas neoliberales basadas en el ajuste económico, austeridad y debilitamiento del Estado, modo en el cual, la reconversión industrial se da mediante privatizaciones de empresas del Estado y con la apertura económica al comercio internacional, y en especial, con la incorporación al Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) en 1986 y poco después, en 1994 se firma el Tratado de Libre Comercio (TLC). La inversión extranjera empieza a crecer, gracias a la política por parte del gobierno de atracción de inversionistas extranjeros en áreas estratégicas de la economía (como telecomunicaciones, energéticos, maquiladoras; etc.). De tal modo que, la flexibilidad laboral es eminente conforme se desarrolla la reconversión industrial; ya que el ajuste laboral se da a medida y bajo condiciones que el mercado va demandando con la apertura económica.

Las exportaciones no petroleras crecieron. Las manufacturas absorbieron la totalidad de este crecimiento, en detrimento de las exportaciones agropecuarias. De hecho gran parte de este crecimiento se debe al aumento de las exportaciones manufactureras. La grafica 5 muestra el crecimiento de las exportaciones manufactureras, las exportaciones agropecuarias y el total de las exportaciones no petroleras. Desde los ochenta se muestra una estrecha correlación entre las exportaciones totales y las manufactureras, en cambio las exportaciones agrícolas muestran una correlación negativa en los años de 1987 a 1992, para después seguir la misma dinámica de las exportaciones en su conjunto.

Grafica # 5 Tasa de crecimiento de Exportaciones no petroleras por grandes grupos de actividad económica

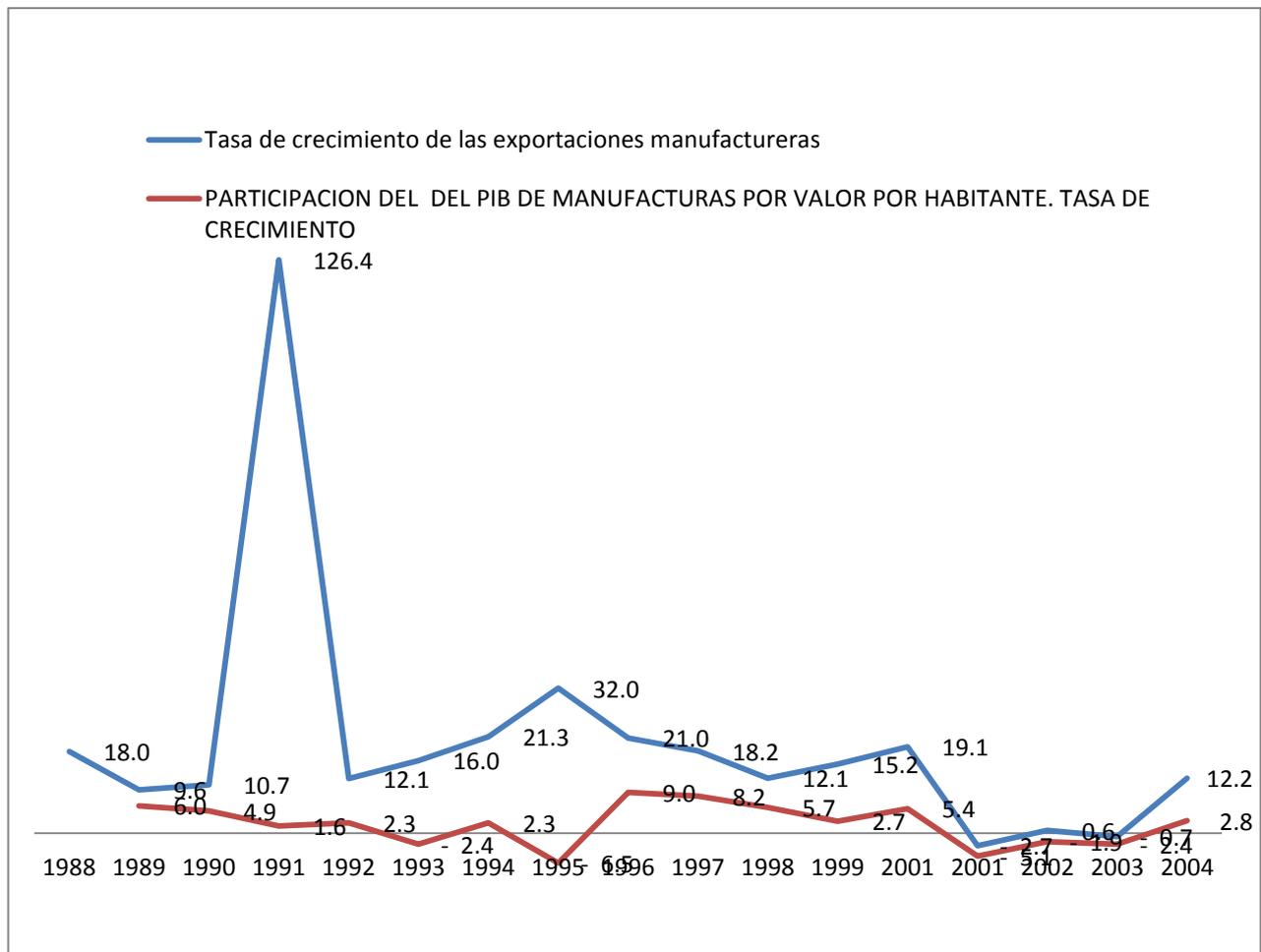


Elaboración propia con datos del Grupo de Trabajo de Estadísticas de Comercio Exterior, integrado por el Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía

Aunque las exportaciones manufactureras crecieron, el valor por habitante de la producción de manufactureras registrado en el PIB no reflejó la misma contrapartida de crecimiento. Empezando el año de 1990 la tasa de crecimiento de la exportación de manufacturas fue del 10% respecto al año anterior, mientras la tasa de crecimiento del valor por habitante de la producción de manufacturas fue sólo del 4.5%, en 1991 el crecimiento de las exportaciones manufactureras fue del 126%, en tanto el crecimiento del valor por habitante de la producción de manufacturas redujo su crecimiento 1.6% (ver gráfica 6). Del tal modo que, la apertura económica y la especialización de la economía hacia la exportación manufacturas no reflejó el crecimiento que esperaba, tanto así, que desde 1995 las exportaciones manufactureras disminuyeron y se situaron en un estancamiento de 1996 al 2010³².

³² El gráfico 5, que muestra el crecimiento de las exportaciones manufactureras en el periodo de 1980-2011, muestra que solo a principios de los años 90, las exportaciones manufactureras reflejaban un crecimiento importante, pero a principios del año 2000 y hasta nuestros días las exportaciones no han crecido y se han mantenido estables a lo largo de la década del 2000.

Grafica # 6 Tasa de crecimiento de Exportaciones manufactureras y el valor de la producción por habitante de las manufacturas



Elaboración propia con datos del INEGI. Producto interno bruto anual por clase de actividad económica en moneda nacional

Bajo este contexto en el que México empieza una nueva etapa de crecimiento como una economía especializada en la exportación, va transformando el mercado laboral y los va haciendo más heterogéneo, en medida que la mayor parte de la fuerza de trabajo se va empleando en sectores de baja productividad. En el sector agrario solo se contaba con 22% de la población empleada en 1990, el sector industrial empleaba al 28% de la población trabajadora, el sector servicios ya empleaba al 50% de la población trabajadora; mientras tanto el autoempleo acumulaba el 32% respecto al total de la población empleada. De 1991 a 1994 el 25% de la población se encontraba en el sector agrario, el 22% en el sector industrial, el sector terciario empleaba al 52% de los trabajadores y el auto empleo, como porción de la población trabajadora, fue del 43%. En tanto el desempleo, en ese mismo periodo, tuvo un crecimiento medio del 4%. Hay que hacer notar que en 1995 creció al 7% del total de la fuerza laboral (ver

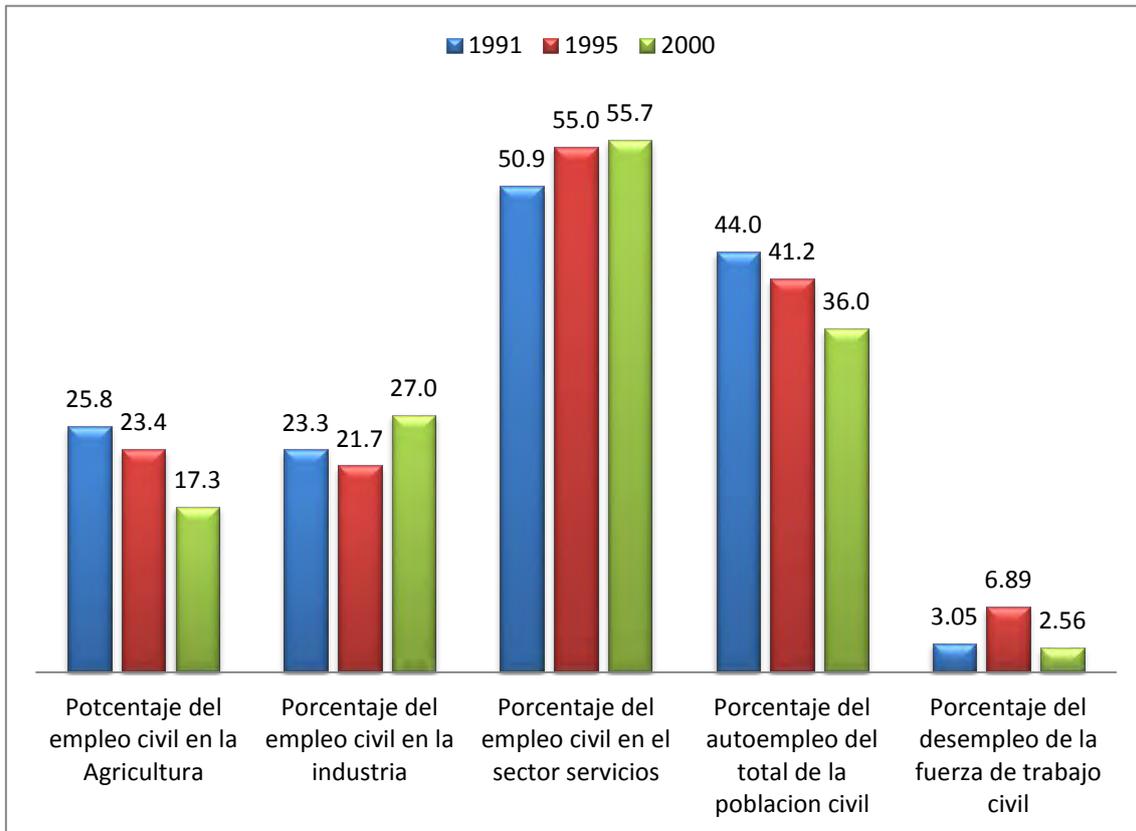
cuadro 7). En el siguiente sexenio, de 1994 al 2000, básicamente la participación de mano de obra en el sector manufacturero se mantuvo estable, con un crecimiento promedio en el periodo de 3.4%, en tanto la participación de la mano de obra en el total de la fuerza de trabajo del sector agrario decreció el 6%, el sector servicios tuvo un crecimiento promedio de la participación del total de la fuerza de trabajo solo del 1.1% (aunque para el mismo periodo, el 55% de la mano de obra estaba empleada en este sector), el autoempleo también decreció, ya que registró un crecimiento de -0.68; en tanto el crecimiento del desempleo en el mismo periodo tuvo un crecimiento del 4% (ver grafica 7) . Bajo este hecho el desempleo aumentó, mientras el empleo en los sectores de alta y baja productividad se mantuvo estancado (Ver gráfica 8).

Cuadro # 7 Participación del Total de la Mano de obra por sectores

Año	Porcentaje del empleo civil en la Agricultura	Porcentaje del empleo civil en la industria	Porcentaje del empleo civil en el sector servicios	Porcentaje del autoempleo del total de la población civil	Porcentaje del desempleo de la fuerza de trabajo civil	% Total de la fuerza laboral de la población
1990	22.6	27.8	49.6	31.9	2.74	28.7
1991	25.8	23.3	50.9	44.0	3.05	35.2
1992	25.7	22.9	51.4	43.9	3.11	35.8
1993	25.7	22.5	51.9	43.8	3.21	36.5
1994	25.8	22.2	52.1	43.7	3.48	37.2
1995	23.4	21.7	55.0	41.2	6.89	37.7
1996	21.8	22.7	55.5	40.1	5.25	38.0
1997	23.3	22.5	54.2	40.9	4.06	39.1
1998	19.2	24.8	56.0	38.6	3.57	39.4
1999	20.1	25.6	54.3	38.0	2.49	38.8
2000	17.3	27.0	55.7	36.0	2.56	39.2

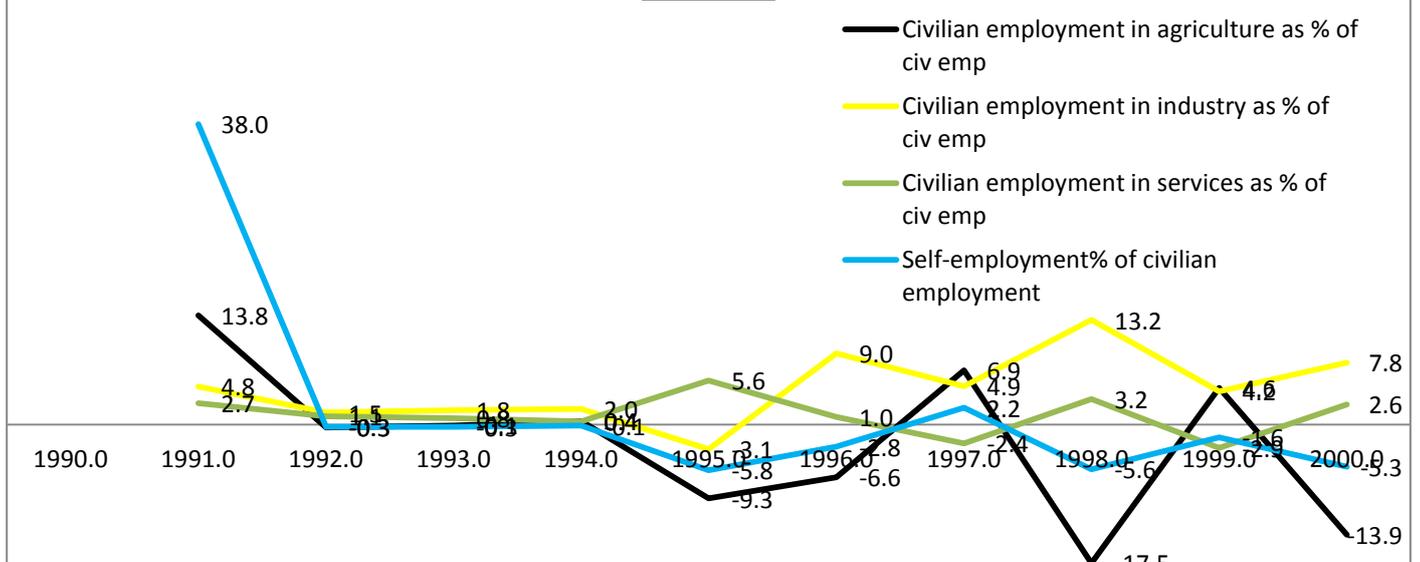
Elaboración Propia con Datos de la OCDE

Grafica # 7 Participación del Empleo por Sectores



1Elaboración Propia con Datos de la OCDE. Datos mostrados en porcentaje.

Gráfico #8 Tasa de crecimiento de las participacion del Empleo por Sectores



Elaboración Propia con Datos de la OCDE. Datos mostrados como porcentaje.

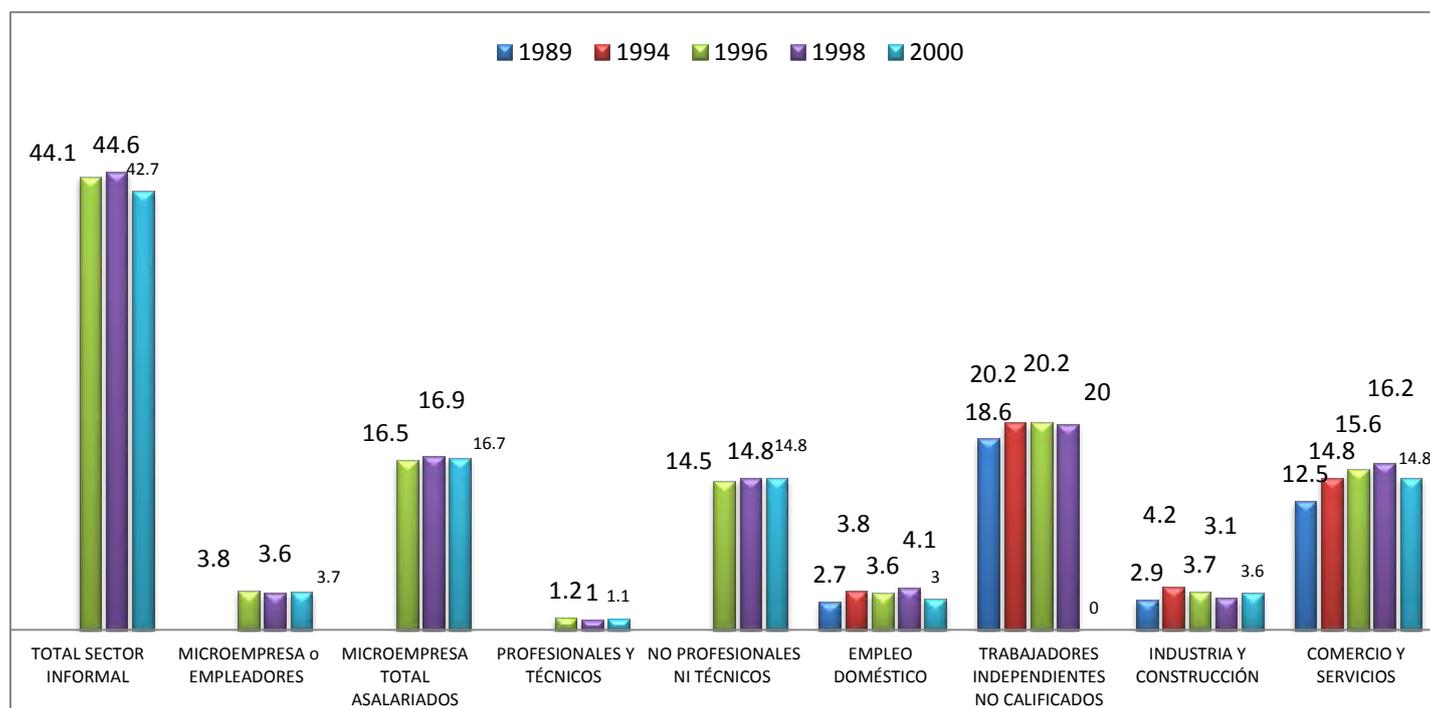
El sector de baja productividad o conocido como “sector informal”³³, ha ido incrementando su tasa de ocupación, en relación al total de la población empleada de México; lo que trae consigo una categorización de los subsectores informales (o de baja productividad), que de acuerdo con el INEGI se clasifican en:

- a) Microempresas o empleadores pequeños.
- b) Asalariados dentro de una microempresa.
- c) Profesionales y técnicos.
- d) No Profesionales ni técnicos.
- e) Empleo doméstico.
- f) Trabajadores independientes no calificados.
- g) Industria y construcción.
- h) Comercio y Servicios.

La gráfica número 9 muestra el Porcentaje del total de la población ocupada urbana dentro los subsectores de baja productividad. Para 1989 el subsector con mayor porcentaje de la población era el de “trabajadores independientes no calificados” con el 18.6%, el que le seguía era el de “comercio y servicios” y el que empleaba menos mano de obra informal fue el de “industria y construcción”. Ya para 1998 los subsectores con mayor cantidad de trabajadores informales eran: “Asalariados dentro de una microempresa” con el 16.9%, “comercio y servicios” con el 16.2% y el subsector “no profesionales ni técnicos” con el 15%; los subsectores con menor cantidad de empleo lo eran: “profesionales y técnicos” con el 1% e “industria y construcción” con el 3.1%. Por lo tanto, como en el sector formal o informal (o de baja productividad) se tiene un tercerización de la mano de obra por la mayor masa de trabajadores que este sector absorbe, ya sea en el sector informal o el formal. A su vez dentro del sector informal el subsector con mayor densidad laboral es el de “trabajadores independientes no calificados (ver gráfico 9).

³³ El concepto de “sector informal” se introdujo en 1972 en el informe de la Organización Internacional del Trabajo (OTI) sobre Kenia. El aporte conceptual consistió en llamar la atención acerca de que, en países de menor desarrollo relativo, el problema de empleo se concentra no tanto en el desempleo, sino principalmente en aquella población que se encuentra ocupada y recibe un ingreso insuficiente. Los trabajadores que perciben éste tipo de ingreso desarrollan actividades de poca productividad pero que resultan funcionales al resto de la economía. OTI.

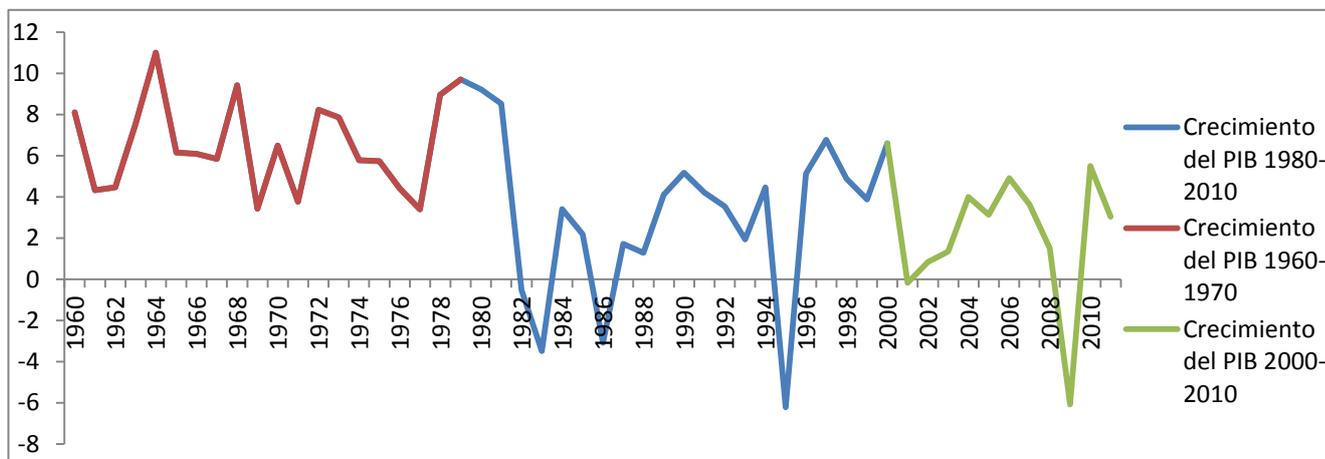
Gráfico # 9, Subsectores de baja productividad por periodo de estudio



Elaboracion propia con datos de la CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe: División de Estadísticas. Unidad de Estadísticas Sociales

En el último periodo de estudio, que abarca de 2000 a 2010 (puede que haya variables que abarquen esta el 2012), el crecimiento promedio del PIB para la década fue tan solo del 2.3%. En realidad desde los años ochenta, cuando la estrategia de crecimiento cambio hacia una economía más abierta, sin mayor intervención del estado y donde el comercio internacional impulsaría el crecimiento económico, se registró un crecimiento promedio del PIB, para los 30 años, de tan solo el 2.6%, en cambio una década antes al nuevo modelo de desarrollo, en los setenta, el crecimiento promedio para la década fue del 6.4%. Por lo tanto, la economía bajo la nueva estrategia de desarrollo decreció considerablemente desde que se impulsaron las nuevas políticas de corte neoliberal (ver gráfica 10)

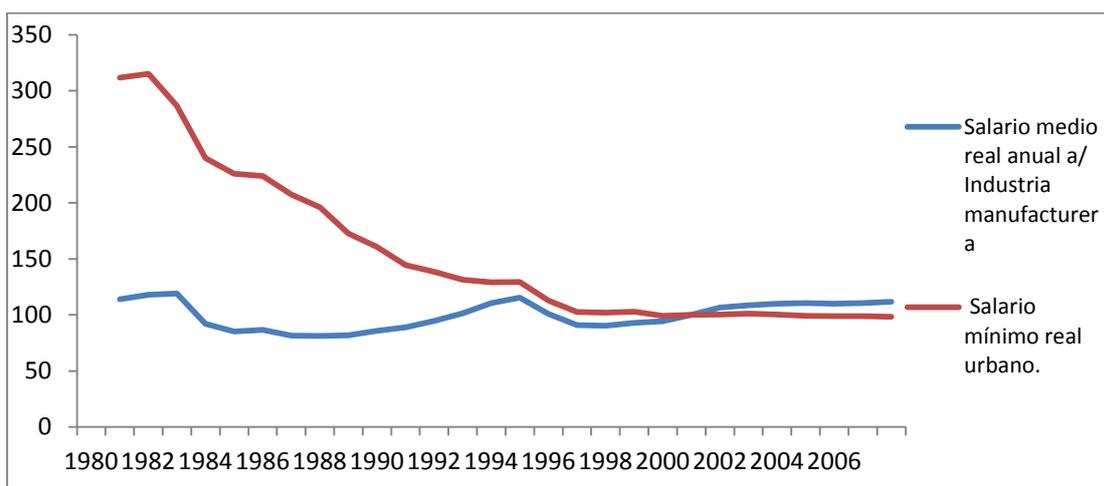
Gráfica # 10 Tasa de crecimiento del PIB 1960-2010



Elaboración Propia con Datos de la OCDE. Tasa de crecimiento del PIB de 1960 a 2010

En lo que se refiere a la cuestión salarial, desde los años ochenta ha venido cayendo el salario mínimo urbano, mientras el salario medio manufacturero, prácticamente no ha variado. En el 2000 el salario mínimo real urbano era de 100 pesos, mientras que para 2007 se ubicó en 98 pesos. En tanto el salario real medio anual en la industria manufacturera pasó de 100 pesos a 111 pesos para el mismo periodo (ver Gráfica 11).

Gráfica # 11 Tendencia de los Salarios reales manufacturero y mínimo urbano



Elaboración propia con datos de la CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe: Sobre la base de información oficial. Datos expresados en pesos. Índice 2000=100)

La Población Económicamente Activa (PEA) en el periodo del año 2000 al 2010 prácticamente no creció, se mantuvo constante. En el año 2000 se registró una tasa de crecimiento del 0.5% respecto al año anterior, para el 2004 del 0.8%, 2006 0.8%, para 2008 una tasa de crecimiento del 0.7%, y ya al final de la década, el 2010 la tasa de crecimiento fue del 0.6%; de esta manera el promedio de crecimiento para la década fue tan solo del 0.7%. En tanto la población empleada creció a una tasa promedio del 2% del 2000 al 2010, mientras el desempleo tuvo un alza significativa en la década. En el año 2000 la tasa anual de desempleo se ubicó en 3.4%, para 2004 la tasa pasó a ser del 5.3%. Al final de la década, 2010 la tasa de desempleo aumento para llegar al 6.4%, por lo que la tasa media anual para la década fue del 5% (ver cuadro 8).

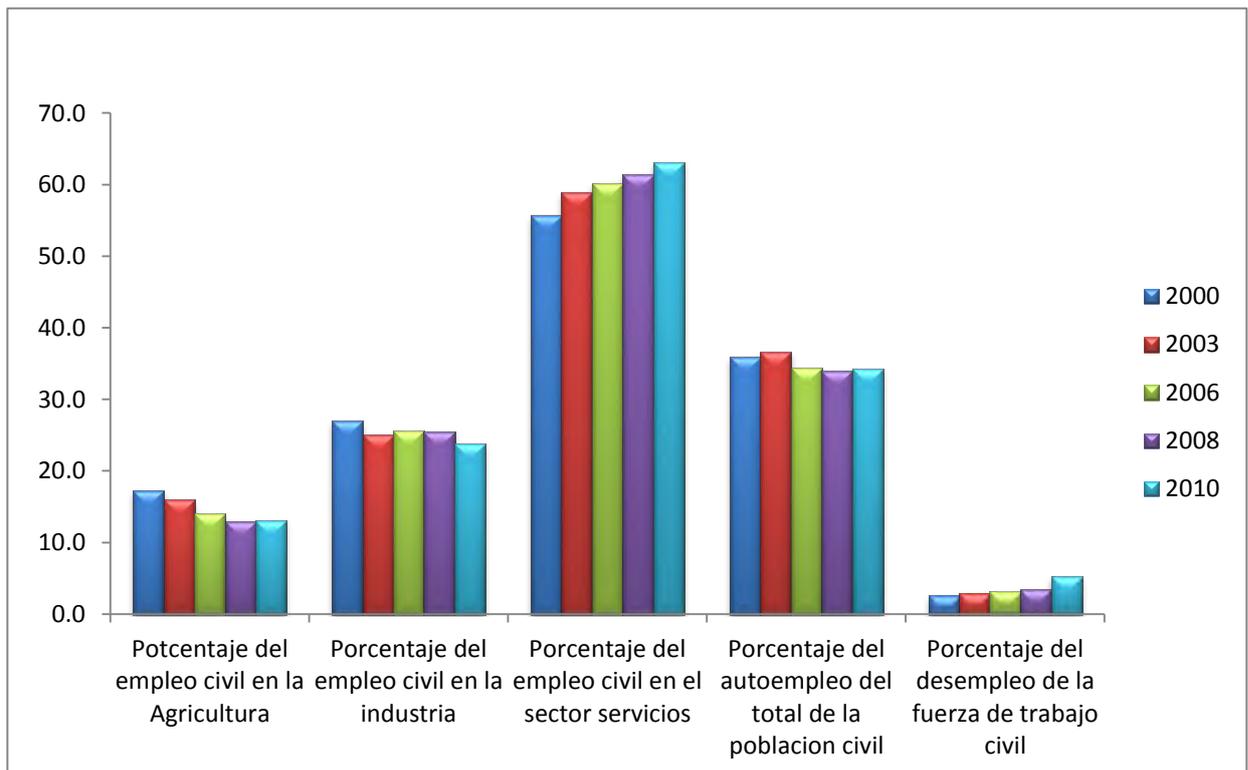
En lo que se refiera a la mano de obra empleada en los sectores formales de la economía (sector agrario, sector industrial y sector servicios), los datos muestran que a lo largo de la década el empleo disminuyó sustancialmente para cada sector. El hecho es así que, tan solo el porcentaje de la población empleada en el año 2000 en el sector agrario era del 17% del total de la población ocupada y para el 2010 representaba el 13% de la población empleada. En el sector industrial no tuvo mucha dinámica, en cierto modo por el grado de preparación y adecuación a los procesos industriales, lo que evita una mayor movilidad de mano de obra por gastos de capacitación etc. por lo que el porcentaje de la población ocupada en el sector para el año 2000 fue del 25% del total, mientras que ya para el final de la década, año 2010 pasó a ser del 23%. En lo que se refiera a la mano de obra empleada en el sector servicios, para el año 2000 el 55% de la población empleada estaba ubicada en este sector, mientras que para el año 2010 la población empleada paso a ser del 63%. En tanto el porcentaje de la población dedicada al autoempleo para el año 2000 era del 35% respecto al total de la población ocupada, mientras que para el año 2010 se ubicó en el 34% de la población, prácticamente no varió (ver grafica 12). Lo que hay q resaltar es la movilidad intersectorial en los momentos de mayor desempleo, en los cuales, los sectores con mayor tasa desempleo que son, el agrícola y el industrial, expiden mano de obra que el sector servicios y el autoempleo capta, para evitar un mayor grado de desempleo.

Cuadro # 8 Tasa anual de Desempleo Periodo 2000-2010

Año	Tasa anual de desempleo
2000	3.4
2001	3.6
2002	3.9
2003	4.6
2004	5.3
2005	4.7
2006	4.6
2007	4.8
2008	4.9
2009	6.6
2010	6.4

Elaboración Propia con Datos de la CEPAL. Tasa anual de desempleo para México. 2000-2010

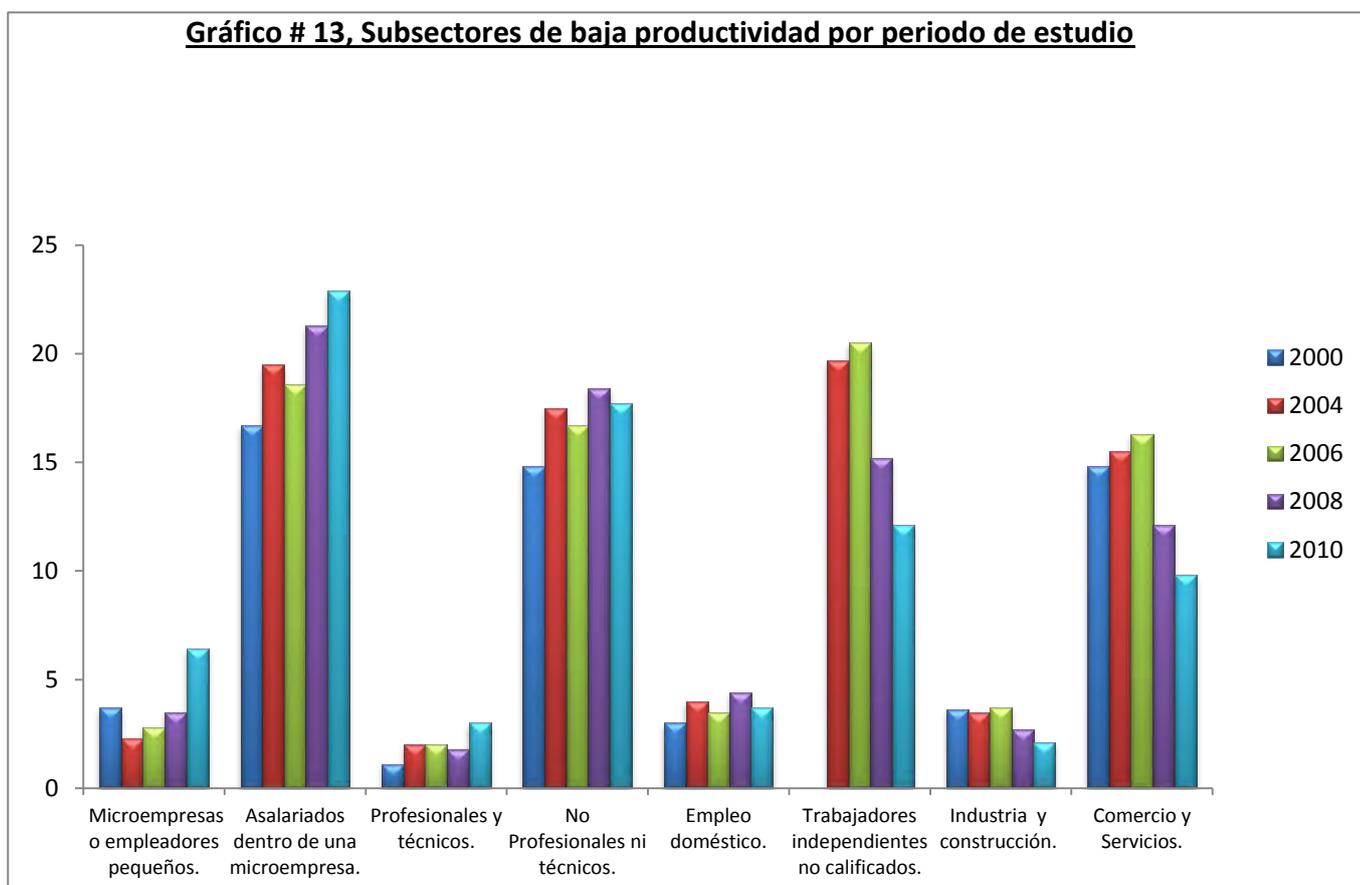
Grafica # 11 Participación del Empleo por Sectores



Elaboracion propia con datos de la OCDE

En lo que se refiere al crecimiento del empleo en los subsectores de baja productividad tenemos que para el 2000, el 16.7% de la población estaba empleada en el subsector informal en la categoría de “asalariados dentro de una microempresa” y para el 2010 pasó a incrementarse al 23% de la población empleada en condición de informalidad. En tanto los demás subsectores como lo son “no profesionales ni técnicos” y “microempresas o empleadores pequeñas” aumentaron su capacidad de captar mano de obra en los años donde se registró una mayor tasa de desempleo. La gráfica 13 muestra la dinámica del empleo en los sectores de baja productividad del 2000 al 2010.

Gráfico # 13, Subsectores de baja productividad por periodo de estudio

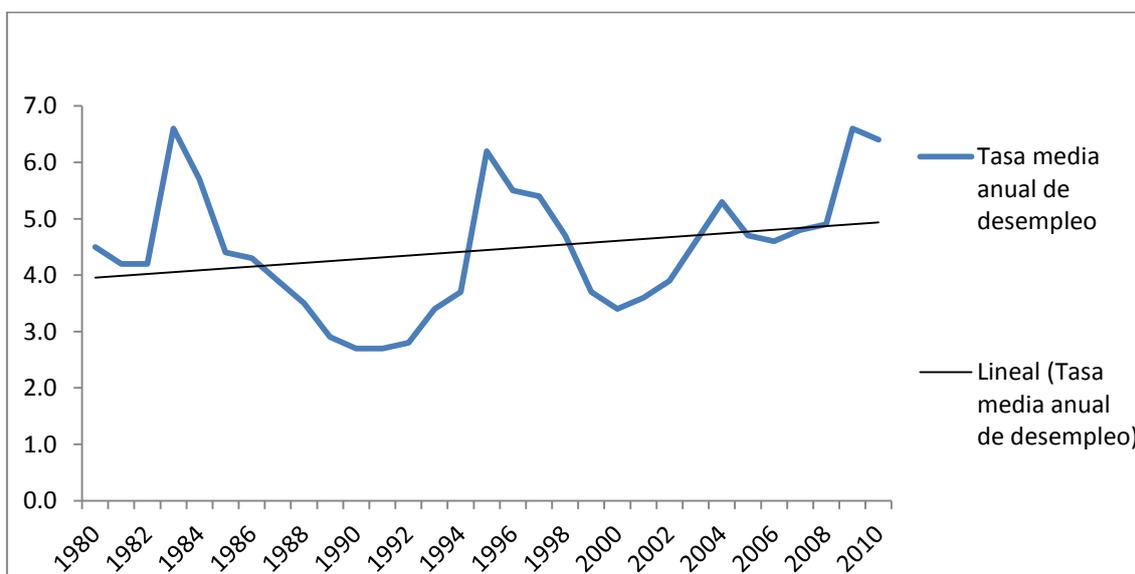


Elaboración propia con datos de la CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe: División de Estadísticas. Unidad de Estadísticas Sociales

De esta manera a lo largo del periodo en el cual se impulsaron las políticas estructurales neoliberales, se tuvieron cambios drásticos en la estructura laboral del mercado de trabajo en México. El propósito era llevar a México en una etapa de crecimiento mediante la apertura comercial, donde las ventajas comparativas propias de los mercados laborales en México (exceso de mano de obra, bajos salarios) traerían consigo un aumento del empleo en los sectores que más se beneficiarían con

la apertura comercial, como el sector agrícola y manufacturero, principalmente. Lo que notamos a lo largo de la explicación anterior fue que el empleo en estos sectores, lo más productivos, no incrementaron su magnitud ni su crecimiento participación en el PIB, mientras el sectores servicios fue el que captó la mayor parte de la población, generando lo que se conoce como una tercerización del empleo. Así mismo el autoempleo creció a lo largo del periodo, ya que el exceso de oferta no tuvo su contrapartida con la demanda del mismo, por lo que los desplazados vieron como una forma de supervivencia el autoempleo o el sector informal (sectores de baja productividad). La gráfica número 14 muestra la tendencia del desempleo a lo largo del periodo. Por lo tanto el desempleo aumentado constantemente.

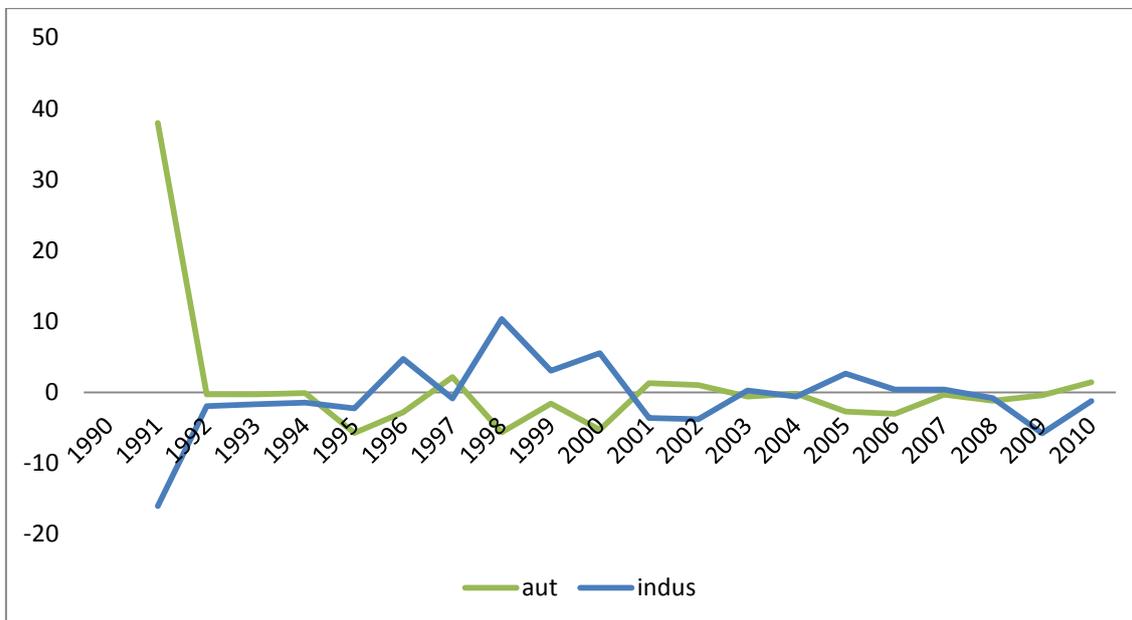
Gráfica # 14 Tasa media anual de desempleo



Elaboración propia con datos de la CEPAL. (Tasa anual media)

El cambio en la estructura laboral es notable si analizamos la tasa de crecimiento porcentaje de la población empleada en los diferentes sectores de la economía, respecto al total de la población empleada y la tasa de crecimiento del PIB. Ya que en medida que el trabajo en el sector manufacturero expulsa mano de obra, el autoempleo se incrementa en la misma medida, como lo muestra la gráfica siguiente (gráfica 15).

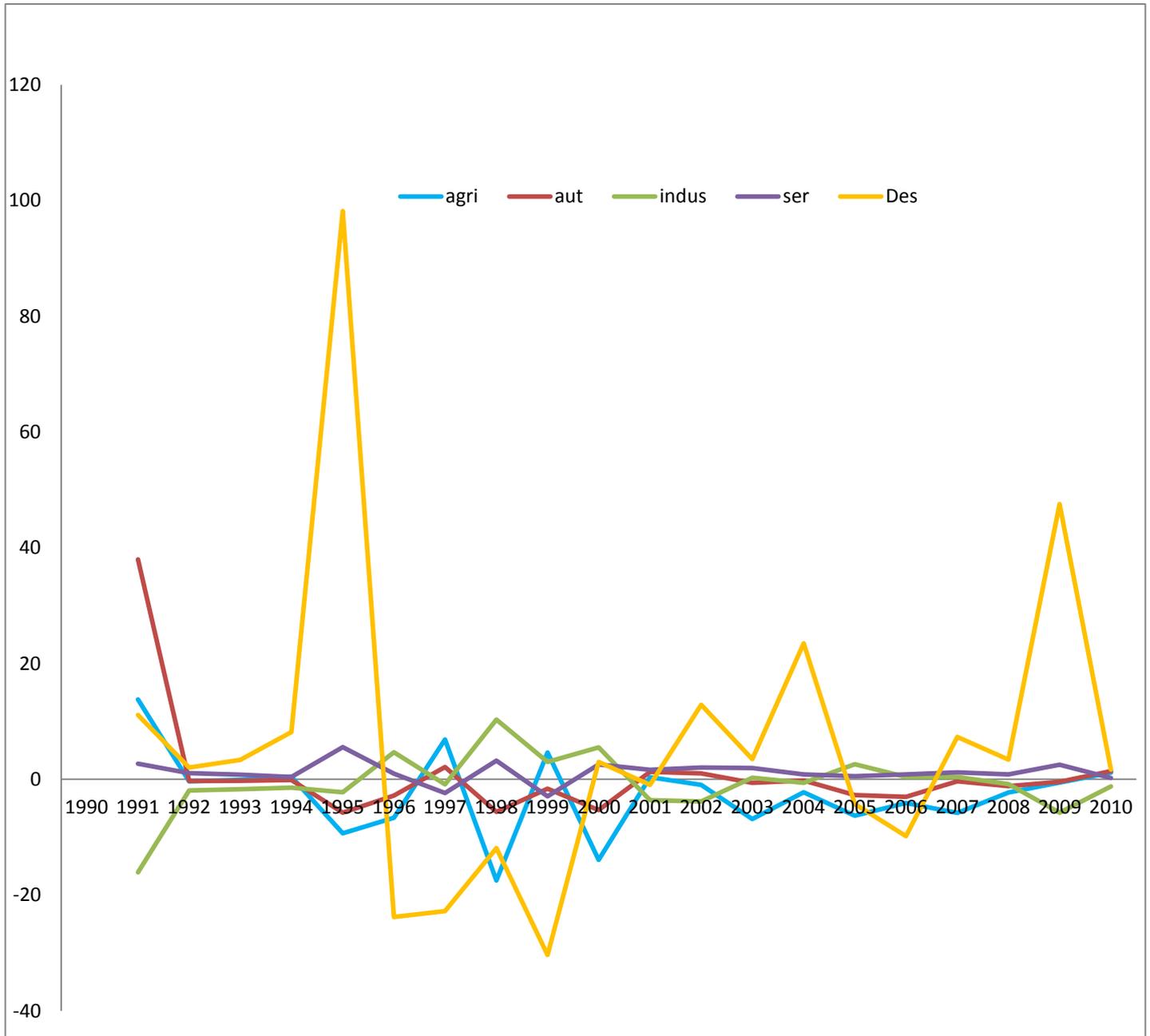
Gráfica # 15 Movilidad Sectorial de la mano de obra (del sector industrial al autoempleo)



Elaboración propia con datos de la OCDE. La grafica muestra la movilidad laboral como porcentaje de la población empleada total en los sectores (sector industrial y autoempleo).

En tanto el sector servicios es el que está más correlacionado con la movilidad sectorial de la mano de obra, ya que al disminuir el empleo en los diversos sectores, como el agrícola, el industrial e inclusive el autoempleo; éste absorbe el desempleo en los demás sectores. La grafica 16 muestra esta movilidad intersectorial de la mano de obra. El sector servicios es el que más está correlacionado positivamente con el desempleo, en tanto la participación del autoempleo en la mano de obra total disminuye en medida que aumenta el desempleo. En lo que se refiere al sector industrial este disminuye su participación en medida que al desempleo aumenta, y cuando el desempleo disminuye, aumenta el empleo en el sector industrial, tiene el mismo efecto si analizamos la movilidad porcentual de la mano de obra entre el sector industrial y el sector agrario.

Gráfica # 16 Movilidad sectorial de la Mano de Obra entre sectores por porcentaje de ocupación



Elaboración propia con datos de la OCDE. La grafica muestra el porcentaje de participación dentro del total de la mano de obra, tanto empleada como no empleada.

2.4. Resumen y Análisis

La economía mexicana ha venido disminuyendo su crecimiento desde la década de los ochenta; lo que pone de manifiesto las consecuencias del cambio de estrategia de crecimiento económico llevado a cabo bajo un sistema que va actuando bajo lo que el mercado demanda, en una economía más abierta y de un proceso de modernización internacional. De tal forma, la tasa media de crecimiento del PIB, en la década de los años ochenta, solo representó 2.3 %. Ya en los años noventa, donde la apertura económica es más marcada por la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) en 1994, la tasa media de crecimiento del PIB para la década solo fue del 3.3 %. El último periodo de análisis, que abarca de 2000 a 2010, la tasa media de crecimiento del PIB solo representó un 2.3 %. De tal forma que la nueva estrategia de desarrollo, tanto de apertura económica y de libre mercado (entre otras características), tuvo como consecuencia bajas tasas de crecimiento - a lo largo de los 30 años del periodo de estudio, de 1980 al 2010 – en comparación a la década de los setenta, donde la tasa de media del crecimiento del PIB fue del 6.5 %.

Durante la década de los ochenta, el mercado laboral sufrió cambios sustanciales con la reestructura productiva y tecnológica de los procesos de trabajo y en las relaciones laborales; en primera estancia, por el efecto directo de nuevo modelo económico. El salario real mínimo urbano pasó a ser 312 pesos en 1980 a 144 pesos en 1990; el salario nominal fue de 200 pesos y 96 pesos, respectivamente para el mismo periodo; para el año 2000 en salario mínimo real urbano fue de 100 pesos, y el nominal de 61.03 pesos. Ya para el año 2010 el salario mínimo real urbano fue de 72.5 pesos y el nominal de 59.82 para el mismo año. Hay que tomar en cuenta que el Salario Mínimo nominal es la cantidad líquida (en efectivo) que recibe un trabajador por prestar sus servicios estando bajo la subordinación de un patrón, es fijado por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, el cual está integrado por una unidad Tripartita, que son los Representantes de los Patrones, trabajadores y el gobierno. Mientras el Salario Real mide el poder adquisitivo de los salarios de un trabajador expresado en bienes y servicios. Medido por el cociente entre el salario monetario y el índice de precios de consumo. El salario medio real anual en la industria manufacturera pasó de 114 pesos en 1980 a 89 pesos para 1990; en el 2000 pasó a ser de 100 pesos y en 2007 se incrementó a 111 pesos. En resumen, el salario disminuyó drásticamente debido a la flexibilidad del mercado laboral como consecuencia de las políticas empleadas de corte neoliberal.

La estructura ocupacional en México, desde los años ochenta, tuvo drásticos cambios en cuanto a la población empleada y desempleada, y más aún, se pone de manifiesto que la mayoría de la población económicamente activa se emplea en sectores de baja productividad. En mayor medida, como modo de evitar la exclusión laboral, una parte significativa de la población opta por emplearse en estas áreas por una lógica de “sobrevivencia”, donde es el resultado de la presión del excedente de la mano de obra por empleo; y en menor medida por el proceso de flexibilidad laboral que se ha desarrollado desde la entrada en vigor de las políticas de ajuste de libre mercado. En 1970 el total de la mano de obra representaba 13 millones de personas (en edad para trabajar), de las cuales el 40 % de ellas, se empleaba en el sector agrícola, el 24% en el sector industrial, el 32% en el sector servicios y el 4% estaba en situación de desempleo. En tanto las personas que estaban en una situación de autoempleo representaban el 40% de la población. La CEPAL para el mismo año marca una tasa de desempleo de 4.5% (tasa que expresa el nivel de desocupación entre la población económicamente activa). Para 1980 los mismos datos arrojan las siguientes cantidades: de un total de 22 millones de mano de obra, el 26% se empleaba en el sector agrario, el 21% en el sector industrial, el 52% en el sector servicios y el desempleo representaba un 3%. Mientras las personas en situación de autoempleo acumulaban un 52%. En 1990 el porcentaje de la población empleada en el sector rural fue del 21%, en el sector industrial pasó a ser del 26%, del sector servicios 50% de la mano de obra total, mientras el desempleo representaba a un 3% de la población. En tanto el auto empleo bajo a un 32% de la población. En el 2000 sólo el 17% de la población se empleaba en el sector rural, el 27% en la industria, un 55% en el sector servicios, en tanto el desempleo era del 3% de la población; así mismo el 36% de la población estaba en situación de desempleo. Ya para el 2010, el último año del periodo de estudio 45 millones de personas representaban el total de la mano de obra; de las cuales, sólo el 13% estaba empleada en el sector agrario, el 22% en el sector industrial, el 62% estaba empleada en el sector servicios; mientras la tasa de desempleo fue del 6%. El porcentaje de la población en situación de autoempleo fue del 35%. Del tal modo que desde 1970 a 2010 se ha venido disminuyendo la población empleada en el sector agrario; mientras tanto el efecto de la especialización de la mano de obra en la industria manufacturera no trajo consigo el incremento del empleo, ya que como la población empleada en el sector industrial prácticamente se mantuvo estancada. En tanto el sector que muestra mayor dinamismo y que ocupa a la mayor parte de la población es el sector servicios. Mientras tanto la población que se encuentra en situación de auto empleo representa alrededor del 45% de la mano de obra a lo largo del periodo de estudio, hay que tomar en cuenta los problemas de

medición que este tipo de situación en trata, así como los problemas de definición de la informalidad y su medición respectivamente. La CEPAL clasifica las actividades informales en ocho categorías:

- a) Microempresas o empleadores pequeños.
- b) Asalariados dentro de una microempresa.
- c) Profesionales y técnicos.
- d) No Profesionales ni técnicos.
- e) Empleo doméstico.
- f) Trabajadores independientes no calificados.
- g) Industria y construcción.
- h) Comercio y Servicios.

Para 1989 el subsector con mayor porcentaje de la población laborando, era el de “trabajadores independientes no calificados” con el 18.6%, el que le seguía era el de “comercio y servicios” y el que empleaba menos mano de obra informal fue el de “industria y construcción”. Ya para 1998 los subsectores con mayor cantidad de trabajadores informales eran: “Asalariados dentro de una microempresa” con el 16.9%, “comercio y servicios” con el 16.2% y el subsector “no profesionales ni técnicos” con el 15%; los subsectores con menor cantidad de empleo lo eran: “profesionales y técnicos” con el 1% e “industria y construcción” con el 3.1%. Por lo tanto, como en el sector formal o informal (o de baja productividad) se tiene un tercerización de la mano de obra por la mayor masa de trabajadores que este sector absorbe, ya sea en el sector informal o el formal. A su vez dentro del sector informal, el subsector con mayor densidad laboral es el de “trabajadores independientes no calificados”. Para el 2000, el 16.7% de la población estaba empleada en el subsector informal en la categoría de “asalariados dentro de una microempresa” y para el 2010 pasó a incrementarse al 23% de la población empleada en condición de informalidad. En tanto los demás subsectores, como lo son “no profesionales ni técnicos” y “microempresas o empleadores pequeños”, aumentaron su capacidad de captar mano de obra en los años donde se registró una mayor tasa de desempleo.

Para finalizar, el cambio en la estructura laboral y la división en segmentos laborales es notable si analizamos la tasa de crecimiento y el porcentaje de la población empleada en los diferentes sectores de la economía, respecto al total de la población empleada y la tasa de crecimiento del PIB. Ya que en medida que el trabajo en el sector manufacturero expulsa mano de obra, el autoempleo se incrementa en la

misma medida. En tanto el sector servicios es el que está más correlacionado con la movilidad sectorial de la mano de obra, ya que al disminuir el empleo en los diversos sectores, como el agrícola, el industrial e inclusive el autoempleo, éste absorbe el desempleo en los demás sectores. El sector servicios es el que más está correlacionado positivamente con el desempleo, en tanto la participación del autoempleo en la mano de obra total disminuye en medida que aumenta el desempleo. En lo que se refiere al sector industrial, este disminuye su participación en medida que al desempleo aumenta, y cuando el desempleo disminuye, aumenta el empleo en el sector industrial, tiene el mismo efecto si analizamos la movilidad porcentual de la mano de obra entre el sector industrial y el sector agrario³⁴.

³⁴ Las cifras citadas arriba corresponden a un resumen del capítulo, por lo cual, las referencias están citadas bibliográficamente a lo largo del capítulo 2.

3. Panorama del Mercado Laboral Mexicano

En México y como en muchos países de la América latina el proceso de globalización y apertura económica ha propiciado cambios estructurales dentro de la economía, la política y sociedad. El cambio de paradigma de un nuevo modelo de desarrollo orientado hacia el crecimiento basado en la exportación ha traído como consecuencia un cambio en la producción de bienes y servicios no exportables a exportables, especializado en las actividades de producción para el exterior en los mercados internacionales. En lo que se refiere a México, el cambio sustancial de la estructura del mercado de trabajo se dio bajo el influjo de la crisis económica de los años ochenta, cambio que se reflejó en la reestructuración productiva y tecnológica del proceso de trabajo y las relaciones laborales e industriales.

El desarrollo del capitalismo desplegó una estrategia de industrialización sobre lo que se conoce como una política de sustitución de importaciones, donde la actividad industrial era el eje del desarrollo y crecimiento económico. En los años sesenta empezaron los problemas económicos debidos a la poca dinámica del mercado nacional, causados por el debilitamiento de la demanda efectiva (la intersección entre la esfera productiva y la de la circulación); así mismo la esfera de la producción, sus medios de producción, equipos y la nueva tecnología importadas no tenían contrapartida de divisas por conducto de las exportaciones, por lo que resultó en un déficit comercial, de la balanza de pagos, aunado al fiscal; los cuales conformaron un círculo vicioso lo que impidió el crecimiento económico que se deseaba mediante el proceso de sustitución de importaciones.

La política proteccionista propia de la fase primera del desarrollo industrial y la fuente de concentración del ingreso, fueron elementos determinantes para configurar un modelo económico dependiente anti exportador, cuyas contracciones económicas, sociales y políticas se manifestaron en el curso de los años ochenta.

Debido al proceso de globalización económica que se manifestó rápidamente para la década de los ochenta, las exportaciones mexicanas de poca productividad y los problemas estructurales de la economía tuvieron como resultado una reconversión industrial que era eminente. Con la entrada en vigor del Consenso de Washington en las políticas gubernamentales mexicanas, se impulsó la atracción de inversión extranjera en áreas estratégicas dentro de la economía (como las telecomunicaciones, energéticos, maquiladoras, servicios bancarios y financieros,

industria automotriz, etc.); en general, en las ramas y sectores productivos que tienden a conformar el esquema del nuevo modelo de desarrollo industrial. Se impulsa la reestructuración económica a través de la modernización y la reconversión industrial, con políticas más sistemáticas que el gobierno y el empresario constituyen, lo que trae consigo avances en el ajuste de la relación laboral (mercados de trabajo, salarios, empleo, calificación, etc.) a las condiciones que va demandando el mercado en una economía más abierta y en proceso de modernización internacional.

Para la década de los años noventa comienza la desaceleración económica, registrándose un incremento de la producción con énfasis en la expansión del sector servicios; producción integrada por las manufacturas, la energía eléctrica, gas y agua, la minería, la construcción y la industria. Lo cual refiere una especialización productiva sesgada a mercancías manufactureras exportables para los mercados internacionales.

Debido a una economía especializada en la exportación y con las características que imprime la competitividad y la elevación de los niveles de productividad para la obtención de nichos de mercado a nivel internacional, la transformación de los mercados de trabajo en México en función de los principios de la especialización productiva, la flexibilidad y la obtención de la calidad por parte de los trabajadores, son factores que se van consolidando como cambios en la reestructuración laboral.

Esta nueva estructuración del mercado de trabajo en México puede ser vista y analizada bajo la premisa de una división formal de la economía; donde la identificación de los sectores básicos, en que normalmente se basa el cálculo del PIB (sector manufacturero, la industria, la agricultura y los servicios) van tomando diferentes tonalidades al no ser las que ocupan la mayor masa de trabajadores asalariados dentro del sector formal de la economía. Por otro lado, se debe de identificar el otro gran sector que está integrado por la llamada economía informal y que normalmente tiende a absorber, dentro de una serie de actividades productivas y de servicios, a un gran número de la población que resultan expulsada sistemáticamente del sector formal y de los sectores con mayor dinamismo, como las empresas productivas, la agricultura y los servicios.

El problema con la reestructuración laboral y las nuevas políticas de desarrollo del nuevo modelo de crecimiento es que, no han llevado a mayores índices de crecimiento y desarrollo, tanto aumento de empleo y mejores ingresos; por el contrario, los resultados a lo largo de la década de los noventa indican un carácter estacionario dentro del primer sector (formal) del mercado de trabajo. Este hecho se expresa

analizando la población ocupada de los años noventa y principios del año 2000 es semejante a la que ocupada en los años ochenta, mientras que el sector más dinámico fue el de servicios que alcanzó a cubrir más de 50% de la PEA para principios del año 2000. El otro 50% de la población restante es absorbida por el sector informal de la economía, como producto de la intersección del estancamiento de la tasa de ocupación y el incremento del desempleo estructural.

Analizando los resultados y la composición estructural del mercado laboral mexicano en el capítulo II, y haciendo énfasis sobre las teorías estudiadas anteriormente, notamos que el mercado laboral mexicano está segmentado o sufre una dualidad en la composición laboral, al ser o estar dividido en un sector formal y un sector informal, ya sea como un conjunto de segmentos o varios diferenciados entre sí. La existencia de estos dos sectores pone de manifiesto la falta de inversión, tanto pública y privada, a lo largo del periodo de estudio, resultado que se traduce en la existencia del sector informal como método para la obtención de un ingreso para la oferta de mano de obra excedente que fue rechazada al no encontrar un empleo en el sector formal o que, sus capacidades laborales fueron insuficientes a lo que va demandando la economía e inclusive, las personas que vieron en el sector informal un medio para la acumulación con mayores ingresos de los que podrían tener al estar empleados en el sector formal.

3.1. Movilidad laboral entre sectores

Varios autores han estudiado los patrones de movilidad en el mercado laboral urbano mexicano, bajo un análisis sobre tres momentos en el cual la movilidad se manifiesta: el trabajo en el sector formal, de trabajo en el sector informal, y los no empleados³⁵. Para explicar la dinámica de movilidad, los autores se basan bajo un modelo que explica el estado del mercado de trabajo de cada persona durante cada período de tiempo; como conclusión del análisis, los resultados expresan, en línea con la teoría de que, los empleos del sector formal son superiores a los empleos del sector informal y que los que trabajan en el sector informal están empleados de forma temporal, debido a que los trabajadores que no pueden encontrar un empleo en el sector formal no puede permitirse el lujo de no emplearse³⁶. Las tasas de ingreso y de salida para el sector formal son más bajas que para el sector informal y la probabilidad de estar

³⁵ Gong, X. E. Villagomez y A. Van Soest (2001), "Wage Differentials and Mobility in the Urban Labor Market: A Panel Data Analysis for Mexico", IZA-Discussion Paper 329, Julio.

³⁶ *Ibid.*

empleado en el sector formal, aumenta con la instrucción, la técnica y el nivel educativo. Para los hombres, es más fácil entrar en el sector formal al no estar empleados que desde el sector informal. La probabilidad de trabajar en el sector informal disminuye con el nivel de ingresos de los miembros de la familia, aunque la probabilidad de no trabajar aumenta con un mayor ingreso.³⁷

La movilidad de la mano de obra también puede ser vista bajo el análisis de los mercados laborales según la zona productiva. En América Latina y especialmente en México se ha producido una tendencia hacia la urbanización, situación que refleja el aumento sobre el cambio de proporción de los habitantes urbanos en el total de la PEA, por lo que en general, el mercado laboral mexicano hoy en día, es en gran parte urbano. Este efecto es consecuencia de la reubicación de las anteriores políticas que produjeron un fenómeno emigratorio de las zonas rurales a las urbanas, con esperanzas de mayores oportunidades de empleo en el sector moderno/formal en la economía. Los mercados laborales urbanos suelen ser más homogéneos que el de las zonas rurales, se caracterizan por una división más notable de un sector formal “moderno” y otro informal “tradicional” y de subsistencia, que aunque varían de tamaño y en las características de su composición, también muestran similitudes. En cambio, los mercados laborales rurales son más heterogéneos, ya que responden a una gama de influencias más amplias, como los efectos del clima y la temporalidad de las cosechas, etc. Los trabajadores rurales, mayormente están fuera del sistema salarial normado, lo que causa un nivel de subsistencia y ofreciendo a cusa de esto, poco excedente en el mercado laboral. La dinámica de la movilidad entre el sector rural y el urbano se da vía salarial, en medida que los salarios urbanos son mayores que los rurales, y en dado caso que el mercado formal urbano esté saturado, existe la probabilidad de emplearse en el sector informal urbano a un salario de subsistencia, lo que explica la gran movilidad a las ciudades y el crecimiento del sector informal urbano (Ros, Jaime).

México es el país con mayor migración hacia Estados Unidos de todos los países de América del sur, fenómeno causado por el ajuste del mercado laboral y de la diferencia de los patrones de inserción internacional. La falta de empleo formal, el poco dinamismo del sector agrario y la diferencia salarial han marcado claramente la corriente migratoria, caracterizada por un porcentaje alto de la población rural. Este fenómeno migratorio es también factor de las políticas encaminadas a cambiar los patrones de intercambio a favor de productos destinados al comercio exterior y en

³⁷ Ibídem. Pág.

contra de los productos de comercio interior, produciendo una baja del empleo y de los salarios reales en los mercados laborales asociados a las actividades destinadas al abastecimiento del mercado interno; por lo que en general, ante el desempleo y la disminución del salario, los desplazados del sector formal urbano son mayormente inmigrantes rurales.

3.2. Empleo de Profesionistas en México

Enrique Hernández (2002) divide la calidad del empleo de profesionistas en tres grupos, cuando hace mención en el nivel educativo de la mano de obra. Un primer grupo incluye a la mano de obra clasificada en "*Profesiones típicas desarrolladas por profesionistas*", el segundo grupo incluye a las "*Ocupaciones de carácter comercial, técnico y operarios*" y por último, "*Ocupaciones que pueden ser desarrollados indistintamente por personas con o sin educación profesional en su mayor parte*"³⁸. En el caso mexicano vemos claramente que el sector servicios constituye la actividad económica más relevante en materia de empleo de profesionistas, mientras el sector manufacturero, el cual sigue la dinámica de la exportación y del crecimiento económico, no constituye un sector relevante desde el punto de vista del empleo de profesionistas, y se ha visto reducida la importancia del mismo,; por lo que los sectores más dinámicos en materia de empleo profesional aumentan significativamente en el grupo tres, de la división del empleo de profesionistas citado anteriormente. Analizando la oferta y demanda laboral por tipo de empleo, vemos que la oferta laboral del grupo *uno* es mayor que la demanda, por lo que el excedente se tiene que emplear en ocupaciones del grupo *dos* y del grupo *tres*, ya sea en actividades formales o informales. Esto debido al que número de egresados necesarios para laborar en ocupaciones de carácter profesional fue menor que el número total de egresados del sistema de educación superior, por lo que el excedente de oferta de mano de obra profesional busca emplearse en el sector residual de la economía provocando que, los egresados profesionistas desplacen del sector *dos* y del *tres* a personas con menor nivel educativo, produciendo una sobre oferta de mano de obra no calificada. En cuanto a los efectos en las remuneraciones, el mercado laboral mexicano premia monetariamente el trabajo de Profesionistas, y aunque las remuneraciones monetarias se han mantenido constantes, estas aumentan a mayor calificación y mayor grado de estudios³⁹. La educación también constituye un

³⁸ Hernández Laos Enrique. "*Panorama del mercado laboral de profesionistas en México (1990-2000)*"

³⁹ *Ibíd.*

factor primordial en la determinación de la productividad y la competitividad económica, así como en los niveles de criminalidad, en la participación política, en el nivel general de salud de la sociedad en su conjunto; además de reducir la brecha de la pobreza; aunque solo en México, las grandes ciudades tiene el nivel más alto de educación del país (Distrito Federal, Monterrey y Guadalajara).

El desempleo afecta mayormente a los jóvenes, y en gran medida a los recién egresados de instituciones de educación superior, ya que su poca experiencia laboral, poca capacitación en el ejercicio laboral y la falta de oportunidades; del tal manera se ha configurado una mayor desocupación a mayor nivel de instrucción a través de los años; ya que, suponiendo que el nivel de instrucción de la mano de obra refleja su nivel de capacitación y que por lógica de las empresas y las ramas más dinámicas de la económica mexicana, se tiende mayormente a absorben la mano de obra más calificada, entonces resulta extraño que la desocupación sea relativamente mayor a un mayor nivel de instrucción y capacitación. De esta forma se configura una distorsión del mercado laboral mexicano y se obtiene un déficit del trabajo de calidad. A su vez el sector informal es en principio, un sector en el que se pueden emplear la mayoría de los jóvenes, empezando un ciclo laboral prematuro, generando experiencia para después poder ser empleados en el sector formal.

3.3. Sector terciario e informalidad

En América Latina y principalmente en México el aumento del empleo surge en el sector terciario de la economía, y especialmente a partir del decenio de 1990. Básicamente el incremento del empleo en este sector se basa en los procesos de inclusión y exclusión laboral surgidos por las consecuencias del proceso de liberación económica. La inclusión en el sector terciario surge gracias a la competitividad sistémica y de la reproducción social; y que se expresa en la generación de empleos de mayor productividad y calidad competitiva elevada. El factor exclusión surge por la presión de la oferta laboral y genera empleos que pueden ser poco productivos, de mala calidad y asociados al sector informal. Algunas de las actividades del sector terciario tienen barreras a la entrada más bajas que otras ramas de la actividad productiva, debido a los pocos requerimientos de tecnología y capital, por lo que pueden servir de refugio a una fuerza laboral que no cuenta con empleo en actividades productivas y mejor remuneradas. De esta manera, es mayor el peso de las actividades de tipo informal en el sector terciario que en las demás sectores productivos de la economía.

El aumento del empleo en el sector terciario desde una perspectiva histórica es analizada por Katzman (1994). Menciona que en una primera fase, el aumento del empleo en el sector terciario fue resultado de la presión de la oferta generada por la migración rural-urbana, pero posteriormente se basó más por la vinculación de los procesos industriales y la ampliación del acceso a los servicios en México y en América Latina⁴⁰. Aunado a esto, la falta de dinamismo del sector secundario marco ampliamente la brecha de crecimiento del empleo en el sector servicios, ya sea este en el sector informal o formal de la economía.

Existe una relación inversa entre el nivel educativo de la población empleada en el sector terciario y su grado de informalidad. Los servicios personales tienen un mayor grado de informalidad, seguidos por los de distribución, por lo que se tiende a una “informalización” de las actividades terciarias más que actividades de alta productividad. De esta forma, el sector terciario juega un papel importante entre la brecha de la modernidad y la de supervivencia o subsistencia a partir del grado educativo de la población inmersa en el sector terciario. Las actividades ligadas a los servicios financieros están correlacionadas con el crecimiento económico, ya que son un tipo de servicios que se ofrecen a las empresas con mayor dinamismo, con un mayor nivel educativo y de calidad, y por ende son mejor pagados. Los servicios básicos como la electricidad, el gas, agua, transportes, almacenamiento y comunicaciones, están basados en un proceso de modernización debido a las privatizaciones que se efectuaron a lo largo de los años noventa, principalmente; causa principal de la disminución de la mano de obra pero en contraste, aumento el empleo de calidad y de mano de obra más calificada. Aunque los servicios de transporte están estrechamente ligados a un nivel medio de informalidad pero no como actividad de supervivencia, sino más un medio para la acumulación de riqueza. Los servicios comunales comprenden la rama más grande y heterogénea del conjunto de las actividades terciarias y es la que tiene la peor dinámica en términos de crecimiento. Se le atribuye a las actividades comunales una menor participación del sector público para la generación de empleo, educación y salud. Y principalmente, una gran parte del sector informal se concentra en esta rama, principalmente los servicios personales. Las actividades de comercio, restaurantes y hoteles constituyen la rama más importante dentro del sector terciario, el cual genera un tercio del cada empleo formal en este sector⁴¹.

⁴⁰ Katzman, Rubén (1984), “Las transformaciones sectoriales del empleo en América latina”, *Revista de la CEPAL*, N° 24, pp. 83-102

⁴¹ *Ibíd.*

Es característica del sector terciario la creación de empleo de condiciones desfavorables, ya que es una opción para las personas de poco nivel educativo emplearse en las ramas con menores barreras a la entrada. En este caso, el comercio ofrece pocas barreras a la entrada, lo que refleja la debilidad de la demanda laboral agregada, y es notorio que en México aumentó considerablemente las actividades informales como la venta ambulante⁴². En contraste, el comercio mayorista se vio favorecido debido al proceso de apertura económica que estimuló un aumento de las exportaciones y las importaciones. Mientras tanto, el comercio minorista registró un aumento de la demanda de trabajo, debido al aumento de los salarios en el sector formal, del crédito al consumo y la baja de ciertos productos derivados por el proceso de apertura económica; ya que, aunque la apertura económica estimuló la ampliación de una gama de productos, a su vez eliminó del mercado productos nacionales. A su vez, el comercio minorista experimentó una importante transformación, cual fue la aparición de establecimientos a gran escala como supermercados e hipermercados (centros comerciales, "Malls"), los cuales influyeron en la cultura del consumo y estimuló la demanda a través del efecto imitación⁴³. La expansión de estos establecimientos de mayor tamaño también contribuyó a la competencia entre establecimientos de menor tamaño, por lo que el empleo en México creció débilmente en las empresas de menor tamaño dedicadas al comercio.

Es notable el efecto del sector servicios en el empleo, por un lado acumula a la mayor parte de la población, ya sea en empleos de mayor calidad o empleos informales, hecho que es estimulado por la poca dinámica de crecimiento en el sector primario como del secundario, propiciando la movilidad hacia las zonas urbanas. En el caso Mexicano, el sector terciario es esencial para la creación de empleos ante el exceso de la mano de obra, ya sea calificada o no, por lo que su comportamiento es anti-cíclico, y mayormente marcado en las actividades informales ligadas a las ramas terciarias con menores barreras a la entrada.

⁴² Brasil y México, muestran que el 15% de las ocupaciones creadas en la década de los años noventa corresponden a trabajos creados por cuenta propia, con niveles educativos muy bajos del sector. Weller 2001.

⁴³ El efecto imitación en mercadotecnia se refiere al hecho por el cual una persona compra algo y alguien lo imita, comprando la misma cosa o parecida.

3.3.1. Flexibilidad Laboral

La flexibilidad laboral es una característica del nuevo modelo de desarrollo que empezó a influir en México con la adopción de las políticas neoliberales. Desde los años ochenta se planteaba el debate sobre la necesidad de flexibilizar la ley laboral, proceso que tomó mayor relevancia después de la adición de México al NAFTA. Los primeros intentos de flexibilización laboral que se llevaron a cabo en México fueron propuestas realizadas por organizaciones empresariales, tales como: CONCANACO y la COPARMEX. La esencia de las propuestas de estas organizaciones empresariales era que, la flexibilidad laboral era necesaria ante el nuevo contexto internacional y la dinámica ante un mercado más globalizado, los nuevos procesos productivos y sobre todo, proporcionar una mayor confianza a los inversionistas, elevando la productividad y la calidad de los procesos de trabajo. En síntesis, las nuevas políticas neoliberales buscan generar distorsiones en el mercado laboral, reduciendo el poder de los sindicatos, eliminar las rigideces salariales y limitar la relación patrón-obrero.

Existen tres características consideradas como “clásicas” acerca de la flexibilidad del trabajo (Garza, Toledo. 2003), además de las limitantes respecto a la relación entre los obreros y los patrones. Por un lado la *flexibilidad numérica*: hace énfasis a la capacidad de las empresas de emplear o desemplear personal dependiendo los requerimientos de la producción y las necesidades mercado. La *flexibilidad interna* es la que surge al interior de las empresas, y en general, en toda la economía; y es la que corresponde a los cambios estructurales: cambios salariales, jornadas laborales, etc. Y por último, la *flexibilidad externa*, que se refiere a la forma por la cual, el capital hace uso de la fuerza de trabajo dentro del proceso productivo y que, sin alterar los principios de la relación patrón-obrero, posibilita adaptar el uso de la fuerza de trabajo a las necesidades del mercado. Es parecida a la flexibilidad numérica, pero la diferencia radica en que, para llevar a cabo el proceso de flexibilidad se incurren en violaciones a las normas y leyes laborales vigentes. Por ejemplo, trabajos sin contratos, sin prestaciones de ley e inclusive, salarios menores al mínimo legal.

El Banco Mundial hace énfasis a las fuentes de inflexibilidad laboral como: altos costos de despido, restricciones al contrato por temporada y a los altos beneficios marginales para los trabajadores, por lo que los esfuerzos destinados a hacer más flexible la mano de obra están destinados a reducir el poder sindical, un mayor uso de mano de obra eventual con contratos temporales, etc. También, el Banco Mundial plantea la idea de la flexibilidad laboral para hacer frente al desempleo, tomando en cuenta la

desregularización del mercado laboral, para ayudar a la reasignación de los recursos de manera eficiente y que la economía esté en capacidad de hacer frente a los cambios ante los nuevos desafíos de la competencia extranjera. Además, ayuda a la distribución equitativa del ingreso, aumenta el salario vía competencia laboral, y con ello el empleo. De hecho, los problemas de empleo en América Latina, dice el Banco Mundial, son causadas por las distorsiones derivadas de la intervención Estatal y de sectores protegidos.

Es un hecho que, desde los años ochenta, la manera de ver el proceso de flexibilización laboral ha llevado a la transformación de las relaciones laborales de producción y del proceso industrial a nivel internacional. El pensamiento económico, ya sea *neo*-clásico o keynesiano, han marcado la discusión acerca de si, el libre mercado (en general, ya sea el de trabajo o cualquier otro), ayuda a reasignar de mejor manera los recursos productivos; y en el caso del mercado laboral, si el proceso de flexibilización ayudan a apalear las distorsiones que existen. En la práctica, esto se puede ver con las políticas macroeconómicas de corte neoliberal, que se han seguido - con la adopción de las recomendaciones del Consenso de Washington- y que han conducido a eliminar las regulaciones del mercado, privatización de empresas paraestatales, y sobre todo, ajustes macroeconómicos para evitar problemas de deuda (evitando déficits fiscales) y controles de la inflación. Ya sea bajo una perspectiva macroeconómica o microeconómica, el hecho es que, bajo el contexto de apertura económica y la competitividad que esta genera, se tiene que hacer flexible el trabajo para integrarse en nichos de mercados cada vez más cerrados y competitivos; por lo que la cuestión es: la flexibilización del mercado de trabajo -desregulaciones de normas y leyes en cuestiones salariales y de organizaciones gremiales, y el conflicto entre el empleador y el empleado; en general es hacer más flexibles las leyes laborales vigentes y eliminar las políticas gubernamentales en materia de protección de los trabajadores- (Tokman, 1999) por otro lado, hacer más flexible la fuerza de trabajo -estableciendo parámetros e incentivos dentro de las empresas que van encaminados en aumentar la productividad de los trabajadores y la competencia entre ellos-.

El efecto de la apertura económica en el interior del país provocó que las empresas nacionales se vieran afectadas por las presiones de productividad, competitividad y calidad de los nuevos procesos industriales y para poder hacer frente a la nueva dinámica internacional, como método para subsistir en los mercados internacionales, se vieron obligadas a llevar a cabo procesos de flexibilización laboral. De esta manera, los círculos políticos mexicanos (para la década de los noventa,

principalmente), se vieron a la necesidad de replantear el carácter benefactor del Estado -en lo que concierne a las relaciones laborales- y sustituir su función por un carácter más de “regulador” entre la oferta y demanda de trabajo; por lo que el cambio de políticas que fomentan la justicia social, fueron sustituidas paulatinamente por la promoción de la competitividad, de desregulación y precarización de las relaciones laborales de producción.

Los nuevos planteamientos en caminados en reformar la ley laboral por parte de los círculos políticos mexicanos y organizaciones empresarias, buscan incluir nuevas modalidades de contratación más flexibles, como son los contratos laborales temporales, contratos por capacitación y contratos que pongan a prueba a los trabajadores (contratos a prueba), de tal forma que se vuelvan una reglamentación por parte de las empresas y no formas de excepción⁴⁴; a su vez, estas reformas buscan que los empleados limiten su derecho de antigüedad y basar la contratación en empleos permanentes. Por otra parte, la reforma laboral busca evitar el constante incremento del sector informal y el desempleo juvenil, así como apoyar a las péquelas y medianas empresas para que contraten más personal y aumentan su productividad, por lo que se busca flexibilizar la contratación de empleados por obras o proyectos, contratación por horas y tiempos determinados⁴⁵.

3.3.2. Flexiguridad⁴⁶

Debido al proceso de modernización en una economía más globalizada, la capacidad de generar mayor productividad y competir en los mercados internacionales requiere procesos y relaciones laborales más flexibles, lo que conlleva a la pérdida de protección social, inestabilidad laboral e imposibilita la organización de gremios laborales. La Flexiguridad se manifiesta como una herramienta que posibilita la

⁴⁴ <http://www.jornada.unam.mx/2011/03/23/politica/021n1pol> PATRICIA MUÑOZ RÍO

⁴⁵ <http://www.jornada.unam.mx/2012/07/31/capital/029n3cap> . Reforma laboral flexible abatiría la informalidad, según el IMEF LAURA GÓMEZ. Periódico la jornada. Martes 31 de julio de 2012, p. 29

⁴⁶ La Flexiguridad (o flexiseguridad) es un modelo de organización del mercado de trabajo mediante políticas proactivas por parte del Estado. El objetivo de este modelo es lograr un mercado de trabajo flexible, que garantice la protección social de los trabajadores y contribuya a que sea más reactivo, inclusivo y competitivo. La flexiguridad se basa en tres pilares: 1) Flexibilidad construida en base a pactos contractuales adaptables y fiables. 2) Alta protección social para los desempleados. 3) Política de formación y reinserción laboral muy activa mediante estrategias integradas de aprendizaje a lo largo de la vida laboral que aseguren la adaptabilidad continúa de los trabajadores. El término, que proviene de la combinación de flexibilidad y seguridad, tiene sus orígenes en 1995 en los Países Bajos a raíz de una nota del Ministro de Trabajo, Ad Melkert, titulada «*Flexibilidad y seguridad*». Esta ley facilitaba el uso de contratos temporales, otorgando los mismos derechos de cobertura social, independientemente del tipo de contrato y sometía a las empresas de trabajo temporal a normas más estrictas. <http://es.wikipedia.org/wiki/Flexiguridad>

flexibilidad de los mercados laborales, ya que ayuda a garantizar la protección social de los empleados, a la vez que genera una mayor competitividad del mercado laboral. En el caso mexicano, la Flexiguridad se caracteriza por tener legislaciones y normas laborales estrictas que aseguran una estabilidad del trabajo mediante elevados costos de despido; pero en lo que se refiere a seguridad y protección social, el gasto público es limitado, por lo que la calidad del empleo es muy baja. Los principales problemas con este tipo de modelos que ofrecen flexibilidad y protección social en América Latina son: el amplio sector informal y la poca captación de recursos vía impuestos; limitante para ofrecer una cobertura universal en materia de seguridad y protección laboral. Tal como vimos anteriormente, en México las unidades productivas inmersas en el sector informal son poco eficientes y aunque empleen a la mayor parte de la población que es expulsada por el sector formal –moderno-, no tiene la capacidad de recibir ayuda en materia de protección laboral y seguridad⁴⁷. Por otro lado, el gasto público hace notar un aparato institucional débil e ineficiente, poco regulado, con políticas laborales pasivas, enfocadas en la asistencia laboral, en promover la búsqueda de empleo, la generación del autoempleo y de micro-negocios, que resulta en una baja calidad de las relaciones laborales, de los estándares de seguridad y protección social, segmentando a un más el mercado de trabajo.

3.3.3. Nueva Ley Laboral del Mercado de Trabajo

La nueva ley laboral propuesta por el representante del poder ejecutivo, el presidente Felipe Calderón, fue aprobada por el poder legislativo el pasado viernes 28 de Septiembre de 2012; reforma laboral que estuvo siendo planteada, formada, configurada y consumada por las organizaciones empresariales más representativas en México, y una clase política que sirve a las Elites empresariales del país desde los años ochenta. Por lo tanto, *la flexibilización formal* de las relaciones laborales de producción en el mercado de trabajo en México se debió, básicamente, al discurso viejo de “modernidad” de los procesos productivos ante un proceso de globalización y apertura económica más fortalecido, donde el mercado va requiriendo las condiciones necesarias para su libre ejercicio y acumulación de capital. El argumento político es que, con la reforma a la ley de trabajo, automáticamente incrementaría el nivel de empleo en los sectores con mayor propensión al desempleo e inmersos en el sector informal, ya que una mano de obra más flexible ayudará a elevar los niveles de contratación de las empresas. Entre los aspectos que conciernen al mercado de

⁴⁷ En la última década la asistencia y protección social se han venido ampliando, en particular con el “seguro popular” que tiende a ser universal, pero limitado en áreas rurales y no contempla la protección ni seguridad laboral.

trabajo destacan: las nuevas formas legales de subcontrataciones como el contrato por hora, el contrato por capacitación y los contratos temporales; y legaliza los outsourcing para la subcontratación terciarizada. En este caso, el empleo juvenil es el más afectado, ya que solo se estaría dispuesto a emplear a jóvenes y recién egresados bajo éste esquema de contratación, donde se configura un ambiente inestable y con un mayor nivel de despidos, por los nuevos esquemas de contratación a prueba, sin posibilidad de generar la “experiencia necesaria” para ser empleado en otro sector, además que los incentivos a la capacitación y al desarrollo de la mano de obra se verían afectados, y en mayor medida, eliminados. El hecho de que, la iniciativa a reformar la ley de trabajo parta de la idea de que el trabajador es el culpable del desempleo y, con esto, el atraso económico, conlleva a un conflicto de clases, entre el capital y el trabajo, conflicto inherente al sistema capitalista de producción; ya que el sistema capitalista a lo largo de la historia ha requerido de ajustes y cambios en las formas y condiciones de las relaciones laborales. En este caso, las bases del pensamiento y desarrollo de la Revolución Mexicana, se ven transgredidas en lo laboral y, en general, en lo social con esta Reforma. Muchos han planteado un retroceso histórico sobre el debate acerca de la nueva ley del trabajo y de las conquistas que se han perdido, en lo laboral, social y político, gracias al movimiento social del siglo pasado. No es de esperar que las empresas busquen una mayor flexibilidad de la mano de obra, tanta como sea posible, sin inferir en los límites naturales fisiológicos de los seres vivos, como lo planteó Marx en El Capital. Por lo que la disminución de los costos, y en especial del capital variable o de la fuerza trabajo, es esencial para lograr altos índices de productividad y competitividad, en un mercado más globalizado.

La reforma *a priori*, y sin necesidad de esperar los resultados, que según los políticos y empresas esperan -de aumentar el nivel empleo- no generará la magnitud esperada de puestos de trabajo, ni las oportunidades de movilidad de la mano de obra entre segmentos de mercado de alta y de baja productividad; sino más bien marcará más estas diferencias y generará una mayor heterogeneidad del mercado de trabajo, aunado a una precarización de la calidad de las relaciones laborales entre el patrón y el empleado; como también una balcanización del mercado laboral en su conjunto, y de los procesos productivos.

Por lo tanto, damos por hecho la nueva modalidad de *Flexiguridad* del mercado laboral mexicano, ante los cambios en las condiciones laborales en un “mercado laboral más moderno”, que requiere procesos y relaciones laborales más flexibles ,impuestas por el capital al trabajo y a las relaciones sociales de producción, limitándola a las

mínimas prestaciones legales y salariales, lo que conlleva a la pérdida de protección social, inestabilidad laboral e imposibilita la organización de gremios laborales.

Por último, la reforma laboral no plantea incentivos para generar mayor inversión por parte de las empresas ni del gobierno para satisfacer la cantidad nueva de trabajo que entra debido a las nuevas generaciones de la población económicamente activa. Al contrario, pareciera que el gasto privado en mano de obra es la razón a los problemas económicos, por lo que las empresas deben reducir estos costos. Tampoco se ven esperanzas de que aumente el gasto público e incentive la generación de inversión para generar nuevas fuentes de empleo, sino más bien la intervención de Estado es denotada como estímulo a la desregulación, aunque pareciera esto una contradicción. Si ponemos analizamos la nueva ley del trabajo bajo un corriente pensamiento económico, tendría las características planteadas por la teoría neoclásica; por lo que los esquemas de estas nuevas condiciones y formas en la cual se va desarrollando el mercado de trabajo (en México y en la gran mayoría de los países), tiene su razón de ser en la teoría y pensamiento dominante en su accionar político.

3.4. Aspectos de Política económica del Mercado de Trabajo

Al analizar los aspectos sobre la política económica que se han llevado a cabo desde el inicio del nuevo modelo económico, tenemos que analizar los resultados que han causado las políticas de apertura económica y de desregulación. La poca creación de empleos de calidad, un alto nivel de desempleo; así como el incremento de puestos de trabajo de poca productividad y las malas condiciones laborales, han provocado un incremento del sector informal, generando además, un mercado laboral mexicano demasiado heterogéneo y segmentado con bajos estándares laborales, de protección laboral y poco regulado; por lo que se ha generado una presión entre el fomento de políticas públicas que regulen y salvaguarden las condiciones laborales y aumentar la competitividad ante una economía más abierta.

En un inicio, el desarrollo de la regulación laboral, de los procesos y condiciones de trabajo, han llevado a la creación de leyes, normas e instituciones que velen por los derechos, ya sean humanos como laborales, de la fuerza de trabajo ante los procesos de producción. Este proceso de legislaciones laborales y de creación de instituciones, tiene que ver con los conflictos de clases, entre la fuerza de trabajo y el capital mismo⁴⁸. En sí, los aspectos sobre la regulación y las iniciativas legales tiene

⁴⁸ A lo largo de la obra *El Capital*, escrito por Karl Marx, se relatan los procesos de revolución industrial que se llevaron a cabo entre el desarrollo del capitalismo liberal y las condiciones laborales que se generaban en Gran Bretaña del siglo XIX – principalmente -, además de los procesos de flexibilización

que ver con las relaciones laborales de producción y de los derechos del trabajador, y no con la dinámica entre oferta y demanda del mercado laboral. Las políticas del mercado de trabajo (que difieren de las políticas empleo y laborales), son el conjunto de instrumentos y programas a través de los cuales el sector público interviene en dicho mercado, con el objetivo de combatir o evitar el desempleo, mitigar sus efectos y apoyar a la población activa en riesgo de desocupación (Samargo, Norma. 2002). En tanto, las políticas de empleo se caracterizan por tener una doble función, por un lado de enfrentar los problemas relacionados con el deterioro de las condiciones de trabajo y crear incentivos para la creación de empleo y, aprovechar e innovar las políticas en materia laboral y de protección al trabajador ante cualquier eventualidad (Tokman, Víctor. 2010).

En México, las políticas relacionadas con el mercado de trabajo y las condiciones de empleo en la última década, han sido más que políticas activas, políticas de carácter más pasivo, y se han vuelto, en mayor medida, instrumentos de política económica y social, para aliviar el desempleo, la pobreza y facilitar el acceso al mercado laboral. Ciertamente, las políticas activas que se han manejado desde los ochenta tienen que ver con la intermediación, la capacitación de la mano de obra y la creación directa o indirecta de empleos, y de protección social, de tendencia universal. Antes del cambio de modelo de crecimiento liberal, el Estado era el empleador de última instancia⁴⁹, como método para combatir el desempleo, pero gracias a las políticas en caminadas a la debilitamiento del Estado y de apertura económica, para generar mayor competitividad entre las unidades productivas, las políticas de empleo se han convertido en políticas de carácter temporal y emergentes ante la situación del mercado laboral mexicano. Los bajos niveles de inversión, tanto pública y privada, así como el débil marco institucional, han provocado un deterioro de las condiciones y de las regulaciones laborales; en este sentido, la falta de creación de puestos de trabajo formales de calidad tienen como contrapartida el aumento del sector informal, el autoempleo y actividades ilícitas, como recursos de subsistencia o como vía para la acumulación que, no se podría generar en el sector formal.

laboral, como aumento de la jornada laboral, entre otras; así como el surgimiento de levantamientos obreros y la creación de leyes (cabe señalar que Marx atribuye la creación de estas normas o leyes aun proceso que tiene que ver con un desarrollo que convenían más a la generación de ganancia que, propiamente dicho, al fomento de mejores condiciones lbares) . En México es notorio este aspecto de conflictos entre clases durante el levantamiento social en el proceso revolucionario de inicios del siglo XX; que culminó con la constitución de 1917.

⁴⁹ El estado no ha dejado de participar en la creación de puestos de trabajo, principalmente empleando servidores públicos, pero en menor medida, gracias a las nuevas políticas de debilitamiento del Estado.

Para la década de los años noventa, los programas y políticas tuvieron ampliado su cobertura a nivel nacional, el problema fue que los recursos para financiar tales programas fueron otorgados por instituciones internacionales, como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, lo que cambió el carácter de los programas y, fueron destinados principalmente a: programas temporales e indefinidos, apoyo al empleo urbano industrial, apoyo a los trabajadores rurales y sin experiencia, y sobre todo, a aliviar los problemas de desempleo de tipo estructural. Esto se hizo mediante políticas que fueron encaminadas para hacer más flexible el mercado de trabajo, reducir costos laborales y prestaciones y, generar mayor competitividad para crear nuevos puestos de trabajo.

Para la década del 2000 y hasta nuestras fechas, las políticas y programas se han destinado a la búsqueda de empleo, apoyo de la pequeña y media empresa, y facilitar el acceso al crédito. Se trata de apoyar a las personas que son autoempleados o dueños de microempresas, que no encontraron oportunidades de empleo en el sector formal pero quieren desarrollarse dentro de los marcos legales e institucionales y formalizarse como unidad productiva competitiva (si este fuere el caso). Este tipo de programas dan cobertura a casi del 90% de las empresas que están constituidas en el país y las que generan gran cantidad de empleo formal en México, aunque el empleo informal en empresas informales predomine más. Con este tipo de programas se busca generar mayor competitividad e incursión a los mercados internacionales, canalizar este apoyo mediante instituciones de crédito, asistencia y asesoramiento al microempresario o autoempleado y, de seguridad social.

Los programas y políticas que se han generado desde el cambio de modelo de crecimiento en México, han sido más que políticas activas, políticas pasivas, que lejos de aumentar las trabas legales, de generar mayor dificultades para abrir una empresa y generar un mercado de trabajo demasiado regulado, la evidencia empírica ha demostrado que se ha venido configurando un proceso de flexibilización y de desregulación del mercado, que tuvo como resultado la fragmentación del mercado de trabajo, la creación de un sector informal que aglutina a gran parte de los trabajadores, el aumento del subempleo, la constante pérdida de percepciones salariales, debilitamiento del mercado interno y precarización de las instituciones de cobertura social.

4. Resumen, Conclusiones y Recomendaciones

A lo largo de la presente investigación estudiamos las teorías relevantes en materia de empleo, empezando por las teorías que han determinado el pensamiento económico y político, y que han sido puestas en práctica a cabo por los diferentes países para enfrentar sus problemas económicos, políticos y sociales. El pensamiento *neo-clásico* ofrece una visión pobre ante la evidencia empírica para aliviar los problemas de empleo, y más bien, hace más flexible la mano de obra ante los procesos de producción y los requerimientos que el capital va demandando. En cambio, el pensamiento Keynesiano ofrece una visión más encaminada a resolver el problema del desempleo y los fenómenos que éste provoca, ante una situación de escasa inversión y niveles inferiores de producto, situación que lleva a una subutilización de la mano de obra; en sí, el pensamiento Keynesiano ofrece una visión "más social" de las relaciones sociales de producción dentro del sistema capitalista. Dentro de estas teorías se desprenden los diferentes enfoques que estudian el carácter segmentado del mercado laboral o los diferentes sectores, ya sean de alta y baja productividad. Por un lado, los inicios de estas teóricas tienen ver con la dinámica del mercado laboral en los países desarrollados ante una situación de desempleo, donde la mano de obra desplazada del sector de mayor productividad se veía a la necesidad de emplearse en los sectores de baja productividad; bajo este análisis se desprende la teoría de "la *economía dual*" y la de "segmentación de mercados"; ya sea con tintes teóricos *neo-clásico* o un enfoque Keynesiano. En cuanto a los países en desarrollo, el estudio del mercado laboral y la dinámica de empleo tiene que ver más con una situación en la cual, la mano de obra se emplea en sectores de baja productividad y escasa movilidad, con deterioro de las condiciones laborales y al margen de cualquier legislación e institución laboral, que con el problema del desempleo como tal. La falta de oportunidades de empleo de calidad, el deterioro salarial, y las condiciones laborales han fomentado la creación y el desarrollo del sector informal en los países en desarrollo, que ven en él, un espacio por el cual pueden emplearse, ya sea por necesidad y subsistencia, y por otro lado un sector para la acumulación y la obtención de un ingreso superior al que podrían obtener si estuviesen empleados en el sector formal de la economía. Sin embargo, el sector informal se caracteriza por una menor seguridad, menores ingresos, falta de acceso a prestaciones sociales y escasas oportunidades de participar en programas de educación y de formación, igual por la ausencia de los elementos esenciales de un trabajo digno. De hecho en América Latina, el sector informal aportó alrededor de cuatro de cada diez nuevos empleos; dos de los factores más significativos que determinan este comportamiento tiene que

ver con la desaparición del sector público como empleador neto y el ajuste a través de la disminución del empleo en las empresas de mayor tamaño. Esto hace referencia al hecho de que, el sector público se ha ido ajustando como parte de la política de disminución del déficit fiscal y privatización de activos. A su vez las empresas privadas de mayor tamaño enfrentarían la apertura económica incrementando la productividad, por lo que lograrían fundamentalmente la reducción del empleo. En primera instancia, la informalidad se ubica en la lógica de la sobrevivencia, donde es el resultado de la presión del excedente de la mano de obra por empleo, cuando los buenos empleos, generalmente en los sectores modernos y productivos, son insuficientes, lo cual es un fenómeno existente en Latinoamérica y en los países en desarrollo. Una segunda lógica, desde una perspectiva que tiene que ver con el desarrollo económico, es la descentralización de la productividad. Diferentes enfoques teóricos han surgido al estudiar el sector informal en los países en desarrollo, algunos como los del Banco Mundial son mayormente análisis neo-clásicos y otros como los de la CEPAL tienden a ser más Keynesianos en el desarrollo y caracterización del análisis sobre el sector informal.

La problemática del empleo en México va más allá del sector informal y de las condiciones laborales que experimenta en ciertos segmentos, tanto del sector formal como del informal. La falta de inversión pública y privada ha repercutido en la insuficiencia de puestos de trabajo de buena calidad, teniendo como resultado que la mano de obra expulsada del sector formal de la economía se vea en la necesidad de emplearse prácticamente donde pueda, ya sea en el sector formal o en actividades de poca productividad e inclusive, ilícitas. Los resultados del proceso de apertura y de “desmantelamiento” del Estado, son evidentes: poco crecimiento económico, un aparato productivo nacional prácticamente inexistente, pérdida de soberanía alimentaria -que se traduce en el aumento de importaciones de productos agrícolas de carácter básico-, falta de dinamismo del campo mexicano – que tiene como resultado la migración rural-urbana y la gran cantidad de migrantes hacia Estados Unidos-, el incremento constante del sector informal y de actividades ilícitas, una disminución de las exportaciones manufactureras; en fin, un deterioro de las herramientas e instrumentos por las cuales, México podría tener la posibilidad de incrementar su nivel de desarrollo, tanto económico, político y social. Para ir reduciendo estos problemas en general y sobre todo, del mercado de trabajo en México, las políticas del mercado laboral deben de estar destinadas y enfocadas a aliviar los problemas del mercado de trabajo y de las condiciones laborales; instrumentos que ayuden a la formalización de las unidades productivas a ser más competitivas y abrir la brecha entre los beneficios

del sector formal y la carencias de estar inmersos en el sector informal. En lo que se refiere al autoempleo y las microempresas, los programas deberían estar destinados a mejorar los financiamientos e incentivos fiscales para que las empresas no tengan la decisión de desarrollarse dentro del sector informal, con el objetivo de incrementar sus ganancias y reducir sus costos, e ir eliminando de forma constante el carácter “voluntario” e ir formalizando las empresas dentro del sector informal. Aunado a esto, los procesos, programas, políticas de supervisión y de regulación de las relaciones laborales, deberían estar destinadas a fomentar los contratos regulados, y hacer más equitativos las relaciones trabajado-patronales, reducir la contratación irregular y formalizar a los empleados informales y empresas formales. Y sobre todo, fortalecer las políticas e instituciones laborales y sociales para reducir el empleo de poca productividad, aumentar la cobertura social y garantizar las condiciones mínimas laborales y de bienestar social.

Aunque estas políticas y programas de fomento al empleo formal, de mejoramiento de las condiciones laborales y fortalecimiento de las instituciones se hagan efectivos, se necesita en esencia, cambiar la situación estructural económica, política y social; para evitar que las políticas citadas arriba en vez de ser de carácter activas, se conviertan en pasivas, y temporales, en la medida que no atacan los problemas de origen sino, solo el fenómeno como tal. La teoría keynesiana nos ofrece un buen instrumento para subsanar la problemática del empleo y en general, la situación económica de México. El aumento del gasto público es decisivo para expandir la demanda agregada e incentivar los niveles de inversión –la cual han sido menguante, lo que ha provocado la poca dinámica de crecimiento de la economía-, y aumentar el empleo formal. Este gasto debe estar orientado, principalmente, en activar nuevamente el aparato productivo mexicano y enfocar los recursos para la reconstrucción de la industria nacional que genere concatenamientos con los demás sectores y ramas productivas; además de orientar la industria y la dinámica de los sectores productivos al mercado nacional para que estos se desarrollen y, generar mayor competitividad ante un mercado internacional más competitivo. Una vez que este proceso de políticas macroeconómicas se lleve a cabo, habría que enfocar los esfuerzos en fortalecer las instituciones sociales, las leyes laborales y regular más las relaciones laborales entre el trabajar y el patrón, ajustes que tendría como resultado altos estándares laborales y de competitividad en México, que generen mayor incentivos para la acumulación y competir a nivel internacional.

En cuanto al empleo refiere, el sector informal brinda un espacio por el cual las personas expulsadas del sector formal o las que deciden entrar en él de manera

voluntaria, tienen la posibilidad de tener un ingreso y no darse el lujo de estar desempleadas, aunque las condiciones laborales sean precarias y que no existan protección social y laboral. En la medida que no se tenga un crecimiento en el nivel de inversión para la reactivación del aparato productivo industrial y agrario, las escasas oportunidades de empleo no tendrán la misma contra partida con el crecimiento de la población (PEA), por lo que el excedente de mano de obra será un lastre para la economía mexicana, y el sector informal pasará a ser el sector de mayor dinamismo. El autoempleo es una vía importante por la que los trabajadores que no encuentran oportunidades en el sector formal se empleen, ya sea en el sector superior (donde hay posibilidades para la acumulación) y el sector inferior de subsistencia; además se ha convertido en una opción para los trabajadores formales que ven el deterioro de sus derechos y prestaciones laborales (cada vez más personas ven la creación de un negocio para incrementar su ingreso, principalmente la clase media), así como la disminución del salario real por los procesos de flexibilidad de facto que se han desarrollado a lo largo del periodo neoliberal.

A lo largo de este proyecto de investigación contrastamos las teorías relevantes que tiene que ver con la segmentación del mercado laboral en los países en desarrollo, y con especial atención al caso mexicano y la dinámica de la economía informal, desde los años ochenta hasta en la década del año dos mil. Aunque hubo limitaciones ante la falta de datos actualizados y de años anteriores, así como las diferencias entre mediciones, conceptos e información estadística recabadas por fuentes diversas, se demostró que la economía mexicana esta segmentada en varios subsectores del mercado laboral, el cual siguiendo la línea de las teorías explicadas anteriormente, podremos explicar la estructura del mercado laboral mexicano como una estructura dual, en la que coexisten sectores superiores e inferiores, dentro y fuera de la economía y sector formal/moderno; así como el contraste con las demás teorías que puedan explicar y ser adaptadas para caso mexicano; aunque no se puede tener una teoría específica para explicar el mercado de trabajo mexicano, las investigaciones y desarrollos empíricos en cuestión pueden ser una guía para elaborar una investigación más específica y estar enfocados resolver y explicar la problemática que aqueja a la economía y el empleo, dando como resultado la creación de políticas más eficaces que resuelvan los problemas de fondo y no de forma. Por último, hay que tener en cuenta el pensamiento económico y político por el cual se desarrollan las teorías, un retorno al pensamiento keynesiano y sus instrumentos de política económica podrían incentivar el desarrollo económico, político y social de México.

Bibliografía

- Aguayo, Francisco, Salas Páez, Carlos.** *Reestructuración y dinámica de empleo en México. 1980-1998.* Región y Sociedad Vol. XIV. No. 25.2002. Colegio de Sonora, ISSN 0188-7408.
- Aleman-Castilla, B.** 2006. *The effect of trade liberalization on informality and wages: Evidence from Mexico*, Discussion Paper 763 (London, Centre for Economic Performance)
- Aleman-Castilla, Benjamín.** *The Effect of Trade Liberalization on Informality and Wages: Evidence from Mexico.* Department of Economics, London School of Economics and Political Science, Houghton Street, London WC2A 2AE, United Kingdom. November 7th, 2006.
- Aquevedo S. Eduardo.** *Reestructuración, Flexibilidad y Trabajo en América Latina.* Papeles de población. Octubre-Diciembre, número 26. UAEM, Toluca, México. Pp. 89-107.
- Arias, Omar S; Fajnzylber, Pablo; Maloney William F; Mason Andrew D; Saavedra-Chanduv, Jaime; Perry, Guillermo E.** *Informalidad: Escape Y Exclusión.* Resumen Ejecutivo. Estudios Del Banco Mundial Sobre América Latina Y El Caribe. Washington, D.C. Banco Mundial, 2007.
- Aroche Reyes, Fidel; Huerta Quintanilla Rogelio; López G. Julio; Méndez, Jesús.** *Mercado, desempleo y política de empleo.* Coordinador: Julio Lopez. Nuevo Horizonte Editores. México.
- Benton, Lauren,** (1989), "Industrial Subcontracting and the Informal Sector:The Politics of Restructuring in the Madrid Electronics Industry." in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, edited by A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton.

- Bergesio, Liliana.** (2004) Lo popular y la Economía en América Latina. Conceptos y políticas posibles. Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales, Julio, N° 024, Universidad de Jujuy, San Salvador de Jujuy, Argentina. Pp 23-44.
- Blanchard, O,** 2003. Designing labor market institutions, trabajo presentado a la Conferencia sobre mercados de trabajo organizada por el Banco Central de Chile, Santiago, noviembre.
- Blanchard, Oliver.** *Macroeconomía*. Pearson. Madrid, España. Cuarta Edición. 2008.
- Burgués Rodríguez, Alejandro; Fuentes, Noé Aarón.** El empleo hoy en México y en el Mundo. Frontera Norte Editores. Loria, Eduardo y Escalante, Roberto (coord.)UNAM 1999, Volumen 13. México.
- Castells, Manuel and Alejandro Portes,** (1989), "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy." in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, edited by A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- Castells, Manuel.** 1999. La era de la Información. Economía, Sociedad y Cultura. (La Sociedad Red Vol. I). Siglo XXI Editores. México
- CEESP.** "Economía Subterránea en México", Editorial Diana, Primera Edición, México, 1987. Centro Internacional para la Empresa Privada (CIPE).
- Cortes, Fernando.** 2000. "La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina". En: Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo. Coordinador: Enrique de la Garza. Fondo de Cultura Económica. México. 2000.
- De Soto, H.** 1986. *El otro sendero. La revolución informal*. Lima: Instituto Libertad y Democracia. 1995. *¿Por qué importa la economía informal?* En: Tokman, V. E. (Coord.) *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. Capítulo VI.

- Dornbusch, Rudiger. Fisher, Stanley.** *Macroeconomía*. McGraw-Hill. Quinta ed. 1991.
- Farné, Stefano.** *Políticas activas del mercado de trabajo en Colombia, México y Perú*. Serie Macroeconomía del desarrollo. CEPAL. División de Desarrollo Económico. Santiago de Chile, noviembre de 2009.
- Fernández-Huerga, Eduardo,** *La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro*. Investigación Económica, vol. LXIX, núm. 273, julio-septiembre, 2010, pp. 115-150 Universidad Nacional Autónoma de México .México
- Freije, Samuel.** 2001. Empleo Informal en América Latina y el Caribe. En: Revista SIC. N° 644. Mayo 2002.
- Gamero Requena, Julio H; Carrasco, Gabriela.** *Trabajo informal y políticas de protección social*. PROYECTO WIEGO-CIES PERU
- Gilles Saint-Paul,** 1996, "Dual Labor Markets: A Macroeconomic Perspective (Hardcover)". The MIT Press, Cambridge, Massachusetts London, England.
- Gilles Saint-Paul.**2008. "Innovation and Inequality: How Does Technical Progress Affect Workers?" copyright 2008 by Princenton University Press
- Gómez Sabaini, J.C.** 2006. Cohesión social, equidad y tributación. Análisis y perspectivas en América Latina, CEPAL, Serie políticas sociales, 127, División de Desarrollo Social, Santiago, diciembre 2006.
- Gong, X. E. Villagomez y A. Van Soest** (2001), "Wage Differentials and Mobility in the Urban Labor Market: A Panel Data Analysis for Mexico", IZA-Discussion Paper 329, Julio.
- Haller, William; Portes, Alejandro.** *La economía informal*. Series Políticas Sociales. División de Desarrollo Social. CEPAL. Santiago de Chile, noviembre de 2004.
- Hasen H, Alvin.** *Guía de Keynes*. FCE. México, 1957.

- Heckman J. y C. Pagés**, 2005. Regulación y empleo. Lecciones de América Latina y el Caribe, National Bureau of Economic Research, edición especial español CISS y CIEDESS, Santiago Itzigsohn, J. 1998. "La Globalización y las articulaciones de las actividades informales", in *Perfi les Latinoamericanos*, Vol. 13.
- Huesca Reynoso, Luis; Camberos Castro Mario**. *El mercado laboral mexicano 1992-2002: Un análisis contrafactual de los cambios en la informalidad*. Fecha de recepción: 3 de enero de 2007; fecha de aceptación: 8 de agosto de 2008
- Ibarra, Carlos**. *La paradoja del crecimiento lento de México*. Revista CEPAL 9 5 • Agosto 2008. Pp 83-102.
- INEGI**. "La Ocupación en el Sector No Estructurado en México 1995-2003", INEGI, México, 2004.
- Kaztman, Rubén** (1984), "Las transformaciones sectoriales del empleo en América latina", *Revista de la CEPAL*, N° 24, pp. 83-102
- Keynes, J. M.** *Teoría General de la Ocupación, El interés y el Dinero*. FCE México; trad. de Eduardo Hornedo – Cuarta Edición. 2003.
- Klein, Emilio y Victor E. Tokman**, (2000), "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización." *Revista de la CEPAL* 72 (diciembre):7-30. "Sector informal: Una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa." *Estudios sociológicos* 6(16 Jan Apr):205-12.
- Lewis, W.A.** 1954. "Economic development with unlimited supplies of labour", in *Manchester*.
- Martínez, D.; Tokman, V. E.** 1999. *Efectos de las reformas laborales: entre el empleo y la desprotección*. En: Tokman, V. E.; Martínez, D. *Flexibilización en el margen: la reforma del contrato de trabajo*. Lima: OIT. Capítulo I.
- Marx, Karl**. *El Capital*. Siglo XXI Editores. Primera ed. en español 1975, Vigésimosexta ed. 2005.
- Michael Piore**, (1980) *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, (with S. Berger), Cambridge University Press.

- Minsky, Hyman P.** *Las razones de Keynes*. FCE. México, 1987.
- Muñoz Izquierdo, C.** (1989) Escolaridad y dinámica de los mercados de trabajo en México. Reflexiones acerca de los efectos potenciales de la apertura comercial. En *Ajuste estructural, mercados laborales y T.L.C.* Centro de Estudios sociológicos de El Colegio de México. Fundación F. Ebert y el Colegio de la Frontera Norte.
- Navarro, Lucas.** *Crisis y dinámica del empleo en América Latina*. Revista CEPAL 99. Diciembre 2009. pp. 25-41.
- Ordaz Díaz, Juan Luis; Ruiz Nápoles, Pablo.** *Evolución reciente del empleo y el desempleo en México*. Journal of Economic Literature (JEL): E24, J21, J68., pp. 91-105.
- Paul Osterman** (1975), „An Empirical Study of Labor Market Segmentation“
- Pérez Ruiz, Abel.** “El Comercio Informal: Una Respuesta ante la Crisis”, en Revista Electrónica Trabajadores en Línea No. 29, Año 6, Marzo-Abril de 2002.
- Quintana, Enrique y Lucy Amador.** “El Nuevo Milagro Mexicano: La Economía Informal”, En Revista Este País No. 74, Noviembre de 1992, p.2.
- Revilla, A.** 1998. *La modernización del sector informal y las cargas tributarias y administrativas a las empresas en el Perú*. Lima: OIT. Documento de Trabajo, 92.
- Ros, Jaime.** *Patrones de especialización comercial y desempeño del mercado de trabajo en América Latina*. Serie Macroeconomía del desarrollo. CEPAL. División de Desarrollo Económico. Santiago de Chile, julio de 2006.
- Sacristán Colas, Antoni.** *Keynes ante la crisis mundial de los años ochenta*, Siglo XXI editores. México, 1985.
- Samaniego, Norma.** *Las políticas del mercado de trabajo en México y su evaluación*. División de Desarrollo económico. Serie: Macroeconomía del Desarrollo. CEPAL. Santiago, Chile; Diciembre 2002.

- Soto Romero, Jorge Mario.** “La Economía Informal en México: Apuntes y Propuestas para la Teoría, la Medición y las Políticas Públicas”, en Revista Electrónica La Otra Cara de México (Información Alternativa y Análisis para la Comunidad Internacional) No. 85, Marzo-Abril, México, 2004.
- Tello, Carlos.** *Estado y Desarrollo Económico: México 1920-2006.* D.R. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía. Segunda ed. 2011.
- Tokman, V. E.** 1992. *Beyond regulation. The informal sector in Latin America.* Nueva York: Boulder, Lynne Rienner.
- Tokman, Víctor E.** *Flexibilidad con informalidad: opciones y restricciones.* Serie Macroeconomía del desarrollo. CEPAL. División de Desarrollo Económico. Santiago de Chile, noviembre de 2008.
- Tokman, Víctor E.** 2001. “De la informalidad a la modernidad”. (Director). Santiago, Oficina Internacional del Trabajo, OTI.
- Tokman, Víctor E.** *El empleo en la crisis: efectos y políticas.* Serie Macroeconomía del desarrollo. CEPAL. División de Desarrollo Económico. Santiago de Chile, enero de 2010.
- Torres López, Juan; Montero Soler, Antonio.** *Trabajo, empleo y desempleo en la teoría económica: la nueva ortodoxia.* Universidad de Málaga. 0, J20, J64.
- Weller, Jürgen.** *Procesos de exclusión e inclusión laboral: la expansión del empleo en el sector terciario.* Serie Macroeconomía del desarrollo. CEPAL... Santiago de Chile, diciembre 2001.
- Weller, Jürgen; Roethlisberger, Claudia.** *La calidad del empleo en América Latina.* Serie Macroeconomía del desarrollo. CEPAL. División de Desarrollo Económico Santiago de Chile, abril de 2011.

Hemerografía e Intergrafía

<http://es.wikipedia.org/wiki/Gueto>

http://es.wikipedia.org/wiki/Mercado_negro

<http://www.cipe.org/publications/fs/articles/article9e43.htm>

<http://www.jornada.unam.mx/2011/03/23/politica/021n1pol> Patricia Muñoz Río

<http://www.jornada.unam.mx/2012/07/31/capital/029n3cap> . Reforma laboral flexible abatiría la informalidad, según el IMEF Laura Gómez. Periódico la jornada. Martes 31 de julio de 2012, p. 29

unctadstat.unctad.org

www.banxico.org.mx/

www.coneval.gob.mx

www.eclac.org/

www.ilo.org/global/lang--es/index.htm

www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/BIE/Default.aspx

www.oecd.org/centrodemexico/laocde/

www.un.org/es/