



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA

FACULTAD DE ECONOMÍA ♦ DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

Pobreza laboral en México, análisis comparativo entre trabajadores formales e informales en 2021

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

Maestra en Economía

PRESENTA:

Ana Laura Olvera Leal

TUTOR PRINCIPAL:

Dra. Laura Mónica Vázquez Maggio

Facultad de Economía, UNAM

COMITÉ TUTOR:

Dra. María Isabel Osorio Caballero

Facultad de Economía, UNAM

Dr. David Cervantes Arenillas

Facultad de Economía, UNAM

Dr. Héctor Ernesto Nájera Catalán

Programa Universitario de Estudios del Desarrollo, UNAM

Dr. José Nabor Cruz Marcelo

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Ciudad Universitaria, Cd. Mx.

Octubre de 2022



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

En primer lugar, deseo expresar mi agradecimiento a la Dra. Laura Vázquez Maggio, por toda la dedicación y apoyo que me ha brindado como tutora de este trabajo de investigación. Gracias infinitas por la confianza y dirección en todo este proceso.

Asimismo, agradezco a los miembros del jurado que se compone de la Dra. Ma. Isabel Osorio Caballero, Dr. David Cervantes Arenillas, Dr. Héctor Nájera Catalán y el Dr. José Nabor Cruz por la revisión realizada al texto además de sus valiosos comentarios y recomendaciones.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), por el apoyo recibido para realizar mis estudios de maestría.

Un especial agradecimiento al Dr. David Cervantes Arenillas, por todo el apoyo y tiempo brindado en las asesorías para la realización de esta investigación.

Al Dr. Héctor Nájera por sus conocimientos y experiencia transmitidos en clase, así como sus aportaciones y consejos otorgados al término de este trabajo.

Gracias a mis padres, Eduardo Olvera Díaz y Sonia Leal Reséndiz, quienes siempre me han brindado su apoyo y confianza incondicional, y los cuales han sido parte fundamental en cada uno de mis logros.

Por último, quiero expresar mi gratitud a todas y cada una de las personas que me dieron su apoyo moral en los momentos difíciles de este proceso, y sin el cual no habría sido posible la culminación de este trabajo. Y por supuesto, a Chew y Tomás, mis fieles compañeros perrunos, quienes siempre estuvieron ahí dándome ánimo sin importar la hora.

¡Gracias a todos!

Índice

Introducción	3
Capítulo 1: “Los trabajadores pobres y su origen desde la literatura”	7
1.1 ¿Quiénes son los trabajadores pobres?	7
1.2 ¿Cómo se explica el origen de los trabajadores pobres desde la literatura?	11
1.2.1 Ingresos bajos.....	13
1.2.2 Estructura del hogar.....	21
1.3 Pobreza y mercado laboral desde la teoría económica.....	24
1.3.1 Teoría neoclásica.....	25
4.2 Teorías de segmentación del mercado laboral	27
Capítulo 2: “Los trabajadores pobres en México desde la evidencia empírica”	34
2.1 Características a nivel individual y del hogar	34
2.2 Contexto institucional y estructura del mercado laboral	37
Capítulo 3: “Metodología”	47
3.1 ¿Cómo se mide la pobreza laboral?	47
3.2 Fuente de información	54
3.3 Especificación del modelo econométrico	55
Capítulo 4: “Análisis de los resultados”	60
4.1 Características de los trabajadores pobres en México	60
4.2 Factores asociados a la explicación de los trabajadores pobres en México	72
Conclusiones	84
Bibliografía	89

Introducción

El mercado laboral mexicano se caracteriza por dos fenómenos que afectan a una gran parte de la población trabajadora en la actualidad. El primero de estos, es la pobreza laboral, la cual de acuerdo con lo calculado por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) para junio de 2020, 48.1% de la población se encontraba en esta situación. El segundo se refiere a la evidente división entre el trabajo formal e informal de la economía, donde este último representaba un 56% de la población ocupada para el segundo trimestre del 2021 con base en lo reportado por INEGI.

Estas cifras solo muestran el panorama en el cual se encuentran más de la mitad de los trabajadores de nuestro país, y aunque en general se podría asumir que los trabajadores informales son pobres y los formales no lo son, hay evidencia que demuestra lo contrario y que dicha relación no es tan simple. Por lo tanto, resulta relevante conocer la dinámica de la pobreza laboral tanto en el sector formal como informal y de esta manera entender si existe una diferencia entre los factores que influyen en la reproducción del fenómeno en ambos grupos de la economía.

La conceptualización y explicación de la pobreza laboral son tareas complicadas, porque su origen combina la posición de los individuos en función de su condición en el mercado laboral y el nivel de vida en su hogar. Su estudio conduce así a la unión de dos áreas de conocimiento diferentes: la pobreza y el mercado de trabajo.

Dado que por separado cada uno de estos campos de estudio, son muy amplios, en la literatura existente sobre el fenómeno no hay un consenso ni sobre la definición del concepto, las causas que la originan ni sobre cómo debe medirse. Sin embargo, para la investigación, se toma como base la definición de pobreza de Townsend (1979).

A partir de esta, se identifica al empleo como uno de los principales sistemas a través del cual, los individuos pueden obtener o no los recursos necesarios para tener un nivel de vida adecuado, y, por tanto, encontrarse o no en situación de pobreza. Asimismo, partiendo de los mecanismos propuestos por Crettaz & Bonolli

(2010) a través de la clasificación de variables presentadas por Cheung & Chou (2015), en el trabajo se muestran los factores que desde la literatura se consideran como los elementos que explican la pobreza laboral.

Por medio del análisis de las variables microeconómicas, clasificadas a nivel individual, nivel hogar, así como las relacionadas al mercado laboral y variables macroeconómicas, relacionadas al marco institucional del mercado laboral no solo se mostrarán los factores que desde la literatura se consideran como los elementos que explican la pobreza laboral, sino que se expondrá porque es un problema social que es el resultado de una combinación de factores en diversos niveles y que toma diferentes formas de acuerdo con el contexto en el que se desarrolla (Kim, 1998; Cretaz & Bonoli, 2010; Kalugina, 2013; Ochoa, 2018).

Sobre esta base, se mostrará lo que dice la literatura existente sobre el tema para el caso de México y como se ha abordado el problema. De manera general, se puede señalar que ha sido tratado desde una perspectiva descriptiva para diferentes periodos (Ochoa, 2018; Chávez, Ochoa & Torres, 2020; Lima & Rojas, 2014); de manera específica para los trabajadores pobres informales en el trabajo de Gaxiola (2008), y con enfoque de género en los estudios de Villeda (2020) y Sánchez & Rodríguez (2020). En Martínez, Marroquín & Ríos (2019) se puede encontrar un análisis para determinar cuáles son los factores que contribuyen a este tipo de pobreza dentro del sector formal.

Se considera que esta investigación enfocada a los trabajadores pobres haciendo la comparación entre formales e informales para determinar cuáles son las diferencias entre ambos grupos es una iniciativa útil y oportuna que busca contribuir a la literatura existente para promover una mejor comprensión del vínculo entre la pobreza laboral y la marcada segmentación del mercado laboral mexicano en sector formal e informal. De esta manera, será posible contribuir a identificar acciones y políticas públicas encaminadas a la resolución de este problema.

Las preguntas de investigación que se resolverán en este trabajo son: ¿Cuáles son los principales factores que determinan la pobreza laboral en México en 2021 para un trabajador con empleo formal e informal? y ¿Existen diferencias entre los factores

que determinan la pobreza laboral en los trabajadores formales e informales de México en 2021?

El objetivo general de la investigación es identificar cuáles son los diferentes factores que determinan la pobreza laboral entre los trabajadores pobres formales y los informales para el caso de México en el año 2021. Los objetivos específicos son:

- Describir las características sociodemográficas y laborales de los trabajadores pobres en el sector formal e informal de la economía mexicana.
- Identificar las diferencias entre las características de ambos grupos de estudio.
- Identificar los factores determinantes de la pobreza laboral para cada grupo de trabajadores pobres.

La hipótesis de la investigación que se pretende demostrar es que para México y con datos del segundo trimestre del 2021, las diferencias entre los factores que determinan la pobreza laboral entre los trabajadores pobres formales e informales son la edad, el nivel de educación y la clasificación según sector de actividad.

Además de la presente introducción, el documento se divide en cuatro capítulos, un apartado de conclusiones y un anexo. En el primer capítulo se presenta el marco de referencia, en el cual se hace una revisión de la literatura para sentar las bases teóricas y conceptuales de la investigación. Dicho capítulo incluye una discusión sobre las distintas definiciones de pobreza laboral, los factores que influyen en la reproducción del fenómeno de acuerdo con la literatura existente y por último se presentan los enfoques teóricos sobre el funcionamiento del mercado de trabajo.

En el capítulo segundo se muestra a través de la evidencia empírica cómo se ha desarrollado el fenómeno de la pobreza laboral en el país a partir de las bases sentadas en el primer capítulo.

En el tercer capítulo se describe la metodología empleada para la comprobación de la hipótesis. En este apartado se exponen diferentes formas en las que se ha

abordado la medición de la pobreza laboral en la literatura con el fin de identificar el enfoque que se usará. Asimismo, se encuentra la descripción de la base de datos, la especificación del modelo econométrico con la descripción de las variables que se incluyen en éste, las cuales se encuentran divididas en oferta y demanda de trabajo.

En el cuarto capítulo se exponen los resultados del análisis estadístico y econométrico. Este incluye las características descriptivas de la población objetivo, a partir de las variables explicativas clasificadas en oferta y demanda de trabajo, así como la interpretación de los resultados obtenidos del modelo de regresión logística, los cuales indican los factores que explican por qué los trabajadores divididos en dos grupos (con empleo formal e informal) caen en situación de pobreza laboral.

En el último apartado se muestran las conclusiones del trabajo además de las limitaciones y futuras líneas de investigación de éste; además de una breve reflexión de política pública sobre el fenómeno de estudio.

Capítulo 1: “Los trabajadores pobres y su origen desde la literatura”

El objetivo de este capítulo es hacer una revisión de la literatura para dar la base conceptual y teórica a esta investigación dirigida al estudio de la pobreza laboral entre los trabajadores formales e informales en México. En el primer apartado se discuten distintas definiciones de pobreza laboral a nivel internacional. En el segundo apartado se revisan los principales factores que influyen en el origen del fenómeno según la literatura existente. En la última sección se presentan los enfoques teóricos sobre la pobreza y su relación con el funcionamiento del mercado de trabajo con el objetivo de enmarcar esta investigación en el cuerpo teórico existente.

1.1 ¿Quiénes son los trabajadores pobres?

Desde sus inicios, la investigación sobre pobreza ha sido vinculada con el trabajo, asociando específicamente al desempleo como la causa principal de este problema. Sin embargo, a finales del siglo pasado, el crecimiento desigual de los ingresos en los países más ricos y las persistentes altas tasas de pobreza entre los trabajadores de los países más pobres hizo que surgiera un interés por un grupo de individuos que fue catalogado como trabajadores pobres (Lohmann,2018).

El término “trabajador pobre” originado en Estados Unidos a principios de la década de 1970, se ha utilizado para describir el creciente problema de los hogares de clase trabajadora que se encuentran en situación de pobreza (Peña-Casas & Latta, 2004). Este concepto híbrido combina la posición en el mercado laboral de un individuo con una perspectiva de pobreza centrada en el estándar de vida a nivel del hogar (Lohmann,2018).

Dada su perspectiva dual, definir y medir la pobreza laboral es una tarea compleja debido a que conecta dos campos diferentes de conocimiento (Peña-Casas & Latta, 2004). Por un lado, la investigación del mercado laboral contribuye a responder la pregunta sobre ¿quién es un trabajador?; mientras que el estudio de la pobreza es el segundo tema que debe ser discutido para abordar este fenómeno (Lohmann,2018).

Townsend (1979) argumenta que la pobreza es la falta de los recursos necesarios que permiten a los individuos tener tanto las condiciones de vida, así como participar en las actividades y costumbres aprobadas por la sociedad a la que pertenecen. En su teoría, los niveles de vida dependen de la contribución de varios sistemas que distribuyen estos recursos a individuos, familias, grupos de trabajo y comunidades.

El empleo es uno de los principales sistemas a través de los cuales se controla la distribución de los recursos identificados por Townsend (1979). Por ende, bajo esta teoría, la pobreza laboral puede entenderse como la situación en que las personas que trabajan obtienen en dicho sistema recursos que están por debajo de los que dispone el individuo o la familia promedio y que, de hecho, los hace estar excluidos de los patrones de vida, costumbres y actividades ordinarias de la sociedad en la que viven.

En el cuadro 1 se presenta un resumen con una descripción breve sobre las diversas definiciones encontradas en la revisión de la literatura, en específico, por organismos oficiales de diversos países a nivel internacional. La información se presenta de acuerdo con los dos elementos que componen el concepto, es decir, lo que significa ser trabajador y estar en situación de pobreza.

De manera general, se puede observar la falta de acuerdo entre ellos en cuanto a la definición de cada una de las dimensiones y por tanto al concepto en sí de los trabajadores pobres. Entre, las diferencias más notables respecto a la clasificación como trabajador se encuentran, el tiempo que los individuos deben dedicar a realizar actividades económicas, si se considera la búsqueda de empleo dentro de este periodo o si las horas se contabilizan por individuo o por familia. Y en cuanto a la pobreza, se observa que el umbral varía en relación con lo establecido en cada país por las instituciones correspondientes.

Para la Organización Internacional del Trabajo (OIT) los trabajadores pobres son aquellos individuos que dedican al menos una hora en una actividad económica durante la semana anterior a la realización de la encuesta, y que pertenecen a hogares pobres, es decir, donde los miembros viven con menos de 1.90 dólares estadounidense por día.

Cuadro 1: Definiciones de los trabajadores pobres en la literatura

País/ Región	Fuente	Trabajo definición	Umbral de pobreza
Australia	Centro de Investigación de Políticas Sociales	Todas las personas activas, independientemente del número de horas que trabajen.	Línea de pobreza absoluta Henderson (Pobreza monetaria absoluta).
Bélgica	Plan de Acción Nacional para la Inclusión Social	Individuos que han pasado al menos seis meses del año en el mercado laboral (trabajando o buscando trabajo).	Menor al 60 % de la mediana de los ingresos familiares equivalentes (Pobreza monetaria relativa).
Canadá	Consejo Nacional de Bienestar (NCW)	Más del 50% de los ingresos familiares totales provienen de sueldos, salarios o trabajo por cuenta propia.	Límites de ingresos bajos (Pobreza monetaria absoluta).
Canadá	Consejo Canadiense de Desarrollo Social (CCSD)	Los miembros adultos tienen, entre ellos, al menos 49 semanas de trabajo a tiempo completo (al menos 30 horas a la semana) o a tiempo parcial.	Umbral de ingresos bajos relativos de la CCSD (pobreza monetaria relativa)
Estados Unidos	Oficina del Censo de los Estados Unidos (US Census Bureau)	Total de horas trabajadas por familiares igual o mayor a 1,750 horas (44 semanas)	Línea Federal de Pobreza (Pobreza monetaria absoluta).
Estados Unidos	Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos (BLS)	Individuos que han pasado al menos 27 semanas del año en el mercado laboral (trabajando o buscando trabajo).	Línea Federal de Pobreza (Pobreza monetaria absoluta).
Francia	Instituto Nacional de Estadística y de Estudios Económicos (INSEE)	Individuos que han pasado al menos seis meses del año en el mercado laboral (trabajando o buscando trabajo).	Menor al 50 % de la mediana de los ingresos familiares equivalentes (Pobreza monetaria relativa).
México	Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL)	Persona ocupada, independientemente del número de horas que trabaje.	Ingreso laboral inferior al valor de la canasta alimentaria.
Internacional	Organización Internacional del Trabajo	Al menos una hora en una actividad económica durante la semana anterior a la realización de la encuesta.	1.90 dólares estadounidenses por día por individuo.
Suiza	Oficina Federal de Estadística de Suiza (FSO)	Personas que trabajan y viven en un hogar en el que el volumen total de trabajo (de todos los miembros) es de al menos 36 horas a la semana.	Tarifas administrativas fijas de la seguridad social modificadas (Pobreza administrativa monetaria).
Unión Europea	Eurostat	Personas con al menos 7 meses en el mercado laboral en el año anterior.	Menor al 60 % de la mediana de los ingresos familiares equivalentes (Pobreza monetaria relativa).

Fuente: Elaborado a partir de Peña-Casas & Latta (2004) y Cretaz & Bonoli (2010), completado para la investigación.

Un concepto más específico, es el de la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos (Bureau of Labor Statistics, BLS por sus siglas en inglés), la cual define como trabajadores pobres a aquellas personas que estuvieron al menos 27 semanas en la fuerza laboral, es decir, trabajando o en busca de trabajo, pero cuyos ingresos aún se encontraban por debajo del umbral oficial de pobreza de aquel país.

En Francia se adoptó un concepto basado en investigaciones realizadas por el Instituto Nacional de Estadística (INSEE) y los define como las personas que pasan al menos seis meses en la fuerza laboral, trabajando o buscando trabajo, pero cuyo nivel de vida familiar está por debajo del nivel de pobreza (Ponthieux, 2000).

Un caso particular es el de Suiza ya que considera como trabajadores a aquellas personas que realizan alguna actividad económica, pero donde la suma de horas dedicadas al trabajo de todos los miembros debe ser de al menos 36 horas a la semana. En cuanto al umbral de pobreza, éste se obtiene sumando el costo de un alquiler de vivienda promedio y el de la prima de seguro médico establecido por la Confederación Suiza de Instituciones para la Acción Social (Peña-Casas & Latta, 2004).

En México, el CONEVAL identifica a la pobreza laboral como la situación en la que la población recibe un ingreso laboral inferior al valor de la canasta alimentaria. A causa de esta definición y con el objetivo de obtener información relevante a corto plazo sobre estos individuos, fue que este organismo creó el Índice de Tendencia Laboral de la Pobreza (ITLP).

Y aunque este índice no puede ser considerado como una medida oficial para este tipo de pobreza, debido a que no contiene todas las fuentes de ingreso ni todas las dimensiones de la medición oficial de la pobreza creada por el CONEVAL, sí es una herramienta que permite conocer la tendencia del porcentaje de la población que no puede adquirir la canasta alimentaria con el ingreso de su trabajo, de manera trimestral, a nivel nacional y para cada una de las 32 entidades federativas del país a través de la información que es recolectada en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

A nivel internacional, para la OIT, el cálculo del número de trabajadores pobres se obtiene multiplicando el índice de pobreza por fuerza de trabajo. Este índice es la proporción de trabajadores pobres con respecto al empleo total, es decir (número de personas con empleo que viven en un hogar donde los ingresos son inferiores al umbral de pobreza ÷ empleo total) X 100. El segundo término de la ecuación se refiere a la población activa de 15 años o más o la edad de trabajar definida a escala nacional.

Así como no existe consenso en la definición de quien puede ser considerado como trabajador pobre, lo mismo sucede en la forma de operacionalizar el concepto para calcular la dimensión del fenómeno. Por esta razón, en el capítulo de Metodología se profundizará en las distintas formas en que se puede medir la pobreza laboral, de acuerdo con diversos autores, y de esta manera, se establecerá la definición de trabajadores pobres que es utilizada en la investigación.

1.2 ¿Cómo se explica el origen de los trabajadores pobres desde la literatura?

En la literatura y las estadísticas oficiales existen diversos puntos de vista y posibilidades para formar un marco conceptual de los trabajadores pobres (Cymbranowicz,2018). Según Peña-Casas & Latta (2004), por un lado, están los pobres que trabajan y por el otro, los trabajadores que son pobres.

De acuerdo con Blagoycheva (2016), el primer enfoque mencionado anteriormente, se centra en factores relacionados al hogar y enfatiza la importancia de incrementar la intensidad del trabajo. En el segundo enfoque se resalta el vínculo con elementos del mercado de trabajo y las políticas dirigidas hacia la mejora en la remuneración y la calidad del empleo.

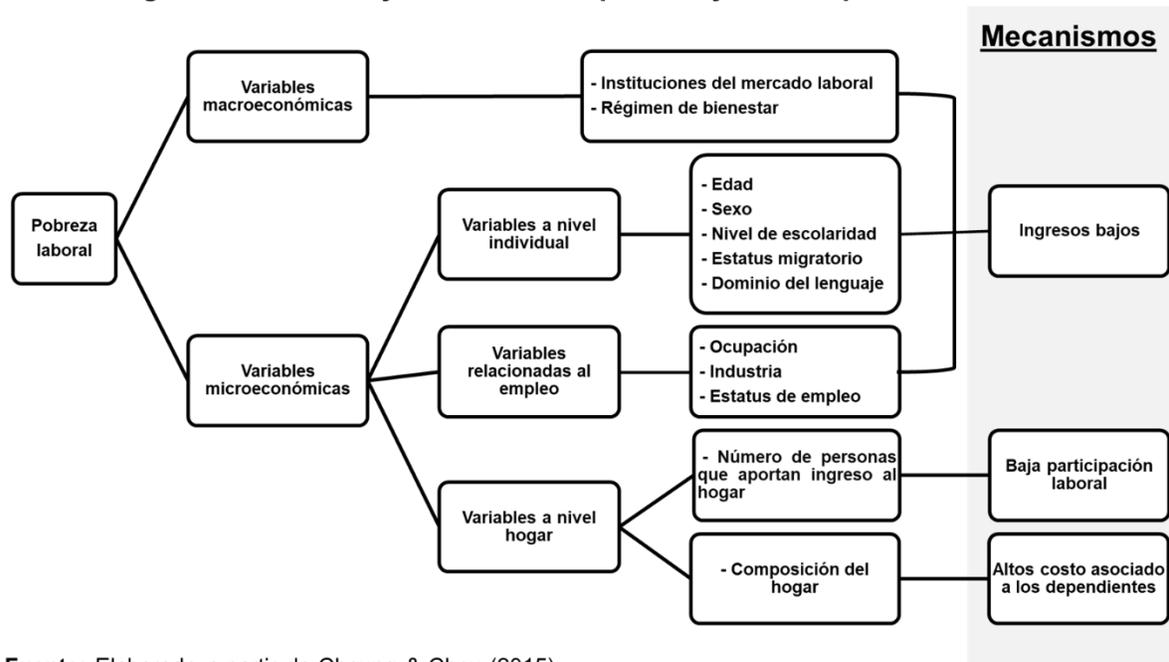
Desde este enfoque, es necesario combinar dos visiones básicas. La primera de ellas es en el que los trabajadores pobres son considerados como un producto generado por el entorno económico de empleo de baja remuneración, baja productividad y una demanda laboral cada vez más calificada. En la segunda perspectiva, se aborda como un problema social enredado en un universo complejo de la relación de los hogares con contextos sociales y económicos como: la

exclusión social y del mercado laboral, el empleo de baja calidad y la protección social (Peña-Casas & Latta, 2004).

Cymbranowicz (2018) menciona que el origen de los trabajadores pobres se encuentra en la interacción de una serie de elementos en varios niveles. Asimismo, indica que, aunque la literatura al respecto no concuerda del todo, la mayoría de ellos muestran que los factores que definen el grado en el que la población se ve afectada por este fenómeno son: características personales (sexo, edad, nivel de escolaridad), del empleo (ocupación, trabajo a tiempo completo o parcial y meses trabajados al año) y el contexto del hogar (estado civil y dependientes en el hogar).

Cheung & Chou (2015) clasifican estos factores en variables macroeconómicas y microeconómicas, a partir de tres mecanismos a través de los cuales un individuo se puede convertir en trabajador pobre. Estos mecanismos fueron identificados por Crettaz & Bonoli (2010), y son: bajos ingresos, falta de otra fuente de ingresos en el hogar y altos costos de vida asociados al número de dependientes en el hogar. Esto se puede observar en la figura 1.

Figura 1: Variables y mecanismos que influyen en la pobreza laboral



Fuente: Elaborado a partir de Cheung & Chou (2015)

A partir de las variables microeconómicas y macroeconómicas clasificadas por Cheung & Chou (2015) y los mecanismos identificados por Crettaz & Bonoli (2010), a continuación, se presenta un análisis de los elementos que pueden influir en el origen del fenómeno de los trabajadores pobres a partir de la literatura internacional existente.

Como se observa en la figura, el mecanismo de los ingresos bajos es resultado de una combinación de variables del tipo macro y micro, estas a su vez se subdividen en nivel individual y las relacionadas al empleo. Por otro lado, los dos mecanismos restantes, están vinculadas únicamente a variables microeconómicas a nivel hogar. Por esta razón, la siguiente sección viene dividida por cada uno de los mecanismos antes mencionados.

1.2.1 *Ingresos bajos*

Normalmente la pobreza entre la población trabajadora se identifica simplemente como el resultado de salarios bajos, sobre todo, cuando ésta se considera en el contexto de la noción de que es un problema económico. Desde esta perspectiva, los trabajadores pueden ser pobres debido a un ingreso insuficiente ya sea individual o familiar (Peña-Casas & Latta, 2004).

En este sentido, Strengmann-Kuhn (2002) explica que existen dos formas en las que los trabajadores pueden caer en situación de pobreza. La primera es a causa de baja remuneración individual donde no se puede evitar la pobreza, ni con ingresos de otros miembros u otros ingresos como las transferencias públicas. La segunda forma de ser clasificado como trabajador pobre es que se encuentre por debajo de la línea de pobreza debido al contexto del hogar, a pesar de que sus ingresos sean suficientes de manera individual.

Con lo señalado anteriormente, es importante indicar que en este apartado se revisaran únicamente los factores asociados a los ingresos individuales bajos. En una segunda parte se analizarán los elementos relacionados con la estructura del hogar y como estos pueden influir en que un trabajador se convierta o no en trabajador pobre, a pesar de que su ingreso individual pueda parecer suficiente.

Cheung & Chou (2015) mencionan que los ingresos bajos pueden ser atribuidos tanto a variables macroeconómicas como microeconómicas. Dentro de las variables microeconómicas que influyen en niveles bajos de ingresos individuales se ubican factores a nivel del individuo y aquellos relacionados con el empleo.

En las variables individuales, se pueden encontrar, un bajo nivel educativo, el cual se asocia con un capital humano de esa misma magnitud y entonces como mencionan Gündoğan, Biçerli & Aydın (2007) cuanto menos educado sea el trabajador, mayor será el riesgo de ser un trabajador pobre.

Esto va en línea con la teoría del capital humano, la cual argumenta que la educación es una inversión fundamental, dado que el nivel de esta se verá reflejado en los ingresos de los individuos, lo que contribuirá, por ende, a mejorar su calidad de vida y en consecuencia al crecimiento de los países.

Esta teoría tuvo sus bases en los trabajos de Mincer (1958), Schultz (1960) y Becker (1964), autores que contribuyeron con teoría económica sobre como los años de escolaridad y experiencia profesional, son variables que explican las funciones de ingreso individuales. Becker (1964) argumenta que la educación y la formación son inversiones que realizan los individuos racionales con el fin de incrementar su eficiencia productiva y sus ingresos.

Diversos autores que estudiaron el fenómeno en Europa (Allègre, 2008; Eurofound, 2010; Hale, 1997; Lagarenne & Legendre, 2000; Gießelmann & Lohmann, 2008; Peña-Casas, 2009), encontraron que los trabajadores pobres se concentran en primer lugar entre los trabajadores menos calificados y con poca educación. Lo anterior también es cierto para Estados Unidos de acuerdo con BLS (2011) y Gleicher & Stevans (2005).

En Estados Unidos, la probabilidad de ser clasificado como trabajador pobre disminuye a medida que los trabajadores alcanzan mayores niveles de educación. La tasa más alta de trabajadores pobres se puede observar entre los individuos con un nivel menor al de la educación media superior (12.8%), mientras que esta tasa es del 1.4 % para los que cuentan con nivel educativo de licenciatura o superior (BLS, 2019).

Cheung & Chou (2015) también identifican al género como una variable que contribuye en los ingresos bajos, en específico, se refieren a la discriminación laboral que existe hacia las mujeres, dado que se encuentran en una posición de desventaja en el mercado de trabajo respecto a los hombres.

Algunas de las características que representan esta desigualdad de género en la participación en el mercado laboral son que la proporción de mujeres que trabaja respecto a los hombres es menor, además que lo hacen más a menudo en trabajos a tiempo parcial y también se puede señalar que sus ingresos, en promedio, son más bajos (Ponthieux, 2018).

Otro aspecto para mencionar en este sentido es el impacto de la maternidad en la desigualdad en el mercado de trabajo entre las mujeres. De acuerdo con Ponthieux (2018) esta tiene casi sistemáticamente un impacto negativo y significativo en el empleo e ingreso de las mujeres, mientras que cuando se encuentra algún efecto en los hombres, incluso suele ser positivo.

En su investigación para 15 países de la Unión Europea, Ponthieux (2018) encontró que la tasa de empleo de los hombres tiende a ser más altas cuando viven en pareja o tienen hijos, mientras que el efecto es a la inversa para las mujeres. Esta asimetría de género es más notable en las tasas de desigualdad laboral¹, donde los resultados arrojan que, independientemente de la composición del hogar, las mujeres tienen índices más altos de desventaja que los hombres. Otro hallazgo para resaltar es que las mujeres en pareja sin hijos están más expuestas que las mujeres que viven solas, y esta diferencia aumenta con la presencia de hijos a cargo, demostrando la prevalencia de trabajo de medio tiempo entre las mujeres que son madres.

Existen investigaciones que muestran que las mujeres enfrentan una mayor probabilidad que los hombres de ser trabajadores pobres. Gießelmann & Lohmann (2008) encuentran para Alemania que las mujeres ocupadas tienen un mayor riesgo de ser pobres que los hombres empleados. Esta relación también la encuentra Lohmann (2009) usando datos de 2005 de EU – SILC (European Union Statistics

¹ Indicador creado por la autora "In-work disadvantage" que se compone de elementos como la precariedad laboral, ingresos bajos y empleo a medio tiempo (Ponthieux, 2018).

on Income and Living Conditions) para 20 países europeos y Gleicher & Stevans (2005) y BLS (2019) para Estados Unidos.

Otra variable individual que puede influir en los salarios bajos es la edad. Peña-Casas & Latta (2004) señalan que existe evidencia que demuestra que los trabajadores al comienzo o al final de su vida laboral corren un mayor riesgo de marginación dentro del mercado de trabajo. Por esta razón, es de esperar que también tengan una mayor probabilidad de ser trabajadores pobres.

Los trabajadores jóvenes tienen menos experiencia laboral y, en consecuencia, menos capital de negociación en el mercado laboral (Peña-Casas & Latta,2004). Algunos autores (Gardner & Herz,1992; Gießelmann & Lohmann,2008; Mosisa ,2003) en sus trabajos muestran que los trabajadores pobres en Europa suelen ser los jóvenes que están al comienzo de su vida laboral. Cymbranowicz (2018) en su investigación concluye que, entre todos los grupos de edad, los individuos de 18 a 24 años es la categoría de trabajadores en mayor riesgo de pobreza con 9.6% en 2005 y 12.1% para 2016.

En Estados Unidos, los trabajadores jóvenes también son los más vulnerables a la pobreza. Gündoğan, Biçerli & Aydın (2007) en su investigación infieren que, debido a su limitada educación y experiencia laboral, este grupo de trabajadores son más pobres que los de mayor edad. La tasa de pobreza del grupo de edad de 16 a 19 años es aproximadamente el doble que la de los trabajadores de 35 a 44 años (BLS, 2019).

Respecto a las variables microeconómicas relacionadas con el empleo, Peña-Casas & Latta, (2004), Andreß & Lohmann (2008) y Blagoycheva (2016) señalan que el tipo de ocupación, el estatus o condición laboral (contrato temporal o permanente) y la intensidad de trabajo (si trabaja tiempo completo o a tiempo parcial) son algunos de los parámetros que influyen en los bajos niveles de ingresos de los trabajadores.

De acuerdo con diversos autores (BLS,2011; Gleicher & Stevans 2005; Gündoğan, Biçerli & Aydın, 2007; Peña-Casas, 2009) la probabilidad de estar entre los trabajadores pobres varía mucho según el sector y la ocupación. Por ejemplo, Peña-

Casas (2009) señala que los trabajadores pobres en Bélgica son principalmente personas que realizan trabajos poco calificados o que laboran en el sector servicios y comercio.

Gündoğan, Biçerli & Aydın (2007) señalan que los trabajadores en ocupaciones que requieren educación superior y se caracterizan por ingresos más altos, como los son posiciones directivas, gerenciales y profesionistas, tienen menos probabilidades de estar entre los trabajadores pobres. De una manera similar, Kalugina (2013) menciona que, a nivel mundial, los trabajadores en ocupaciones que requieren educación superior rara vez se encuentran clasificados como trabajadores pobres.

El BLS (2019) confirma lo anterior para Estados Unidos, donde solo el 1.4 % de las personas en este tipo de ocupaciones se encontraban entre los trabajadores pobres. Por el contrario, las personas empleadas en ocupaciones que generalmente no requieren altos niveles de educación y que se caracterizan por ingresos relativamente bajos tenían más probabilidades estar entre los trabajadores pobres.

El 8.2% por ciento de los trabajadores de servicios que estuvieron en la fuerza laboral durante al menos 27 semanas fueron clasificados como trabajadores pobres en 2019. Esto se traduce en que los 2.1 millones de trabajadores pobres empleados en ocupaciones de servicios representaron alrededor de un tercio de todos los trabajadores clasificados como pobres (BLS, 2019).

En relación con el estatus y la intensidad de trabajo, investigaciones tanto en Europa como en Estados Unidos (Allègre, 2008; BLS, 2011; Hale, 1997; Lagarenne & Legendre, 2000; Breuil-Genier et al., 2001; Eurofound, 2010; OECD, 2009, Lohmann, 2006, 2008 y 2009; Guillén et al., 2009; Peña-Casas, 2009) señalan que los trabajadores pobres a menudo tienen contratos temporales o trabajos a tiempo parcial.

En términos más generales, es más probable que aquellos que han experimentado inestabilidad laboral sean trabajadores pobres (Lagarenne & Legendre, 2000; Peña-Casas y Latta, 2004; Ponthieux, 2010). Según la OCDE (2009) en 21 países europeos, solo el 20% de los trabajadores pobres trabajan a tiempo completo y

durante todo el año. Cymbranowicz (2018) encuentra que afecta en mayor medida a las personas ocupadas a tiempo parcial con 11.1% en 2005 y 15.8% para 2016.

Por su parte, Blagoycheva (2016) en su estudio sobre el fenómeno de los trabajadores pobres en la Unión Europea confirma que los trabajadores con mayor riesgo de pertenecer a este grupo se encuentran aquellos que tienen poca calificación y los que no han trabajado durante todo el año. En segundo lugar, se encuentran las personas empleadas a tiempo parcial o con contratos temporales. La autora destaca que el riesgo de pobreza entre las personas que pertenecen a este grupo es aproximadamente el doble que el de las personas empleadas a tiempo completo con contratos de trabajo indefinidos.

Blagoycheva (2016) concluye que los individuos con educación terciaria y trabajos permanentes; y aquellos empleados a tiempo completo son los que tienen el riesgo más bajo de ser trabajadores pobres. Por sus conclusiones, define que la pobreza laboral se asocia con circunstancias específicas como: salarios bajos, empleo precario, baja intensidad de trabajo y trabajo de medio tiempo, lo cual normalmente resulta en ingresos anuales bajos. Y destaca el fuerte vínculo que puede establecerse entre el problema de la pobreza entre las personas empleadas y el de la calidad del empleo.

Ahora bien, la calidad del empleo se relaciona con los factores macroeconómicos a los que se les atribuye que los ingresos sean bajos, como lo son el tipo de régimen de bienestar y las instituciones del mercado laboral (Lohmann 2009). Estos dos elementos son a los que se refieren Cheung & Chou (2015) en su análisis como las variables macroeconómicas que influyen en los ingresos bajos de los individuos y se pueden observar en la figura 1.

Asimismo, diversos autores como Peña-Casas & Latta (2004), Andreß & Lohmann, 2008, Kalugina (2013) y Ochoa (2018) coinciden en que es necesario tomar en cuenta el contexto nacional e institucional del país en el que se desarrolla el fenómeno de los trabajadores pobres, dado que es en los que se reflejan las disposiciones del estado del bienestar y la regulación del mercado laboral, incluida

la disponibilidad de trabajos que se pueden considerar como buenos, dado que pagan un salario digno como lo señalan Thiede, Sanders & Lichter (2018).

Peña-Casas & Latta (2004) mencionan que los sistemas de protección social tienen dos principales funciones. Por un lado, actúan como herramientas de desmercantilización al brindar un remplazo de un ingreso suficiente que garantice un nivel digno de vida a los individuos que no pueden conseguirlo a través del empleo, ya sea por su incapacidad para trabajar (enfermedad, invalidez, maternidad), encontrar un empleo o cuando se espera que ya no trabajen (vejez).

La segunda función se relaciona con las políticas dirigidas a la consecución y sostenimiento del pleno empleo. En este caso, los esquemas de protección social contribuyen a elevar las tasas de participación laboral (en especial de las mujeres) así como incrementar la productividad y calidad del trabajo, ofreciendo disposiciones orientadas al cuidado de los hijos, ancianos, subsidios de viviendas, entre algunas otras (Peña-Casas & Latta, 2004).

En consecuencia, se puede decir, que los entornos institucionales son los que determinan los apoyos que motivan la entrada y permanencia en el mercado laboral, así como los que complementan los ingresos que se obtienen del trabajo. Dependiendo del arreglo institucional los trabajadores tendrán (o no) la capacidad para mantener un nivel de vida socialmente aceptable sin su participación en el mercado, lo cual depende principalmente de los sistemas de protección social y las regulaciones laborales (Kalugina, 2013; Ochoa, 2018).

Lo anterior resulta de especial relevancia, dado que, en paralelo con el desarrollo de la economía, los patrones de empleo también se han modificado. Estos cambios han creado nuevos riesgos de pobreza que afectan incluso hasta a la población activa en el mercado laboral, manifestándose a través de la creciente segmentación en el mercado de trabajo y disparidad de ingresos entre los trabajadores con profesiones de alta calificación y remuneración significativa en un extremo y los individuos con baja o nula calificación que tienen empleos de baja remuneración en el otro (Gündoğan et al., 2007; Cheung & Chou, 2015; Blagoycheva, 2016).

Desde la perspectiva macroeconómica, la mayor conectividad de la economía global y el avance de la tecnología han ejercido presión sobre los salarios de los trabajadores poco calificados. De acuerdo con Geishecker & Gorg (2008), un ejemplo de esta situación es la estrategia de subcontratación internacional adoptada por las empresas multinacionales. Esta ha reducido el poder de negociación y los salarios de los trabajadores poco calificados, a causa de que han reubicado empleos en regiones con costos laborales relativamente bajos, tanto en términos de salarios como de regulaciones laborales.

Cretaz & Bonoli (2010) en su investigación comparativa sobre los mecanismos que generan este fenómeno concluyen que la importancia de los factores que estudian variará entre países. El impacto en cada uno de estos factores dependerá del tipo y las características del régimen de bienestar del país, ya que dentro de este se encuentran las características clave de la regulación del mercado laboral y la política social. De ahí, la importancia de el tipo de régimen de bienestar y las instituciones del mercado de trabajo, no solo en el mecanismo de los ingresos bajos sino en cada uno de los mecanismos que se presentan.

Peña-Casas & Latta, (2004) en su análisis de trabajadores pobres por clústeres de acuerdo con los regímenes de bienestar, encuentran que la tasa más alta de este tipo de pobreza se presenta en el tipo mediterráneo donde están incluidos países como Grecia, Italia, Portugal y España con un 8.5% de la población trabajadora, mientras que para los países que conforma el clúster del sistema social democrático (Dinamarca, Finlandia, Países Bajos, Noruega y Suecia) esta tasa es del 4%.

Lohmann y Marx (2008) encuentran resultados similares, es decir, tasas bajas de pobreza laboral en los países que pertenecen al clúster de la socialdemocracia y tasas altas que componen el grupo que está formado por Grecia, Italia, Portugal y España.

Por otro lado, Dafermos & Papatheodorou (2012) señalan que los efectos negativos sobre los salarios de los cambios en los desarrollos socioeconómicos se sienten principalmente en los regímenes liberales de bienestar donde los salarios son más

flexibles y la protección institucional de los derechos laborales, como la negociación colectiva o los salarios mínimos, es inadecuada.

Lohmann (2009) muestra cómo el mercado laboral, las instituciones y las características del estado de bienestar dan forma al perfil de edad, familia y educación de los trabajadores pobres. Los estados de bienestar difieren en su apoyo a las familias pobres con mayores necesidades y en su capacidad para proteger de la pobreza a los trabajadores con salarios bajos o subempleados.

Allègre (2008) y Lohmann & Marx (2008), muestran que en los países nórdicos los trabajadores más jóvenes son más vulnerables que otros trabajadores, mientras que en los países del sur de Europa los trabajadores de mayor edad corren el mayor riesgo de convertirse en trabajadores pobres. La misma diferencia entre países se aplica al género. En ciertos países como Italia, Grecia, España, Malta y Polonia, los hombres tienen un mayor riesgo de ser trabajadores pobres que las mujeres, mientras que es el caso opuesto en la mayoría de los demás países (Allègre, 2008; Lohmann & Marx, 2008).

1.2.2 Estructura del hogar

Con lo expuesto en el apartado anterior, se puede entender que el tener un trabajo mal pagado es una causa importante para convertirse en trabajador pobre. Sin embargo, no es el único determinante, ya que existen características del hogar que pueden afectar el bienestar económico de sus integrantes.

En este punto, es necesario retomar las ideas de Strengmann-Kuhn (2002) que se presentaron al inicio del apartado, y en las cuales se menciona que a pesar de que el ingreso de un trabajador sea suficiente de manera individual, este se puede encontrar debajo de la línea de pobreza debido al contexto de su hogar. O viceversa, puede que el ingreso de un individuo con salario bajo se complemente con ingresos más altos de una pareja u otros miembros del hogar, lo que hace se eleve por encima del umbral de pobreza y por tanto quedar fuera de esta situación (Lohmann, 2018).

Siguiendo el diagrama de la figura 1, el segundo mecanismo es la baja participación en el mercado de trabajo de los integrantes del hogar y el tercero es el alto costo asociado a los dependientes del hogar. Dado a que estos mecanismos apuntan a la disponibilidad de recursos en un hogar, es decir, ingresos y número de personas que económicamente aportan a este; así como a las necesidades de ese hogar en términos de dependientes (ya sean niños, ancianos o cualquier persona no disponible para trabajar). En este apartado se tratarán de manera conjunta dada a la estrecha relación que existe entre ellos.

La baja participación de los integrantes del hogar en el mercado laboral se refiere a que un trabajador puede vivir en situación de pobreza porque su pareja u otros miembros del hogar en edad de trabajar no aportan un ingreso monetario a este (Maitre et al. 2003; Buchel et al. 2003). El riesgo de pobreza en el trabajo se reduce si hay otras fuentes de ingresos, en particular, los ingresos de otros miembros del hogar y las transferencias de bienestar social (Strengmann-Kahn 2002; Andress & Lohmann, 2008; Peña-Casas & Latta 2004).

Por ejemplo, las parejas casadas donde ambos aportan económicamente al hogar generan más ingresos en promedio que las personas solteras. De acuerdo con DeNavas-Walt and Proctor (2014), en Estados Unidos para 2013, el ingreso medio entre los hogares de parejas casadas superaba los \$76,000 dólares, lo cual es más del doble del ingreso medio de los hogares de mujeres solteras con \$35,154 y más que el ingreso medio de \$50,625 de los hogares de hombres solteros.

Diversos autores (Kim, 1998; Breuil-Genier et al., 2001; OCDE, 2001) muestran que el pertenecer a una familia con un padre desempleado incrementan las probabilidades de ser trabajador pobre. Por tanto, el número de perceptores de ingresos y la vinculación al mercado laboral de otros miembros del hogar son factores cruciales para explicar el fenómeno de los trabajadores pobres (Lohmann, 2006, 2008 y 2009; OECD, 2009).

Esto está vinculado de manera muy cercana con el tercer mecanismo, el alto costo asociado a los dependientes del hogar. Andreß & Lohmann (2008) muestran el ejemplo de una madre soltera trabajadora, quien según el tipo de empleo que tenga,

su salario puede ser suficiente para ella, pero es muy probable que sea inadecuado para ella y sus hijos. Entonces, ante la falta de una segunda fuente de ingresos, o si el estado no proporciona transferencias de efectivo, el sostén de la familia y sus integrantes pueden ser pobres incluso si el salario de la persona que trabaja es suficiente de manera individual. Por tanto, es importante tener presente si los trabajadores tienen dependientes a quienes mantener.

De acuerdo con Eurofound (2010) indica que el riesgo más elevado de pobreza laboral para 25 países de la Unión Europea en 2007 pertenece a las familias monoparentales (18 %) y el riesgo más bajo se observa para hogares de dos o más adultos sin dependientes (5%).

En esta misma línea, Cymbranowicz (2018) los más afectados del fenómeno de los trabajadores pobres en Europa son los hogares monoparentales con hijos dependientes, los cuales representaban en 2005 el 16% y para 2016 el 21.6% mientras que las familias biparentales con la misma característica eran el 10.1% en 2005 y 11.2% en 2016. Por tanto, los individuos con más riesgo de convertirse en trabajadores pobres, a pesar de contar con un empleo son los padres solteros con hijos a su cargo.

Para el caso de Estados Unidos, de acuerdo con BLS (2019) las familias con al menos un integrante en la fuerza laboral pero que tienen hijos menores de 18 años tienen casi 5 veces más probabilidades de vivir en situación de pobreza en comparación con aquellas familias sin hijos. En términos de género, las familias mantenidas por mujeres tenían más del doble de probabilidades que las familias mantenidas por hombres de vivir por debajo del nivel de pobreza.

Hasta ahora, se puede deducir que independientemente de que los ingresos puedan clasificarse como bajos o no, el tener muchos hijos o dependientes es un mecanismo que puede conducir o elevar el riesgo de pobreza, dado a que estos pueden resultar insuficientes para satisfacer las necesidades del hogar.

Aunque lo anterior es cierto, es necesario aclarar como lo señalan Crettaz & Bonolli (2010) que lo que realmente importante no es el número absoluto de niños o dependientes en un hogar, sino la proporción de estos respecto a los adultos que

trabajan del hogar. Es decir, es más probable que el mismo número de niños lleve a la pobreza a familias monoparentales que a familias biparentales. Por ejemplo, una familia de dos padres y dos hijos tendrá una proporción de niños a adultos de 1, al igual que un padre soltero con un hijo; mientras que una familia que se compone de dos padres y tres hijos tendrá una proporción de niños a adultos de 1.5.

Por tanto, no se trata únicamente del número de hijos o dependientes en el hogar sino del número de trabajadores que aporten al ingreso este y la relación que exista entre estos y lo cual explica el vínculo existente entre los dos mecanismos que se trataron en este apartado y lo que contribuyen en la explicación del fenómeno de la pobreza laboral.

1.3 Pobreza y mercado laboral desde la teoría económica

En la primera parte del capítulo se señaló que el empleo es uno de los principales sistemas a través del cual, los individuos pueden obtener o no los recursos necesarios para tener un nivel de vida adecuado, y, por tanto, encontrarse dentro o fuera de una situación de pobreza. Dado a que el trabajo es la dotación principal de las personas con la cual pueden generar ingresos, es necesario entender el vínculo entre la pobreza y el mercado laboral desde la teoría económica.

Con el objetivo de enmarcar esta investigación en el cuerpo teórico existente, en este apartado se presentan dos enfoques sobre el funcionamiento del mercado de trabajo identificando el papel que juega este en el desarrollo del fenómeno de la pobreza. En la primera parte se presenta a la teoría económica ortodoxa, la cual de manera general postula que existe un mercado laboral y que todos los compradores y vendedores compiten sobre la base de información perfecta en este. En la segunda sección se presentarán un conjunto de teorías institucionales que argumentan que no existe un solo mercado laboral, sino generalmente dos.

1.3.1 Teoría neoclásica

En la visión neoclásica, los mercados son lugares indiferenciados en los que las mercancías, incluida la mano de obra, se intercambian a tasas que se establecen por sus utilidades marginales. La determinación del nivel de empleo y el precio del trabajo se tratan bajo las condiciones de un mercado perfectamente competitivo, comparable al de un bien de un consumo (Thompson & Gray,1995).

La diferencia que existe entre el mercado de trabajo respecto al de bienes de consumo, son los roles de los agentes. Por un lado, las empresas componen la demanda, mientras que los hogares, a través de sus integrantes son los oferentes de los servicios productivos en el mercado laboral (Vercherand, 2014).

Los individuos ingresan al mercado con un conjunto de características personales (habilidades, capacitación, experiencia) que son relevantes para su productividad potencial en el lugar de trabajo. Por su parte, los empleadores entran con la necesidad de trabajadores que puedan realizar ciertas tareas dentro de un proceso productivo (Thompson & Gray,1995).

Dado a que el entorno en el que se desarrolla el mercado es de tipo abierto, tanto los participantes de la fuerza laboral como los empleadores, cuentan con pleno acceso a la información, con lo que se logra un intercambio mediante la negociación entre los individuos de ambos grupos. Los términos de este intercambio se basan en la escasez relativa de participantes de la fuerza laboral con varios niveles y combinaciones de habilidades y otros atributos (oferta); y las necesidades de los empleadores para tipos o combinaciones específicas de capacidad productiva de mano de obra (demanda) (Thompson & Gray,1995).

Al regirse por el supuesto de la racionalidad económica, que se refiere a que los participantes en el mercado laboral toman decisiones libres e informadas dadas las condiciones del mercado establecidas en esta teoría; se llega a la premisa de que el salario se encuentra en el nivel óptimo para los dos grupos dentro del contexto actual del mercado. Es decir, el salario y el volumen de trabajo se dan como resultado de la confrontación libre de la oferta y demanda global de trabajo (Vercherand, 2014).

Ahora bien, al asumir que es un mercado libre y abierto, se entiende que los puestos dependen de la capacidad, el esfuerzo y la formación del individuo (Addae-Korankye, 2019). Por esta razón, los trabajadores con las mismas habilidades pueden competir por puestos con características iguales y deben ser remunerados con el mismo salario. De no ser así, los empleados con salarios más bajos migrarían a trabajos mejor pagados y los salarios se equilibrarían gradualmente (Brožová, 2015).

En consecuencia, se puede decir que, las diferencias en ingresos o tasas de empleo entre individuos o grupos sociales completos se atribuyen a diferencias en los atributos o calificaciones personales de estos individuos o grupos y no los sectores o las capacidades de las empresas para pagar a los empleados (Addae-Korankye, 2019; Brožová, 2015). Sin embargo, los mercados laborales reales producen diferencias salariales entre sectores o empresas que contratan trabajadores similares para puestos similares (Addae-Korankye, 2019; Brožová, 2015).

Estas desigualdades son el resultado de las diferencias percibidas, por ejemplo, entre hombres y mujeres o entre negros y blancos están basadas en prejuicios u otros factores no económicos. En estos casos la discriminación y factores culturales limitan el acceso de ciertos grupos a la adquisición de habilidades o educación, o el uso de criterios irracionales por parte de empleadores o trabajadores pueden ser útiles para explicar las diferencias observadas en las posiciones y niveles salariales de los grupos laborales. Tales situaciones, sin embargo, se ven como imperfecciones en un sistema racional y competitivo (Thompson & Gray, 1995).

En síntesis, la teoría ortodoxa asume que los empleadores que maximizan las ganancias evalúan a los trabajadores en términos de sus características individuales y predice que las diferencias en el mercado laboral entre los grupos disminuirán con el tiempo debido a los mecanismos competitivos (Reich, Gordon & Edwards, 1973). No obstante, a lo largo del tiempo, estas diferencias en el mercado laboral entre los grupos no han desaparecido.

En realidad, las personas ocupan diferentes segmentos del mercado laboral. Existe un grupo de trabajadores que menudo tiene contratos permanentes además de

oportunidades de capacitación y desarrollo personal con sus empleadores, mientras que el otro grupo cuenta con contratos temporales o inestables y menos oportunidades de progreso. Estos trabajadores periféricos a menudo están excluidos de acuerdos sociales que otros empleados dan por sentado y no solo están marginados dentro del mercado laboral, sino también en otras áreas. Estas brechas en el mercado laboral tienen un impacto en las brechas sociales: es decir, aquellos en posiciones inestables en el mercado laboral pueden tener una mayor tendencia a experimentar recurrentes episodios de pobreza (Tomilson & Walker, 2012).

Por estas fallas en los supuestos del mercado competitivo, la teoría neoclásica del mercado laboral ha sido criticada por la teoría dual del mercado laboral. Los teóricos del mercado dual señalaron que otros factores en una sociedad competitiva tienden a determinar las posiciones individuales y las ganancias en la sociedad, asimismo señalan que los programas de educación y capacitación a menudo no logran reducir la desigualdad y, en realidad, la pobreza (Addae-Korankye, 2019). Esto es lo que se presenta en el apartado siguiente.

4.2 Teorías de segmentación del mercado laboral

Las teorías de la segmentación del mercado de trabajo (TSMT) es un conjunto de hipótesis de una corriente de pensamiento económico alternativa a los planteamientos sobre el mercado laboral competitivo y relativamente unificado de la teoría neoclásica (Tomilson & Walker, 2012). La relevancia de las influencias sociales e institucionales en las diferencias y determinación del salario y el empleo, así como la explicación de la fragmentación del mercado laboral son los elementos principales de esta teoría (Soria Martinez, 2008; Fernández-Huerta, 2010).

Su origen se dio a finales de los años sesenta debido a la insatisfacción que existía con el enfoque ortodoxo del mercado de trabajo. Desde la visión del equilibrio neoclásico no se encontraba la explicación de fenómenos como la permanencia de la pobreza, el desempleo ni las desigualdades salariales entre personas similares. En la teoría del capital humano estas discrepancias deberían ser un reflejo de las

diferencias en la productividad; y aunque en corto plazo podrían existir de manera transitoria, a largo plazo en un entorno de información y movilidad perfecta, la maximización del beneficio y de la utilidad deberían llevar hacia el vaciado del mercado y la disipación de dichas brechas (Fernández-Huerga, 2010).

Para Soria Martínez (2008) la disparidad salarial bajo el marco conceptual neoclásico es explicada por la heterogeneidad de los trabajadores, así como la desigualdad en la inversión de capital humano, es decir, las diferencias en las características individuales de los trabajadores debido a que la productividad marginal y la maximización de la utilidad son la base sobre la que se sostienen los argumentos teóricos de la oferta y la demanda de trabajo de esta teoría.

Por su parte, la TSMT centra su análisis en el lado de la demanda y debate la relación entre el salario de un trabajador y sus capacidades productivas, además de su asignación en el mercado laboral. Su hipótesis sostiene que la brecha entre salarios no está dada por una diferencia en los atributos individuales de los trabajadores sino por la dualidad en el mercado de trabajo, donde además existen factores que influyen sobre la estructura del empleo como la organización industrial, el mercado de productos, la tecnología, las estrategias empresariales y la regulación del mercado de trabajo (Soria Martínez, 2008).

Bajo los supuestos de la teoría neoclásica, el mercado del trabajo es un solo mercado competitivo en el que los trabajadores de acuerdo con sus capacidades y preferencias eligen de manera libre su empleo dentro de las opciones disponibles en el mercado y el salario lo obtienen en función de su dotación de capital humano.

A diferencia del enfoque neoclásico, la TSMT postula que el mercado de trabajo está formado por diversos segmentos no competitivos donde existe una limitación respecto al beneficio desigual que se da en educación y capacitación entre la población. Esto no sólo genera una diferencia entre las remuneraciones de los trabajadores, sino que además restringe la movilidad de estos entre los segmentos, haciendo que los grupos más vulnerables se encuentren atrapados en la parte inferior del mercado de trabajo.

Dentro del debate teórico sobre la segmentación laboral existen diversos enfoques, sin embargo, en este apartado se abordará la teoría del mercado dual y los mercados internos de trabajo desarrollada por Doeringer y Piore, (1971) que se basa en la existencia de dos sectores: primario y secundario (Soria Martinez, 2008).

El sector primario se compone de los empleos que se consideran como buenos, ya que son los que cuentan con salarios altos, seguridad económica, estabilidad y facilidad en la escala de ascensos laborales. De forma contraria, el sector secundario está compuesto por los empleos que son caracterizados por salarios bajos, escasa calificación, inestabilidad y una escala baja de promoción (Soria Martinez, 2008; Fernández-Huerta, 2010).

Hasta cierto punto, se decía que los trabajadores caían en una trampa si caían en el sector secundario. Contrariamente a las teorías del capital humano, incluso si tuvieran destrezas y habilidades, les resultaría difícil escapar al sector primario debido a la naturaleza intermitente de su empleo actual. Esto conduce a su vez a un aumento de la pobreza y la privación entre este grupo, lo que finalmente hace que estos trabajadores se queden atrás de sus contrapartes principales en términos de disciplina laboral y habilidades, lo que lleva a una mayor incidencia de desempleo (Tomilson & Walker, 2012).

Después, Piore (1975) propuso la división del sector primario en dos segmentos: superior e inferior. El estrato superior constituido por trabajos profesionales y directivos, que obtienen altos salarios negociados y grandes oportunidades de promoción, los que les brinda un estatus laboral mayor. El estrato inferior está conformado por trabajadores con menores salarios, menos oportunidades de promoción y reglas y procesos administrativos más estrictos para la fijación del salario y la asignación del empleo (Fernández-Huerta, 2010).

En la teoría de los mercados laborales segmentados hay esencialmente dos mercados laborales: interno y externo. Los mercados laborales internos pueden existir dentro de las empresas u ocupaciones y se caracterizan por un empleo estable y de calidad con escalas profesionales reconocidas y alta estabilidad. Aquellos mercados de trabajo fuera de este mercado de trabajo (mercados de

trabajo externos o secundarios) son aquellos en los que las perspectivas de progreso son bajas o nulas. El empleo aquí es casual o temporal, mal pagado y no estructurado. La principal distinción que la TSMT hace sobre las teorías de dualidad del mercado de trabajo es la noción de que la segmentación puede ocurrir en cualquier lugar: dentro de las empresas, dentro de las industrias, dentro de ciertos tipos de trabajo o una combinación, por ejemplo, una empresa en particular puede tener una estructura dualista, aunque el mercado laboral las divisiones no prevalecen en la industria particular de esa empresa (Tomilson & Walker, 2012).

En resumen, la teoría neoclásica establece que, para llegar al equilibrio óptimo, el mercado de trabajo debe funcionar en un ambiente de competencia perfecta, es decir, bajo los supuestos de homogeneidad, información perfecta y decisiones racionales de los agentes. Esto implica que tanto oferentes como demandantes en el mercado laboral actúan de manera libre e individual en un contexto de precios y salarios flexibles que asegura llegar al equilibrio y en el que cualquier desajuste en el corto plazo será corregido de manera automática por un ajuste de precios. Y en el largo plazo, se alcanzarán niveles bajos de desempleo y niveles de salarios de acuerdo con la productividad de los trabajadores (Cervantes, 2017).

Dentro de las limitaciones más importantes de esta teoría se encuentra en la suposición de que el mercado de trabajo se comporta como un mercado de competencia perfecta, lo que implica que las características y capacidades de los trabajadores tienen que ser consideradas como homogéneas, además que no considera las diferencias existentes entre sectores económicos causadas por diferentes niveles de intensidad tecnológica y no prevé la desocupación persistente aunque la economía se encuentre en condiciones de equilibrio (Cervantes, 2017).

Por otro lado, la TMTS reconoce la existencia de la heterogeneidad en los empleos, del Estado, sindicatos y empleadores, además que, en este caso, las empresas son las que determinan el costo laboral y no el mercado como sucede en el enfoque neoclásico. El análisis del mercado laboral en esta teoría debe darse a través de los siguientes elementos: las características de la oferta de trabajo, la demanda de trabajo y su estructura; y el sistema institucional y debe comprender el estudio de

los arreglos institucionales que prevalecen entre la estructura productiva y los agentes e instituciones que lo componen (Cervantes, 2017).

En esta investigación se considera un enfoque de segmentación de los mercados laborales, dado a que es ahora una característica más arraigada de las estructuras económicas modernas donde los contratos temporales y el empleo a tiempo parcial se han convertido en características destacadas de los mercados laborales (Tomilson & Walker, 2012). Esto se ajusta con lo presentado anteriormente respecto a la estructura del mercado de trabajo mexicano, en el cual coexisten un sector que ofrece empleos estables, atractivos y de altos salarios; y un sector complejo y heterogéneo constituido por dos o más segmentos que incluyen distintos tipos de trabajos, desde aquellos que pueden ser atractivos y bien remunerados hasta los más precarios con ingresos bajos y volátiles (Soria Martinez, 2008).

Conclusiones

En este capítulo se mostró que conceptualizar a la pobreza laboral es una tarea compleja debido a que combina la posición individual de una persona con base a su condición en el mercado laboral con la de su estándar de vida a nivel hogar. Por lo tanto, su estudio resulta en la unión de dos campos de conocimiento diferentes entre sí, la pobreza y el mercado de trabajo.

Se tomó como base la teoría de Townsend (1979) y se definió a la pobreza laboral como la condición en la que los individuos no obtienen del sistema laboral los recursos necesarios ni para tener el estilo de vida de vida por la sociedad a la que pertenecen. Asimismo, se realizó un análisis del concepto de trabajador pobre a partir de diversas definiciones creadas por organismos oficiales de diferentes países, pero las cuales incluyen las dos dimensiones que componen el concepto, es decir, por un lado, lo que significa ser trabajador y por el otro, que es encontrarse en situación de pobreza.

Al hacer la comparación entre estas definiciones se puede observar la falta de consenso a nivel internacional respecto a cada uno de estos elementos, siendo las diferencias más notables el tiempo que los individuos deben dedicar a realizar

actividades económicas para ser considerado trabajador, así como si se considera la búsqueda de empleo dentro de este periodo o si las horas se contabilizan por individuo o por familia. En cuanto al umbral de la pobreza, se observa que varía de acuerdo con características propias de cada país.

En el segundo apartado se muestran los factores que desde la literatura se consideran como los elementos que explican la pobreza laboral. Se consideraron como base para el análisis los mecanismos presentados por Crettaz & Bonolli (2010) a través de la clasificación de variables propuesta por Cheung & Chou (2015), quienes hacen una división entre variables microeconómicas, clasificadas a nivel individual, nivel hogar, así como las relacionadas al mercado laboral y variables macroeconómicas, relacionadas al marco institucional del mercado laboral.

En este apartado se mostró que la pobreza laboral es resultado de la mezcla de varios elementos en diversos niveles, y que es un problema social en el que intervienen elementos como la exclusión social y del mercado de trabajo, la baja calidad del empleo y falta de protección social. Además, se expuso que es necesario considerar el contexto institucional del país en el que se desarrolla el fenómeno, ya que es a través de dicho contexto que se reflejan las disposiciones del estado del bienestar y la regulación del mercado laboral.

En la última parte se realizó la revisión de dos enfoques de la teoría de los mercados de trabajo. El primero de ellos, es el enfoque neoclásico. Dentro de los elementos principales que resaltan en este, son que considera al trabajo de la misma forma que a los demás factores de producción donde los salarios son el precio que hay que pagar por los servicios prestados por este factor. La oferta y demanda son funciones creciente y decreciente respectivamente, es decir, cuanto mayor sean los salarios, menor será la cantidad demandada pero mayor la cantidad ofrecida y viceversa.

Después se presentó la teoría de la segmentación del mercado de trabajo (TSMT), la cual se compone de diferentes enfoques surgidos por la insatisfacción con el enfoque neoclásico dado por la falta de explicación a la permanencia de la pobreza, el desempleo y desigualdades salariales entre individuos homogéneos. La hipótesis

de la TSMT sostiene que la brecha entre salarios está dada por la dualidad en el mercado de trabajo y postula que éste se compone de diferentes segmentos no competitivos, los cuales dado a barreras institucionales generan diferencias entre los salarios de los trabajadores, restringe la movilidad entre los segmentos y causa que los grupos más vulnerables se encuentren en la parte inferior del mercado laboral.

A pesar de los diversos enfoques que existen en la TSMT en este capítulo se abordó la teoría del mercado dual y los mercados internos de trabajo desarrollada por Doeringer y Piore, en 1971. Esta se basa en la existencia de un sector primario con salarios altos, seguridad económica, estabilidad y facilidad en la escala de ascensos laborales; y un sector secundario que se distingue por salarios bajos, inestabilidad y una escala baja de promoción.

Capítulo 2: “Los trabajadores pobres en México desde la evidencia empírica”

En el capítulo anterior se mostró un análisis de los factores asociados al origen de los trabajadores pobres a través de los mecanismos identificados por Crettaz & Bonolli (2011), los cuales son ingresos bajos, baja participación en el mercado laboral y altos costos asociados con dependientes en el hogar; y la clasificación de variables microeconómicas y macroeconómicas propuesta por Cheung & Chou (2015). En este apartado dividido en dos partes, se muestra una revisión de la evidencia empírica existente para México usando como base estos mismos elementos, pero adaptados a las condiciones del mercado laboral en el país.

En la primera parte, se presentan los principales hallazgos relacionados con las variables microeconómicas tanto individuales como a nivel hogar, además de aquellas vinculadas al empleo de estas investigaciones. En la segunda parte, se muestra la evidencia respecto a las variables macroeconómicas, es decir, las instituciones del mercado laboral y el régimen de bienestar, y como influyen en el desarrollo de la pobreza entre los trabajadores en México. Asimismo, dadas a las características del mercado de trabajo mexicano se incluye una descripción sobre la estructura de este, así como la identificación de las diferencias entre el sector formal, informal y el empleo informal.

2.1 Características a nivel individual y del hogar

En la revisión de la literatura quedó expuesto que el origen de los trabajadores pobres es una combinación de elementos en diversos niveles. Uno de los principales mecanismos son los ingresos bajos, que surge a partir de factores dados por la relación de condiciones individuales con la de los hogares bajo contextos sociales y económicos como: la exclusión social y del mercado laboral, el empleo de baja calidad y la poca o nula protección social. En el siguiente apartado se revisarán lo que existe respecto estas variables en el fenómeno para México.

Es necesario recordar que dentro las variables individuales se encuentran el nivel educativo, sexo y edad, las cuales resultan relevantes dado al peso que pueden tener en la demanda del mercado laboral y a su vez tienen un efecto en las relacionadas con el empleo (ocupación, industria, estatus e intensidad del trabajo). Por otro lado, las variables del hogar básicamente se refieren a la composición de este y cuál es la proporción de trabajadores contra dependientes en el hogar.

De acuerdo con la OCDE (2020), las mujeres, los trabajadores jóvenes y mayores son los grupos de población que enfrentan mayores desafíos en el mercado laboral mexicano. Por un lado, las mujeres se encuentran en desventaja en relación con sus pares masculinos. En 2015, la brecha de ingresos laborales por género se situó en 54.5%, lo que refleja las bajas tasas de empleo y participación de las mujeres en el mercado de trabajo.

En este sentido, Sánchez & Rodríguez (2020) señalan que, para el caso de México, la evidencia empírica muestra que las mujeres son más pobres que los hombres. Los autores indican que al observar los niveles de ingreso laboral en el periodo estudiado que abarca desde el primer trimestre de 2005 hasta el último trimestre de 2018, podría parecer que la brecha entre los ingresos laborales de hombres y mujeres disminuyó, sin embargo, la situación que en realidad se refleja es que hay una tendencia de caída en los ingresos para los trabajadores en general. Es decir, las mujeres son un poco más pobres en 2018 de lo que lo eran en 2005 y los hombres, aunque siguen percibiendo un salario mayor al de ellas, la tendencia indica que sus menores salarios los han llevado al empobrecimiento.

La afirmación realizada por Sánchez & Rodríguez (2020) sobre la diferencia entre los salarios de mujeres y hombres es confirmada con los datos publicados por el CONEVAL para el primer trimestre del año 2021. Las cifras indican que hay una brecha por género entre los ingresos laborales para este trimestre de \$856.54, siendo el ingreso laboral mensual de los hombres ocupados durante este periodo de \$4,787.40 y para las mujeres de \$3,930.86. Este último fue incluso más bajo que el ingreso laboral real promedio de la población ocupada a nivel nacional de \$4,456.58 al mes.

De manera más específica, Villeda (2020) encontró que la clase de hogar influye en la probabilidad de pobreza, siendo factores de género como el uso del tiempo, la red de cuidados y la presencia de hijos menores de entre cero y seis años, así como la condición étnica, los que tienen un mayor efecto sobre la probabilidad de pobreza multidimensional en los hogares con jefatura económica femenina. Por otro lado, la red económica, el contexto territorial y los factores sociodemográficos con excepción de ser hablante de lengua indígena son las causas que tienen un mayor efecto sobre la probabilidad de pobreza de los hogares con jefatura económica masculina.

Por otra parte, respecto a los desafíos que enfrentan los trabajadores jóvenes y mayores el mercado de trabajo mexicano, la OCDE (2020) señala que con un 56%, la participación en la fuerza laboral entre las personas de 55 a 64 años es más baja que el promedio de la OCDE (64%). Asimismo, este organismo señala que el 21 % de los jóvenes no tenía empleo, educación ni capacitación (NINI) en México para 2018, lo cual está por encima del promedio de la OCDE que es de 13.2 %.

En el análisis descriptivo de Ochoa (2018) para el segundo trimestre de 2005 y 2017 con información de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), se indica que, respecto a las características sociodemográficas de los trabajadores pobres, la tasa de pobreza es mayor en individuos con primaria incompleta. En cuanto a la edad, la mayor tasa se encuentra entre dos grupos: de 12 a 14 años y las personas de 65 años, y se presenta en mayor proporción en el sector rural.

Por otra parte, Chávez, Ochoa & Torres (2020) en su investigación para definir las características demográficas y laborales de los trabajadores pobres, muestran una comparación entre los años 2005 y 2017 con datos de la ENOE. Los resultados en relación con la edad indican que la mayoría de las personas en esta condición entre 2005 y 2017 están en el rango de 25 a 44 años y la ocupación con mayor porcentaje es el comercio. Y respecto al sector de la actividad económica, en la que se observa mayor porcentaje de población en situación de pobreza se encuentra el sector servicios con un 17.7% en 2005 y un 20.2% para 2017.

Otro de los hallazgos más importantes en este mismo estudio (Chávez, Ochoa & Torres, 2020) es el hecho de que las personas en condición de pobreza tenían ciertas características como niveles educativos bajos (primaria incompleta era la de mayor porcentaje) y empleos informales para el primer año estudiado, sin embargo, la situación cambió para 2017 ya que, la educación del mayor porcentaje de trabajadores pobres se encontró en el nivel medio superior y superior. En cuanto a la informalidad, a pesar de que presenta un porcentaje alto en los años estudiados, hubo una reducción de 43% a 32% para el año 2017.

Respecto a las investigaciones que encuentran a la estructura del hogar como factor que contribuye al fenómeno de los trabajadores pobres se encuentra el estudio de Lima & Rojas (2014), quienes señalan que, si bien los niveles de pobreza están determinados por los ingresos de los trabajadores, los factores que influyen de forma más relevante para caer en esta situación son los siguientes: la composición del hogar, es decir, aquellos hogares que tienen muchos hijos o altas tasas de dependencia, los que se encuentran en el estrato rural y los que se ubican en la región sur del país.

2.2 Contexto institucional y estructura del mercado laboral

Como ya se mencionó antes, el análisis de la pobreza laboral implica que se debe considerar diversas variables, que se vinculan tanto con las características individuales como del hogar de los trabajadores. A su vez, estas características se relacionan con diferentes aspectos institucionales del país, dado a que se pueden otorgar varios niveles de acceso a los esquemas de protección social, en función de estas características.

En este apartado, se revisarán los factores macroeconómicos que influyen en el fenómeno, como lo son el tipo de régimen de bienestar y las instituciones del mercado laboral, debido a que estos son en los que se establecen los apoyos que incentivan la entrada, permanencia en el mercado de trabajo, así como la regulación dentro de este.

En primer lugar, con el objetivo de entender la estructura del mercado de trabajo mexicano, se presenta la forma en cómo el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) identifica y clasifica a la fuerza de trabajo en México. El INEGI distingue a la fuerza laboral en dos grandes grupos: población económicamente activa (PEA) y población no económicamente activa (PNEA). Para definir en qué categoría se encuentra un individuo se analiza si participa o no en un ámbito de transacción de oferta y demanda en el mercado de trabajo, y en caso de que así sea, cómo se da esta participación. A continuación, se muestran las características de cada uno de los grupos que componen cada categoría.

La PEA incluye a los individuos de 15 años y más que pueden ser clasificados como ocupados y desocupados. La población ocupada se refiere a las personas que están realizando una actividad económica, es decir, que generan ingresos a través de la demanda en el mercado laboral de lo que ofrecen, ya sean productos o servicios. Los desocupados son las personas que no cuentan con un trabajo, pero están dispuestas a trabajar, es decir, realizan acciones de búsqueda para encontrar uno.

De manera contraria, la PNEA se refiere a aquellas personas no ocupadas de 15 años o más que no intentan modificar esa condición, es decir, no tiene intención de integrarse al mercado laboral y cuya subsistencia depende de la transferencia de ingresos monetarios o no monetarios realizada por un familiar o terceras partes.

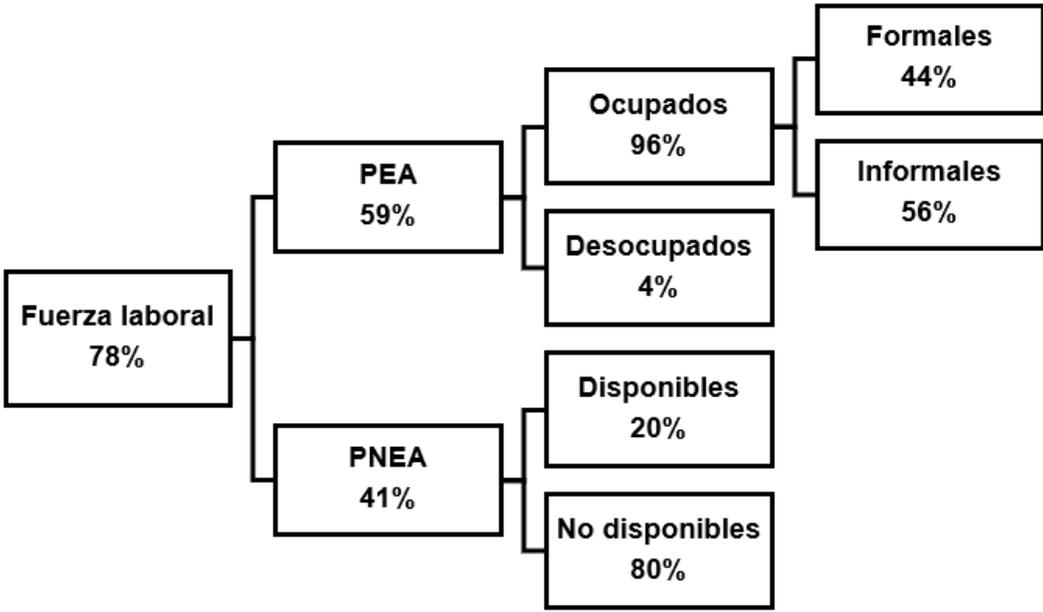
A pesar de que la población clasificada en esta categoría no desempeña actividades relacionadas al ámbito de la transacción de mercado laboral, muchos de ellos realizan actividades relevantes para el funcionamiento de los hogares y de la sociedad, dado que, gracias a que hay alguien que lleva a cabo las tareas del hogar o cuida a los hijos, enfermos o ancianos, es que alguien más de los integrantes del hogar puede salir a trabajar o a buscar trabajo. Hay un número creciente de trabajos relacionados con este tema y que se conoce como “trabajo no remunerado”.

La clasificación de la PNEA se da en función de su disponibilidad laboral. El primer grupo son los disponibles, quienes, aunque no cuentan con ningún impedimento social o físico para trabajar tienen un comportamiento pasivo respecto a realizar acciones para insertarse en el mercado laboral, es decir, no trabajan ni buscan

trabajo remunerado. El segundo grupo se refiere a los no disponibles, individuos que no están interesados en incorporarse al mercado de trabajo ya sea porque tienen que enfrentar otra responsabilidad urgente o intransferible que le impide separarse del hogar, la posibilidad de trabajar se encuentra fuera de su alcance o no tienen las condiciones físicas o mentales para trabajar.

Una vez que se identificó la clasificación y las características de cada uno de los grupos que componen la fuerza laboral en México, se puede hacer una revisión sobre cómo se encuentra dividida para el periodo de estudio. En la figura 1, se puede observar con datos del primer trimestre del 2021, que, de la población total, el 78% es mayor de 15 años. Este grupo a su vez se divide en PEA con el 59% y PNEA con 41%, lo que indica que poco más del 50% de los individuos en este rango de edad se encuentran trabajando o en búsqueda de trabajo.

Figura 2: Clasificación de la población mayor de 15 años en México según su participación en el mercado laboral



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI para el segundo trimestre del 2021.

Ahora bien, dado que el propósito de la investigación es identificar las diferencias entre los trabajadores pobres formales e informales, a continuación, se presenta cómo es que se divide la población ocupada en México, además de las diferencias

entre el sector formal, informal y el empleo informal con el fin de identificar quienes conforman el grupo de estudio que se está considerando en el trabajo.

La ocupación en el sector informal se define como todo trabajo que se desempeña en una unidad económica no constituida en sociedad que opera a partir de los recursos de los hogares, y que no lleva un registro contable de su actividad, independientemente de las condiciones de trabajo que se tengan (OIT, 2014; INEGI, 2014).

En la parte opuesta, el sector formal se compone de aquellas actividades económicas que se desarrollan en empresas constituidas en sociedad, corporaciones, instituciones públicas o privadas, negocios no constituidos en sociedad, pero que reportan ingresos ante la autoridad hacendaria y en la agricultura o crianza de animales orientadas al mercado (INEGI,2014).

El INEGI (2019) señala que más allá del sector informal, es necesario identificar al empleo informal, el cual es reconocido como en el que los individuos ocupados aun cuando prestan sus servicios laborales a unidades económicas formales, la modalidad bajo la cual laboran complica el ejercicio de sus derechos por la falta de acceso prestaciones laborales o a las instituciones de salud o incluso hacen que la relación laboral no sea reconocida por la ausencia de un contrato escrito.

De manera similar, la OIT (2014) lo define como todo trabajo remunerado que no está registrado, regulado o protegido por marcos legales o normativos. Por tanto, los trabajadores informales no cuentan con contratos de empleo seguros, prestaciones laborales, protección social o representación de ningún tipo.

Como se puede observar, el empleo informal se compone de dos dimensiones que se han integrado y se han hecho complementarias. La primera de ellas se refiere a la naturaleza de la unidad económica (negocios no registrados) y aplica a las modalidades de trabajo independiente, ya sea siendo empleadores o trabajadores por cuenta propia. La segunda dimensión parte del enfoque laboral, el cual aplica a modalidades de trabajo dependiente, tales como el trabajo asalariado pero que como ya se mencionó no cuenta con el amparo del marco legal o institucional (OIT,2014).

Ahora que se ha expuesto la diferencia entre el sector y empleo informal, se puede retomar la información en la Figura 1 para señalar que, de los casi 58 millones de personas que conforman la PEA, 55 millones corresponde a población ocupada y de este número, 31 millones de personas, es decir, un 56% tienen un empleo informal. Estas cifras resultan relevantes para visualizar el panorama de cómo se encuentra dividido el mercado de trabajo mexicano y entender la magnitud del problema del empleo informal en México.

Ochoa (2018) afirma que esta segmentación dual del mercado laboral en el país se creó porque el sector formal o de trabajo protegido estaba enfocado a un grupo de trabajadores, principalmente urbanos e industriales, y al no haber suficiente demanda en este, el sector informal fue absorbiendo al resto de los trabajadores, lo que hizo que este fuera en aumento.

Y si a esto le sumamos, el bajo crecimiento de la actividad económica que la economía mexicana ha registrado en los últimos 20 años, con un promedio anual de 2.6%, este problema se ha ido acrecentado, dado a que el nivel de crecimiento resulta insuficiente para absorber la expansión de la oferta de trabajo (OIT,2014).

Y México al ser un país que no cuenta con un sistema público de prestaciones por desempleo, los trabajadores que se encuentran en esta situación enfrentan inmediatamente la presión de encontrar un nuevo empleo, dado a que no pueden permitirse una larga búsqueda del trabajo ideal y por lo general deben elegir la primera opción disponible independientemente de las condiciones de este o, aunque este sea un empleo informal (OCDE,2020).

Esta situación se da porque como mencionan Banerjee & Duflo (2011), en países de ingreso bajo y medio, como es el caso de México, las personas al carecer de protección social no tienen la opción de trabajar o no, dado que este es el medio por el que obtienen ingresos para cubrir sus necesidades básicas. Por esta razón, suelen emplearse en ocupaciones por cuenta propia de baja productividad, salarios bajos e inadecuadas condiciones de trabajo.

Además, la flexibilidad salarial del sector informal permite absorber a la mayoría de las personas que no pueden encontrar empleo en el mercado de trabajo formal; y que de otro modo estarían desempleados. Como resultado, la tasa de desempleo en México es baja, aunque las condiciones de estos trabajos no siempre sean las adecuadas, ya que la informalidad perjudica a los trabajadores y los vuelve vulnerables al ofrecer salarios más bajos, menos oportunidades de desarrollo profesional y al excluirlos de cobertura de los sistemas de protección social (OCDE,2020).

Por tanto, se puede identificar que el mercado laboral de México está marcado por desafíos estructurales, incluidos los altos niveles de informalidad empleo, mala calidad del trabajo y sistemas de protección social insuficientemente desarrollados (OCDE,2020). Estos elementos que pertenecen a la situación laboral y el tipo de ocupación son los factores a nivel macroeconómico a través de los que se puede establecer la conexión entre pobreza y el mercado de trabajo en general en América Latina y lo cual como se observa no se vincula con los niveles de desempleo (Sánchez, 2015).

Para México en este sentido, Ochoa (2018) menciona que, si bien en el país se ha mantenido una tasa histórica de desocupación baja, la precariedad laboral se ha convertido en una tendencia que ha impactado también a los empleos formales, a pesar de que este es un componente que suele caracterizar a los trabajos informales.

En relación con eso, la OIT (2018) argumenta que, por las diferencias entre el empleo formal e informal, en general se podría suponer que los trabajadores informales son pobres y los formales no lo son. Sin embargo, los datos demuestran que, aunque existe una alta correlación entre pobreza y el empleo informal (por las condiciones en las que se suele desarrollar este), algunos individuos con trabajo informal no son pobres, mientras que otros con empleo formal sí lo son.

México no es la excepción de esta situación, ya que Gaxiola (2008) en su investigación sobre los trabajadores informales en el país realiza una clasificación de 3 grupos sobre los tipos de empleos en el mundo de la informalidad. El primer

grupo se compone de los informales no pobres, los cuales cuentan con niveles altos de educación y se encuentran laborando en el sector financiero, público y de servicios sociales. El segundo grupo está formado por una mezcla entre trabajadores informales pobres y no pobres, quienes se dedican a actividades como el comercio, servicios personales y trabajos manuales. Y en un tercer grupo se encuentra dominado por los informales pobres, y donde los trabajos que predominan pertenecen a la construcción, la industria manufacturera y las actividades agropecuarias.

Y si bien la precariedad laboral² se puede asociar de manera general con los empleos informales dada la naturaleza en la que se desarrollan, las condiciones laborales precarias han sido un elemento que cada vez se encuentra más en los empleos formales en el mercado de trabajo mexicano debido en gran medida a la flexibilidad laboral³ como lo señalan diversos autores (Gallardo, Ángeles & Neme, 2011; Martínez, Marroquín & Ríos, 2019; Ochoa, 2018) y a la cual se le puede atribuir como la conexión entre pobreza y los empleos formales.

Gaxiola (2008) concluyó que durante el periodo de estudio de su investigación que comprende de 1996 a 2006, la creación de políticas económicas que impactaron al mercado de trabajo hizo cambios notables en el país como una mayor flexibilización y precarización.

Gallardo, Ángeles & Neme (2011) argumentan que la flexibilización laboral en la economía mexicana es creciente, y es un fenómeno que se convirtió en un proceso estructural que se presenta de manera recurrente en el mercado formal de trabajo. Con los resultados de su análisis econométrico se comprueba que la flexibilidad laboral, medida a través de la disminución de las prestaciones sociales, es una variable significativa para reducir el costo laboral unitario, con lo cual se aumenta la

² La precariedad laboral es un concepto que fue utilizado por primera vez por la OIT en 1974 y se define por la inestabilidad en el puesto de trabajo, ya sea por la inexistencia de contrato, o por contratos por tiempo determinado (Barattini, 2009). En la actualidad a nivel internacional, su definición es ambigua y multifacética debido a que se manifiesta de distintas maneras según el país, la región, la estructura económica y social del sistema político y los mercados laborales. Se caracteriza principalmente por la incertidumbre que acarrea en cuanto a la duración del empleo, la presencia de varios posibles empleadores, una relación de trabajo encubierta o ambigua, la imposibilidad de gozar de la protección social y los beneficios que por lo general se asocian con el empleo, un salario bajo y obstáculos considerables tanto legales como prácticos para afiliarse a un sindicato y negociar colectivamente (OIT, 2012).

productividad y se reducen las remuneraciones para favorecer la acumulación de capital. Con esta afirmación se verifica que, a mayor flexibilidad en el mercado laboral, mayores beneficios para las empresas, pero cada vez peores condiciones para los trabajadores.

Por su parte, Velasco (2017) plantea que la reforma a la Ley Federal del Trabajo del 2012 más allá de ser una nueva oportunidad para la incorporación al empleo asalariado de miles de personas, solo ha sido un resultado artificial que ha contribuido al empeoramiento de las condiciones del empleo al afectar tres principales aspectos: la flexibilización de los términos de contratación, la aprobación de una jornada laboral más amplia y el abaratamiento de los despidos con la concesión de márgenes más altos para la rescisión de las relaciones laborales. Asimismo, ha coadyuvado a la pobreza laboral masiva en el país, al generar empleos de ingresos bajos, alto riesgo, así como la existencia de una elevada tasa de rotación de trabajadores en torno a los escasos puestos de trabajo y una alta intermitencia entre formalidad e informalidad.

Martínez, Marroquín & Ríos (2019) en su análisis para el sector formal, afirman que la precarización laboral, las condiciones de seguridad social y nivel de ingresos de los trabajadores contribuyen de manera significativa con el nivel de pobreza y que la variable del acceso a la seguridad social es la que fomenta la disminución del fenómeno. Además, los autores señalan que las prácticas de flexibilidad laboral adoptadas por las empresas han sido, las que han llevado al deterioro de las condiciones laborales de los trabajadores y donde a pesar de que se puede observar un incremento salarial a lo largo del tiempo este no ha resultado relevante para crear cambios positivos en los niveles de pobreza.

Varela & Ocegueda (2020) a través de su análisis de la pobreza multidimensional desde la perspectiva del mercado laboral, durante el periodo 2010-2016 considerando las 32 entidades federativas de México, y tomando como variables a la población desocupada, el empleo informal y el nivel de precios, concluyen que a pesar de que las tres variables tienen un efecto directo y significativo sobre el fenómeno estudiado, la reducción de la informalidad aunque es una condición

necesaria para la disminución de la pobreza no es suficiente en sí misma para generar un efecto en su contracción. Los autores concluyen que la incapacidad de la economía para generar empleos formales detona la pobreza y produce un crecimiento de la informalidad acompañado de salarios bajos y desprotección social.

Hasta aquí queda expuesto que el panorama de la situación del mercado laboral mexicano se caracteriza por dos fenómenos igual de importantes, por un lado, la fragmentación del mercado laboral en dos tipos de empleo: el formal e informal y por el otro lado la división entre trabajadores pobres y no pobres.

Y aunque sería bastante fácil y lógico atribuirle a la informalidad la magnitud de la pobreza laboral en el país, la evidencia muestra que, aunque sí es un factor que puede aumentar el riesgo de pertenecer a este grupo no es un factor determinante, así como un empleo formal ya no es una protección para no estar en esta situación, dado a que el aumento de la precariedad y flexibilidad laboral ha creado nuevos riesgos de pobreza para la población ocupada mexicana.

Conclusiones del capítulo

Con base en estos elementos, se presentó la evidencia que existe para el caso de México dividida en dos partes. Por un lado, las características individuales y familiares de los trabajadores pobres en el país y por el otro se abordó desde el contexto institucional, incluyendo una explicación sobre la estructura del mercado de trabajo mexicano con el objetivo de visualizar el panorama y entender la magnitud la segmentación en este.

En general, a través de la literatura existente sobre el tema para el caso de México, se encuentra que tanto factores individuales (género, edad, sexo, nivel educativo, sector de la ocupación) como familiares (dependientes), son características representativas de las personas que se encuentran en situación de pobreza laboral en el país.

Respecto a la estructura del mercado de trabajo mexicano y el contexto institucional se pueden mencionar dos elementos importantes, el primero de ellos es que existe una segmentación muy marcada entre los tipos de empleo en el país, siendo los del tipo informales los que tienen mayor peso. En segundo lugar, se muestra que a pesar de que los empleos informales y la pobreza están correlacionados por las condiciones en las que se desarrollan este tipo de trabajos, existe evidencia que muestra que en México ha habido una flexibilización y precarización de los empleos que han llevado al deterioro de las condiciones laborales de los trabajadores formales.

Capítulo 3: “Metodología”

Este capítulo dividido en tres partes tiene como objetivo describir la metodología empleada para la comprobación de la hipótesis de esta investigación. En el primer apartado, se exponen diferentes formas en las que se ha abordado la medición de la pobreza laboral en la literatura con el fin de identificar el enfoque que se usara. Para conocer la información con la que se obtendrán los resultados a analizar, en una segunda sección, se encuentra la descripción de la base de datos. En la tercera parte, se muestra la especificación del modelo econométrico, así como la descripción de las variables que se incluyen en este. Finalmente se presentan las conclusiones del capítulo.

3.1 ¿Cómo se mide la pobreza laboral?

En el primer capítulo del trabajo se indicó que bajo la teoría de Townsend (1979) la pobreza laboral se puede entender como aquella situación en la que los individuos no obtienen del sistema laboral los recursos necesarios para tener las condiciones de vida aprobadas por la sociedad a la que pertenecen.

Asimismo, se mencionó que es un concepto que se compone de dos dimensiones. Por un lado, la del individuo para definir su estatus en el mercado de trabajo y, por otra parte, la del hogar para determinar si se encuentran en situación de pobreza. Lohmann & Marx (2018) señalan que la combinación de estos dos niveles de análisis complica la medición e interpretación, ya que la situación laboral de otros integrantes de la familia y el número de dependientes, en el caso que los haya, resultan elementos cruciales en la determinación del fenómeno.

Por este motivo y dado que en la literatura no exista una definición universalmente aceptada ni consenso en la forma como debe medirse, a continuación, se proporciona una descripción general de los conceptos y enfoques de medición de la pobreza laboral a partir de la forma en que lo han realizado diversos autores alrededor del mundo.

A pesar de que las definiciones entre autores puedan parecer similares, estas se basan en diferentes enfoques de lo que se entiende por trabajar y ser pobre. Por este motivo, en el cuadro 2 se presenta la comparación de la medición de la pobreza laboral en la literatura a partir de las dos dimensiones que componen el concepto: trabajo y pobreza. Cada una de estas categorías a su vez se encuentra dividida en diversos elementos que muestran las características principales sobre las que se apoya la medición del fenómeno.

Con la información presentada en el cuadro 2, en general se puede observar que los trabajadores pobres son personas que trabajan durante un tiempo de referencia determinados, y cuyo ingreso familiar ponderado per cápita está por debajo de cierto umbral. Entre las diferencias más importantes a resaltar se encuentra que la edad de la población objetivo varía entre países, tanto en la edad mínima en la que una persona puede ser considerada trabajador, siendo Colombia donde se establece a partir de los 12 años, así como en la fijación de una edad máxima a considerar como lo es en países como Canadá, Nueva Zelanda y Suiza.

En el caso del estatus de la actividad, se observa que el BLS es el único que considera a las personas en búsqueda de trabajo a diferencia de todos los demás autores que señalan que la persona tiene o tuvo que estar trabajando. Para el periodo de referencia, duración mínima y tiempo de trabajo, las diferencias resultan evidentes entre países e incluso donde para muchos países ni siquiera hay un criterio especificado.

Respecto a los elementos que componen la dimensión de pobreza, se puede ver claramente que tanto el ingreso como el umbral considerado presenta diferencias significativas en las distintas naciones, ya que mientras en Estados Unidos se considera antes de impuestos en Canadá ocurre lo contrario, es decir, se considera el ingreso después de impuestos. O como el caso de la Unión Europea donde se incluyen las transferencias sociales y en cambio en México, lo único que toma en cuenta es el ingreso laboral.

En el caso de los umbrales considerados, se pueden dividir en diferentes grupos. El primer caso es de la OIT, que lo fija en 1.90 dólares estadounidenses al día. El

segundo grupo es el que considera un porcentaje del ingreso familiar equivalente el cual se compone de la UE, Reino Unido, Nueva Zelanda y Suiza. Y para el caso de México, Canadá y Colombia se observa que se mide a través del valor de la canasta de necesidades básicas. Y el único caso en el que se calcula a partir del tamaño de la familia es el umbral oficial establecido por el BLS de Estados Unidos.

Por último, es importante señalar la forma en cómo se entiende el concepto de pobreza. En los países ricos la pobreza suele comprenderse de una manera relativa, es decir, se refieren a los recursos necesarios para alcanzar un nivel de vida aceptable como requisito previo para la inclusión social en una sociedad dada y enfatiza la variabilidad de estas necesidades según el contexto social y económico (Lohmann,2018) y lo cual se relaciona con lo propuesto por Townsend (1979).

Por el contrario, el concepto de pobreza absoluta, que en general es el que se aplica con más frecuencia en los países pobres, se entiende como un nivel de recursos demasiado bajo para subsistir y se basa en la noción de necesidades básicas invariables. En este caso, los indicadores que se utilizan para la medición del fenómeno están basados en los ingresos, a diferencia de los utilizados en la pobreza relativa, que se complementan con medidas multidimensionales de niveles de vida, privaciones o exclusión social. (Lohmann,2018).

Una vez que se mostraron las diversas maneras en que se aborda la medición del fenómeno en la literatura a nivel internacional, es momento de establecer el concepto de pobreza laboral que se utilizara en la investigación. Dada la disponibilidad de datos y el objetivo del trabajo, la definición que se utilizara es la brindada por el CONEVAL, y el cual indica que corresponde a la población con un ingreso laboral inferior al costo de la canasta alimentaria.

Las canasta alimentarias y no alimentarias fueron establecidas por el CONEVAL en el 2009 y se refieren a los umbrales mínimos de gasto promedio que se emplean para comparar con los ingresos de los hogares de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH). Es necesario aclarar que el valor de estas canastas es sólo para especificar una línea de ingresos bajos y posteriormente determinar porcentajes de pobreza, y, por tanto, están basadas en información

obtenida de las canastas observadas y no de las canastas normativas, las cuales a diferencia de las primeras mencionadas, si están elaboradas a partir de las recomendaciones para que la población tenga una vida adecuada.

Asimismo, es importante señalar, que el utilizar la canasta alimentaria como medida para definir la pobreza laboral, tiene sus limitaciones, dado a que se compone de bienes ligados precisamente a la pobreza, la información utilizada es de encuestas basadas en la información que proporcionan directamente los hogares, los cuales tienden a subestimar tanto los ingresos como los gastos; y, por último, son promedios poblacionales no gastos representativos de cada tipo de consumo. Lo anterior se puede traducir en que la canasta es únicamente la representación de un mínimo absoluto cuya función es identificar a la población menos favorecida de la sociedad.

Por tanto, como ya se apuntó, el fenómeno de estudio en la investigación se medirá a través del ingreso de los trabajadores por medio de la línea de pobreza extrema por ingresos, que equivale al valor total de los productos ligados a la canasta alimentaria por persona al mes, el cual es establecido por el CONEVAL. En este caso, se considerará el ingreso familiar para obtener un ingreso per cápita, el cual se comparará con el umbral del CONEVAL para identificar si el trabajador pertenece a un hogar pobre o no. En el tercer apartado del capítulo se desarrolla la operacionalización del concepto y se brindan detalles del procedimiento para determinar lo anterior.

Cuadro 2: Medición de la pobreza laboral desde la literatura

Autor / Año		OIT	BLS	Eurostat	Coneval
País/ Región		Internacional	Estados Unidos	Unión Europea	México
Trabajo / trabajador	Población objetivo	15 años o más	16 años o más	18 años o más	15 años o más
	Estatus de actividad	Trabajando	Trabajando o en búsqueda de trabajo	Trabajando	Trabajando
	Periodo de referencia	Semana antes de la entrevista	Año	Año	Ocupados al momento de realización de la entrevista
	Duración Mínima	1 hora	Al menos 27 semanas	Al menos 7 meses	n.a.
	Tiempo de trabajo	n.a	Medio tiempo (1-34 horas) Tiempo completo (+35 hora)	Medio tiempo / Tiempo completo	n.a.
Pobreza	Indicador	Ingreso per capita	Ingresos monetarios antes de impuestos y no incluye ganancias de capital ni beneficios no monetarios.	Renta disponible equivalente (después de transferencias sociales)	Ingreso laboral
	Umbral	1.90 dólares estadounidenses por día	Federal oficial por tamaño de familia	60 % de la mediana del ingreso familiar equivalente	Canasta alimentaria
	Concepto	Absoluta	Relativa	Relativa	Relativa
	Fuente de información	HIES o LSS	CPS	EU-SILC	ENOE

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 2: Medición de la pobreza laboral desde la literatura (continuación)

Autor / Año		Fleury & Fortin (2006)	Sánchez (2015)	Hick & Lanau (2017)	Plum, Pacheco & Hick (2019)
País/ Región		Canadá	Colombia	Reino Unido	Nueva Zelanda
Trabajo / trabajador	Población objetivo	18 a 64 años que no son estudiantes de tiempo completo	12 años o más	15 años o más	18 a 65
	Estatus de actividad	Trabajando	Trabajando	Trabajando	Trabajando
	Periodo de referencia	Año	Ocupados al momento de realización de la entrevista	Semana antes de la entrevista	Año
	Duración Mínima	Al menos 910 horas	n.a.	1 hora	Más de 7 meses
	Tiempo de trabajo	n.a.	n.a.	n.a.	n.a
Pobreza	Indicador	Ingreso disponible después de impuestos	Ingreso familiar per cápita	After Housing Cost (AHC) measure of income	Ingreso neto equivalente mensual (antes de los costos de vivienda)
	Umbral	Market Basket Measure / LICO-IAT	Necesidades alimentarias y no alimentarias considerando diferencias regionales y de zona urbana o rural.	60 % de la mediana del ingreso familiar equivalente	60 % de la mediana de los ingresos netos equivalentes (antes costos de vivienda, pero incluyendo crédito fiscal WfF y AS)
	Concepto	Relativa	Relativa		Relativa
	Fuente de información	Survey of Labour and Income Dynamic (SLID)	Encuesta Continua de Hogares y Gran Encuesta Integrada de Hogares	Households Below Average Income	Census, Inland Revenue Employer Monthly Schedule (IR EMS)

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 2: Medición de la pobreza laboral desde la literatura (continuación)

Autor / Año		Poy (2020)		Jansson & Brostrom (2020)	
País/ Región		Argentina		España	
Trabajo / trabajador	Población objetivo	16 años y más		18 a 65 años	
	Estatus de actividad	Trabajando		1) Recibio cualquier salario (100 euros) 2) y 3) Trabajando	
	Período de referencia	Ocupados al momento de realización de la entrevista		Año	
	Duración Mínima	n.a		1) n.a 2) 50% del ingreso medio del trabajo (antes de impuestos) o 27 semanas 3) 60% del ingreso medio del trabajo (antes de impuestos) o 7 meses	
	Tiempo de trabajo	Minimo 1 hora por semana		No especifica horas de trabajo o salario por hora	
Pobreza	Indicador	Ingreso familiar per capita		Ingreso per cápita familiar diario	
	Umbral	60 % de la mediana del ingreso familiar equivalente		10 PPA USD	
	Concepto	Relativo		Absoluta	
	Fuente de información	Encuesta Permanente de Hogares (EPH)		Encuesta de Condiciones de Vida (ECV)	
				Statistics Sweden (SCB)	

Fuente: Elaboración propia.

3.2 Fuente de información

Al ser el objeto de la investigación el análisis de las diferencias entre los factores que determinan la pobreza laboral entre los trabajadores pobres formales e informales en México, la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) es la fuente de datos elegida para el estudio por ser la principal fuente de información estadística, sociodemográfica y económica sobre las características de ocupación y empleo de la población en el país.

La ENOE proporciona cifras mensuales y trimestrales a nivel nacional sobre la fuerza de trabajo, ocupación, desocupación, subocupación e informalidad laboral. La información proviene de una muestra de 132,280 viviendas donde se consideran cuatro tamaños de localidad de cada una de las 32 entidades federativas, lo que representa un total de 39 ciudades.

El esquema de muestreo utilizado por la encuesta es probabilístico, bietápico, estratificado y por conglomerados. Probabilístico porque las unidades de selección, es decir las viviendas, tienen una probabilidad conocida y distinta de cero de ser seleccionadas. Bietápico porque primero se seleccionan las Unidades Primarias de Muestreo y en una segunda etapa las viviendas particulares. Estratificado porque las Unidades Primarias de Muestreo con características similares se agrupan para formar estratos, y por conglomerados porque las viviendas conforman grupos.

Para la recolección de información se emplea el Cuestionario Sociodemográfico (CS) y el Cuestionario de Ocupación y Empleo (COE), del cual se tiene una versión básica y una ampliada. En el primero se captan los datos sociodemográficos de los residentes de las viviendas seleccionadas; y mediante el segundo, se recopila información de la población en edad de trabajar, es decir, de las personas de 15 y más años respecto a su condición de actividad económica, ocupación, disponibilidad para trabajar, tipo de actividades no económicas de la PNEA y experiencia laboral de los desocupados y PNEA.

La información obtenida de la encuesta se clasifica en cuatro bases de datos: datos de las viviendas, datos de los hogares, características sociodemográficas de los residentes y datos de ocupación y empleo de las personas de 15 años y más.

Para la investigación se utilizarán las bases de datos con la información sociodemográfica y la que se obtiene del COE del segundo trimestre del año 2021, dado a que el trabajo se limita a estudiar los factores a nivel individual y nivel hogar (abordados en el primer capítulo) que influyen en el desarrollo de la pobreza entre los individuos ocupados en el país.

Se eligió utilizar únicamente las cifras del segundo trimestre de 2021 con el fin de contar con las estadísticas más recientes al momento de realizar la investigación. Si bien el fenómeno no es nuevo, el objetivo de esta investigación no es la de proporcionar una visión de largo aliento sino de capturar el fenómeno en un momento y con datos recientes.

3.3 Especificación del modelo econométrico

En un modelo de regresión de respuesta binaria, el interés está principalmente en la probabilidad de respuesta: $P(y=1|x) = P(y=1 | x_1, x_2, \dots, x_k)$ donde x denota el conjunto de variables explicativas (Wooldridge, 2016).

Los modelos para resultados binarios se centran en los determinantes de la probabilidad p de la ocurrencia de un resultado en lugar de un resultado alternativo que ocurre con una probabilidad de $1-p$. Entonces, la variable dependiente y_i , toma solo dos valores: $Y = 1$ con probabilidad p y $Y = 0$ con probabilidad $1-p$ (Cameron & Trivedi, 2009).

Debido a que la investigación tiene como objetivo identificar el efecto que tienen diversos factores en propiciar la condición de pobreza laboral, respecto a los trabajadores formales e informales, a continuación, se presenta la propuesta del modelo de regresión de respuesta binaria con el que se realizó el cálculo econométrico.

Propuesta de modelo

$$TP = B_0 + B_1 \text{ sexo} + B_2 \text{ edad} + B_3 \text{ escolaridad} + B_4 \text{ unido} + B_5 \text{ dependientes} + B_6 \text{ sector económico} \\ + B_7 \text{ tamaño unidad económica} + B_8 \text{ tipo de empleo} + B_9 \text{ entidad federativa} + E$$

Donde la variable dependiente es trabajador pobre y se da a partir de la creación de una nueva variable con los dos criterios establecidos, es decir, pobreza y trabajador. Y las variables independientes incluyen un conjunto dividido en dos grupos tanto de oferta como de demanda laboral. La definición de cada una de estas se presenta en el siguiente apartado.

La selección de las variables independientes se realizó con sustento en la revisión de la literatura presentada en el primer capítulo del documento, y en el cual se argumenta la relevancia e influencia que cada una de estas puede llegar a tener en el desarrollo del fenómeno. Y como ya se señaló, el estudio se limita a abordar las variables microeconómicas presentadas por Cheung & Chou (2015).

Definición de la variable dependiente

La variable por explicar se conforma por aquellas personas ocupadas de 15 años o más que viven en un hogar que es clasificado como pobre dado que el ingreso per cápita de los integrantes es menor a la línea de pobreza extrema establecida por el CONEVAL. La variable binaria que se estableció es “Trabajador pobre” y está definida como:

Trabajador pobre “TP”	Persona ocupada que no se encuentra en un hogar pobre = 0
	Persona ocupada que se encuentra en un hogar pobre = 1

Para la creación de la variable “*trabajador pobre*” se tomó como base la metodología del Índice de Tendencia de Pobreza Laboral (ITPL) del CONEVAL y se calculó el ingreso total por hogar, el cual se compone de la suma de los ingresos de cada una de las personas ocupadas dentro de éste. Al dividir este entre el número de integrantes del hogar, se obtuvo el ingreso per cápita, el cual es el criterio bajo el

cual se determinó la codificación de la variable dependiente, es decir, si es pobre o no.

Respecto a la línea de pobreza para determinar si el ingreso de cada uno de los trabajadores lo clasifica dentro de pobreza o no, se utilizó el promedio entre los meses que comprenden el trimestre en cuestión de las líneas de pobreza extrema por ingresos del CONEVAL, la cual incluye el valor de la canasta alimentaria y se realizó de esta manera porque esta cifra es actualizada cada mes.

Además, es importante señalar que dado a que tanto el sector urbano como rural tienen características específicas, y que el CONEVAL publica una línea de pobreza para cada uno de estos sectores, dentro de la creación de la variable también se consideró el valor correspondiente respecto a si los trabajadores se encuentran en el ámbito rural o urbano.

Definición de variables explicativas

Para analizar los factores que determinan la pobreza laboral se consideraron 8 variables presentadas en el cuadro 3 y las cuales se encuentran divididas en dos grupos. En el primero de estos se incluyen las relacionadas con las características sociodemográficas, las cuales podemos llamar como aquellas referentes a la oferta laboral. En el segundo grupo se encuentran las relacionadas con la demanda de trabajo, es decir, las características de las empresas. Y para seguir con la clasificación de Cheung & Chou (2015), se puede identificar que en el primer grupo están incluidas las variables a nivel individual y a nivel hogar y en el segundo se encuentran las vinculadas al empleo.

Es importante resaltar que este último grupo se encuentra la variable tipo de empleo, la cual define si es formal o informal, y dado a que esta investigación está dirigida al estudio de la pobreza laboral entre los trabajadores formales e informales en México, resulta relevante prestar especial atención a esta variable en el análisis de los resultados del capítulo siguiente.

También es necesario señalar que en el modelo econométrico se incluye una novena variable independiente que es la de entidad federativa, y la cual se

incorporó con la finalidad de ajustar la estimación, dado a que México es un país heterogéneo marcado por un alto grado de desigualdad entre estados en el país.

Cuadro 3: Descripción de variables independientes

Variable	Codificación	Descripción
Sexo	Mujer = 0 Hombre = 1	Se recodifico la variable <i>sex</i> reportada en la base de datos SDEMT de la encuesta, para obtener la variable <i>sexo</i> .
Edad	15 a 24 años = 1 25 a 44 años =2 45 a 64 años =3 65 años y más =4	En función de la variable <i>eda5c</i> reportada en la base de datos SDEMT de la encuesta, se recodifico para obtener la variable <i>edad</i> .
Unido	No unido=0 Unido=1	Con la variable <i>e_con</i> reportada en la base de datos SDEMT de la encuesta, se reagruparon los seis grupos disponibles en dos de acuerdo con la condición de su estado civil.
Escolaridad	Básica o inferior=1 Secundaria=2 Media superior=3 Superior=4 Posgrado=5	A partir de la variable <i>cs_13_1</i> reportada en la base de datos SDEMT de la encuesta, se clasificaron los diez grupos disponibles en cuatro con base al nivel educativo.
Dependientes	Ninguno=0 1 o más=1	Se obtuvo el número total de integrantes y ocupados por hogar, se realizó una resta entre estos para determinar el total de desocupados y así producir la razón entre desocupados y ocupados.
Sector económico	Construcción = 1 Industria manufacturera=2 Comercio=3 Servicios=4 Otros=5 Agropecuario=6	Se recodifico la variable <i>rama</i> reportada en la base de datos SDEMT de la encuesta, para obtener la variable <i>sector económico</i> .
Tamaño de la unidad económica	Micronegocios=1 Pequeños establecimientos=2 Medianos establecimientos=3 Grandes establecimientos=4 Gobierno=5 Otros=6	Con la variable <i>ambito2</i> reportada en la base de datos SDEMT de la encuesta, se recodifico para obtener la variable de <i>tamaño de la unidad económica</i> .

Tipo de
empleo

Informal=1
Formal=2

Se utilizó la variable *emp_ppal* de la base de
datos SDEMT de la encuesta.

Conclusiones

En este capítulo se realizó una revisión sobre la forma en que diferentes autores a nivel internacional han abordado la medición de la pobreza laboral a través de las dos dimensiones que componen el concepto: pobreza y trabajo.

A pesar de las diferencias entre los elementos que muestran las características principales sobre las que se realiza la medición del fenómeno, en general se puede observar que los trabajadores pobres son personas que trabajan durante un tiempo de referencia determinados, y cuyo ingreso familiar ponderado per cápita está por debajo de cierto umbral.

La manera de obtener la población objetivo implica determinar quiénes son los trabajadores pobres. Para lograr esta clasificación, en este capítulo se expuso la manera en cómo se realizó el proceso de cálculo, para obtener la división entre trabajadores pobres y no pobres, se utilizó un apartado de la propuesta metodológica del Índice de Tendencia de Pobreza Laboral (ITPL) del CONEVAL y este se adaptó para obtener el ingreso per cápita, el cual es el criterio bajo el cual se determinó la clasificación de los trabajadores.

Finalmente, en este capítulo se expone brevemente el proceso por el cual se realizará el modelo de regresión logística. Asimismo, se presentan las variables independientes, divididas por oferta y demanda de trabajo, que darán una explicación a la condición de ser trabajador (formal e informal) en situación de pobreza laboral, a partir del uso de los datos del segundo trimestre del 2021 de la ENOE.

Capítulo 4: “Análisis de los resultados”

En este capítulo se presentan los resultados del análisis estadístico y econométrico. En un primer apartado se presenta el análisis de las características descriptivas de la población objetivo, a partir de las variables explicativas especificadas en la sección anterior, las cuales están segmentadas en oferta y demanda de trabajo. En el segundo apartado se encuentran los resultados obtenidos del modelo de regresión logística especificado en la sección de la metodología y cuyo objetivo es determinar los factores que explican por qué los trabajadores caen en situación de pobreza laboral. Como se planteó en el objetivo, este análisis se realiza a partir de la división de este grupo a partir del tipo de trabajo en el que laboran, es decir, si es formal e informal. En una última sección se presentan las conclusiones del capítulo.

4.1 Características de los trabajadores pobres en México

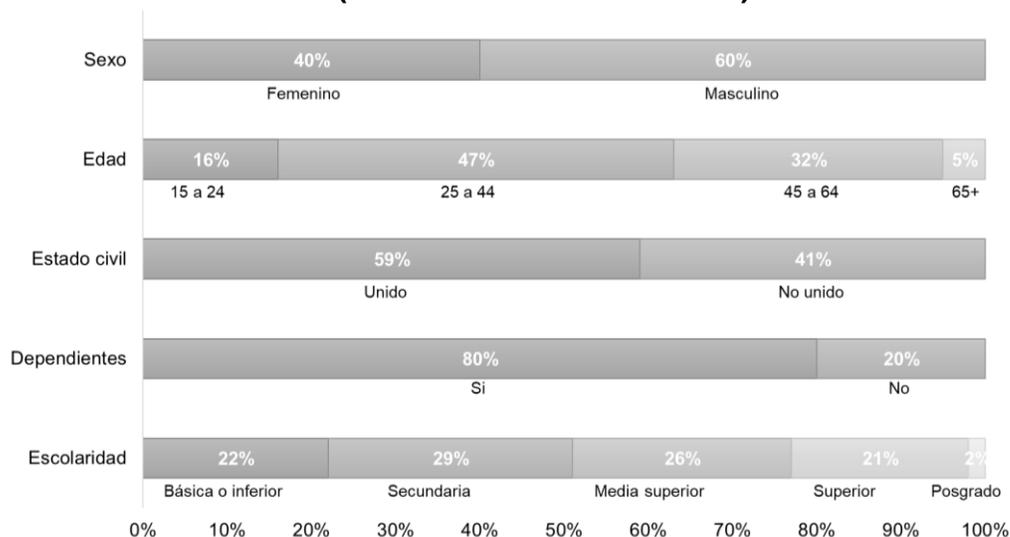
En primer lugar, con el fin de conocer cómo se encuentran distribuida la población ocupada respecto a las variables de oferta y demanda de trabajo utilizadas en el análisis antes de la segmentación entre trabajadores formales e informales, así como pobres y no pobres laboralmente, se presenta una descripción general sobre las características de los trabajadores en el país.

De manera general con la información presentada en la figura 4, se puede afirmar que la mayoría de la población ocupada en México se caracteriza por ser hombre entre 24 y 44 años con pareja, al menos un dependiente y nivel de escolaridad secundaria.

En cuanto a las variables de demanda laboral se observa en la figura 5 que el sector servicios y los micronegocios son las categorías con mayor representatividad en cuanto al giro y el tamaño de la unidad económica en la que labora la población ocupada, además se observa que la mayoría de los trabajadores tiene una ocupación de baja calificación, ya sea manual o no manual. Esto se relaciona con una de las variables de más importancia en el análisis y que se refiere al tipo de

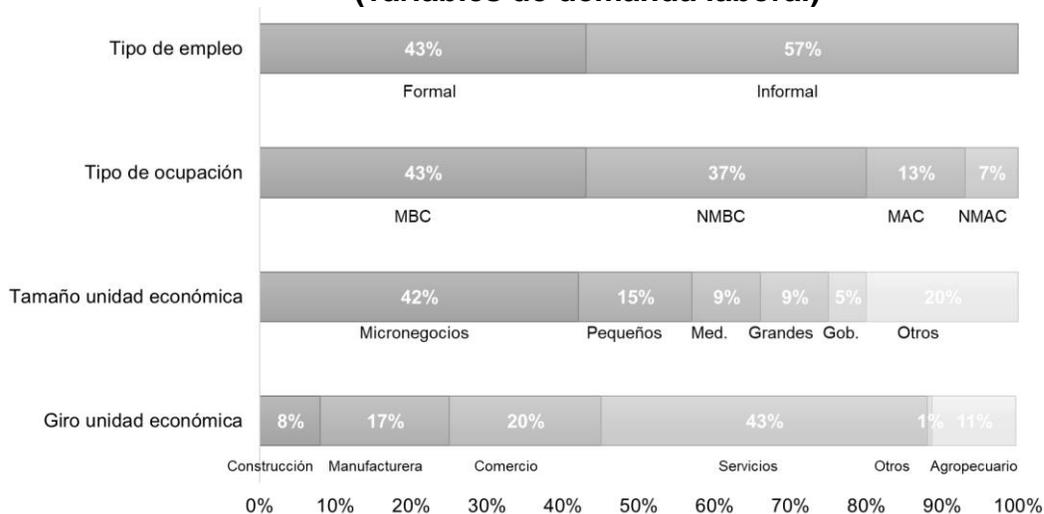
empleo en el que se ocupan los individuos en México, el cual de acuerdo con los datos corresponde a un 57% de empleo informal.

Figura 4: Características de la población ocupada en México 2021 (variables de oferta laboral)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) para el segundo trimestre de 2021.

Figura 5: Características de la población ocupada en México 2021 (variables de demanda laboral)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) para el segundo trimestre de 2021.

Notas: MBC (Manual de baja calificación), NMBC (No manual de baja calificación), MAC (Manual de alta calificación) y NMAC (No manual de alta calificación).

Una vez identificadas las características principales de la población ocupada en México, se realizó la clasificación de la muestra en trabajadores pobres y no pobres de acuerdo con los criterios presentados en el capítulo de metodología y de esta manera, se obtuvo información acerca de los perfiles de cada uno de los grupos con el fin de identificar cuáles son las características de la población objetivo de la investigación.

En el cuadro 4 se presenta la información a partir de las variables relacionadas a las características de oferta y demanda laboral dividida en tres grupos, el primero de ellos incluye a los trabajadores en general, el segundo y tercer grupo se encuentran segmentados por trabajadores formales e informales respectivamente.

De manera general, en la parte superior de la tabla se puede observar que existe un mayor porcentaje de trabajadores informales en condición de pobreza laboral con un 34% que formales con un 13%, valor que está por debajo del 25% que se obtiene al no hacer diferenciación entre estos.

En la parte inferior de la tabla se encuentra la variable del tipo de empleo, la cual únicamente aplica al grupo 1 y en esta se puede observar que, al hacer la segmentación entre trabajadores pobres y no pobres, el 77% de los trabajadores en condición de pobreza laboral tienen un empleo informal mientras que el 50% de los trabajadores no pobres laboralmente cuentan con un empleo formal. Esto reafirma lo referido en la literatura sobre el peso que podría tener el empleo informal en el desarrollo del fenómeno de la pobreza laboral, como lo menciona la OIT (2018), organización que señala que los datos demuestran existe una alta correlación entre pobreza e informalidad.

Cuadro 4: Características de los trabajadores pobres y no pobres laboralmente en México 2021

Características	Grupo 1		Grupo 2		Grupo 3	
	Trabajadores en general		Trabajadores formales		Trabajadores informales	
	Pobres 25	No pobres 75	Pobres 13	No pobres 87	Pobres 34	No pobres 66
Sexo						
Femenino	38	40	34	40	39	40
Masculino	62	60	66	60	61	60
Edad						
15 a 24 años	16	17	10	12	18	21
25 a 44 años	47	46	57	52	44	40
45 a 64 años	31	33	30	33	31	33
65 años y más	7	4	3	3	8	6
Estado civil						
No unido	38	42	39	44	35	40
Unido	62	58	61	56	65	60
Escolaridad						
Básica o inferior	32	19	14	9	38	29
Secundaria	33	27	31	22	34	32
Media Superior	24	27	34	29	21	25
Superior	10	24	20	35	7	13
Posgrado	0	3	1	5	0	1
Dependientes en el hogar						
No	8	23	5	22	9	24
Si	92	77	95	78	91	76
Giro de la unidad económica						
Construcción	8	9	3	4	9	14
Industria manufacturera	15	17	27	23	12	11
Comercio	21	19	22	17	21	22
Servicios	34	46	41	51	32	41
Otros	0	1	1	1	0	0
Agropecuario	22	8	6	3	26	13
Tipo de ocupación						
Manual de baja calificación	57	38	30	21	66	55
No manual de baja calificación	28	40	45	51	23	29
Manual de alta calificación	12	13	18	14	10	12
No manual de alta calificación	3	9	7	15	1	3
Tamaño de la unidad económica						
Micronegocios	48	40	18	15	58	65
Pequeños establecimientos	9	17	21	25	5	9
Medianos	5	11	19	20	1	2
Grandes	4	11	17	20	0	1
Gobierno	2	5	7	9	1	2
Otros	32	16	19	10	35	22
Tipo de empleo						
Formal	23	50		n.a		n.a
Informal	77	50				

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), para el segundo trimestre del 2021.

Notas:

Los valores se expresan en porcentajes y se calcularon utilizando el factor de expansión trimestral de la base de datos.
n.a. No aplica

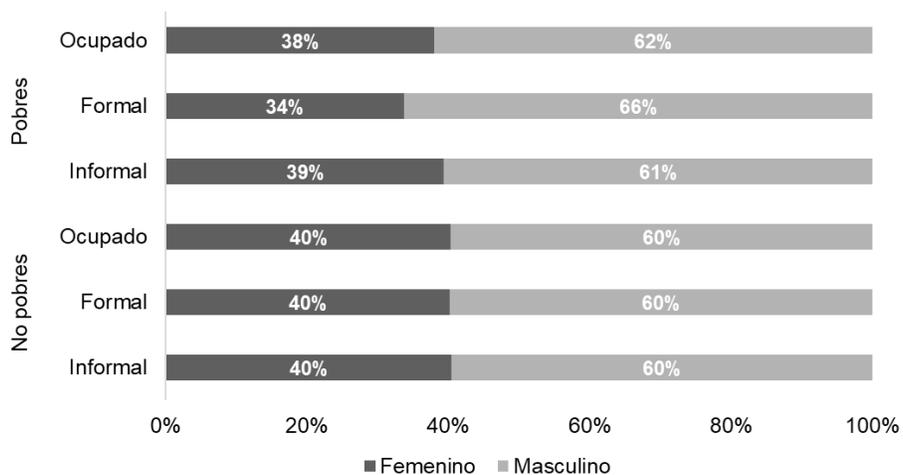
Variables de oferta laboral

Sexo

De acuerdo con los datos, se puede observar en la figura 6 que la pobreza laboral afecta a un porcentaje mayor de hombres que de mujeres en los tres grupos, sin embargo, en cada conjunto de datos de los trabajadores no pobres se muestra que la relación va en la misma dirección. Dado a que las mujeres componen sólo el 40% de la población ocupada en México como se muestra en la figura 4, se puede afirmar que lo anterior es prueba de que existe un menor número de mujeres en el mercado laboral y no precisamente de que se vean menos afectadas por el fenómeno. Si se comparan los porcentajes entre los trabajadores formales e informales que están en situación de pobreza laboral, se muestra que el porcentaje de mujeres es mayor en este último grupo con un 39%.

Lo anterior va en línea con los hallazgos encontrados por Ponthieux (2018) para la EU sobre el impacto que tiene la desigualdad de género en la participación en el mercado laboral, siendo las mujeres quienes tienen desventaja respecto a los hombres.

Figura 6: Clasificación de trabajadores pobres y no pobres por tipo de empleo y sexo



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE para el segundo trimestre de 2021.

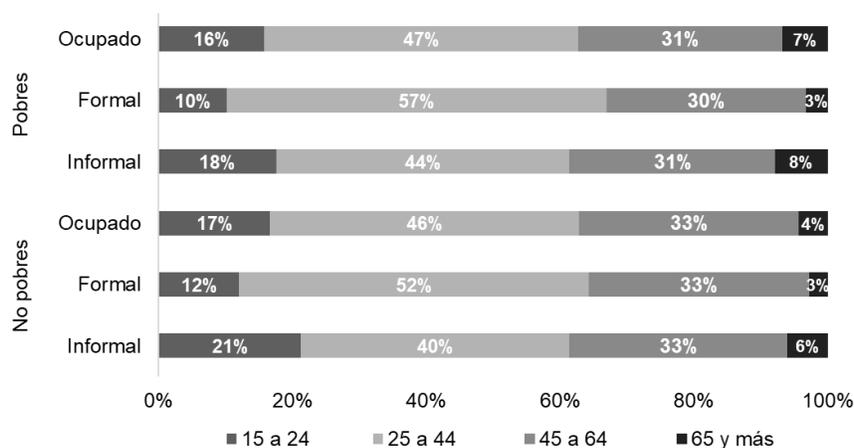
Edad

Respecto a la edad, es de destacar que el grupo de 25 a 44 años es en el que se encuentra el mayor número de personas en esta situación de pobreza seguidos por el grupo de 45 a 64 años. Esto es verdadero para los tres grupos de referencia.

No obstante, se puede concluir que los individuos en el rango de 25 a 44 años con trabajo formal son más afectados por la pobreza que aquellos individuos con trabajo informal, dado que el 57% de los trabajadores formales cae en este rango de edad mientras que, de los trabajadores informales, solo el 44% corresponde a esta categoría. Otra de las diferencias que se pueden observar entre el grupo de trabajadores formales e informales, es que, en el rango de edad de mayores de 65 años, existe una diferencia del 5% entre estos, siendo más afectados los del tercer grupo, es decir, los informales de edad avanzada.

Lo anterior se puede relacionar a lo mencionado por Peña-Casas & Latta (2004) quienes presentan evidencia que demuestra que los trabajadores al comienzo o al final de su vida laboral tienen mayor riesgo de marginación dentro del mercado de trabajo. Aplicado en el caso mexicano, concuerda con lo encontrado por Ochoa (2018), quien encuentra que la mayor tasa de trabajadores pobres en el país se encuentra entre el grupo de 12 a 14 años y las personas de 65 años y más.

Figura 7: Clasificación de trabajadores pobres y no pobres por tipo de empleo y grupos de edad



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE para el segundo trimestre de 2021.

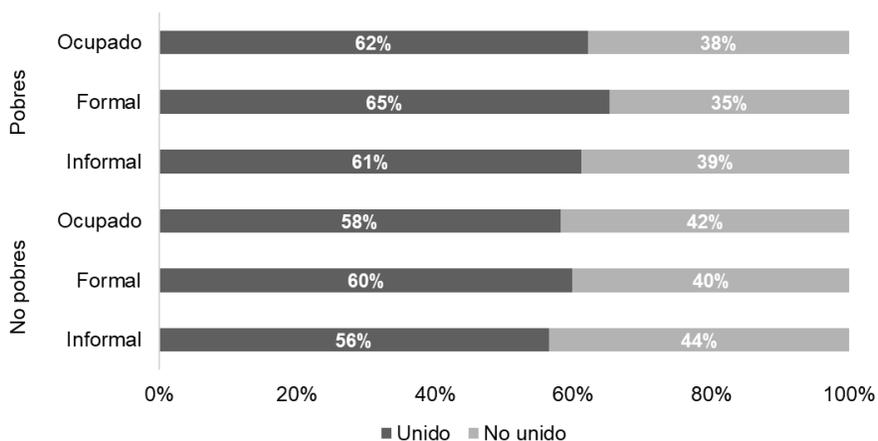
Estado civil

En el caso de los trabajadores pobres con empleo formal se observa que la mayoría tiene pareja con 65% y un 61% en los trabajadores informales. Si se toma en cuenta la información de los trabajadores en general sin hacer la segmentación, se observa la misma relación que con los trabajadores formales, es decir, el porcentaje mayor en condición de pobreza laboral se encuentra en las personas unidas.

Esto se relaciona con las conclusiones de Lima & Rojas (2014), quienes afirman que la composición del hogar es uno de los factores que más influye en el fenómeno y lo cual se vincula con la propuesta de Kalugina (2013) que refiere al estado civil, el número de hijos y número de personas que perciben ingresos para el hogar como los factores familiares que contribuyen en el desarrollo de la pobreza laboral.

En este caso, aunque se podría suponer que en los hogares de las personas unidas puede existir un doble ingreso, esto no siempre es así. Además, si se enlaza con el número de hijos y las tasas de dependencia que puedan existir en el hogar resulta evidente que la pobreza afectará en mayor medida a aquellos trabajadores que donde la estructura del hogar sea más compleja que si es de un solo individuo.

Figura 8: Clasificación de trabajadores pobres y no pobres por tipo de empleo y estado civil



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE para el segundo trimestre de 2021.

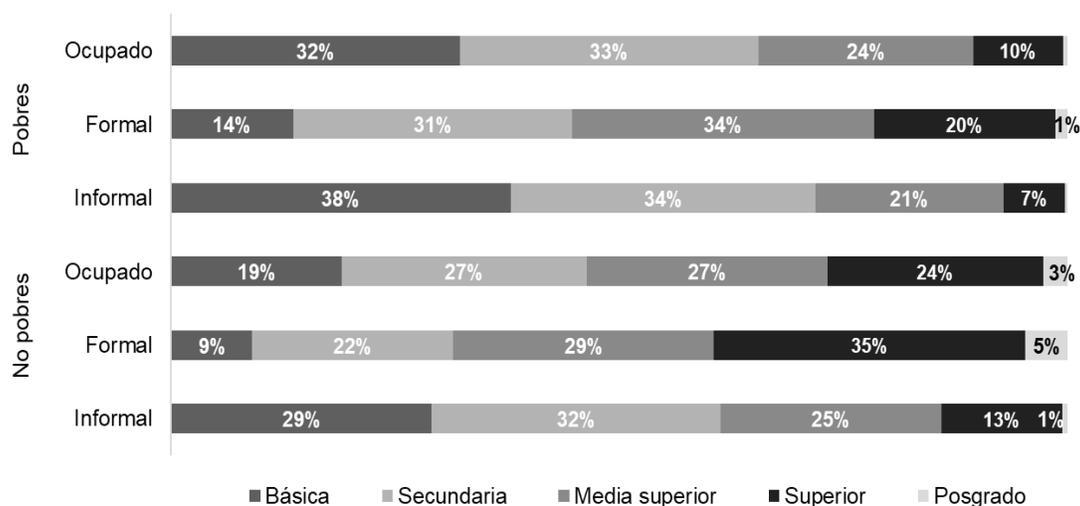
Escolaridad

El grupo más representativo, independientemente de la clasificación realizada, es el de los individuos con educación básica. Esto es un hallazgo interesante respecto a la población trabajadora en México, ya que, es prueba de que la mayoría de la fuerza de trabajo ocupada en el país cuenta con un nivel de escolaridad bajo.

Lo anterior coincide con los resultados encontrados por Ochoa (2018) y Chávez, Ochoa & Torres (2020), quienes señalan que las personas en condición de pobreza cuentan con niveles educativos bajos donde la primaria incompleta representa la tasa de pobreza con mayor porcentaje.

Otro aspecto para resaltar es la importancia que tiene la educación para los trabajadores no pobres laboralmente con empleo formal, ya que en este grupo se observa que los individuos con educación superior y posgrado representan la mayoría con un 40%. En contraste, se muestra que, para los trabajadores informales no pobres, la mayoría con un 61% se compone de individuos con escolaridad baja, es decir, considerando educación primaria y secundaria.

Figura 9: Clasificación de trabajadores pobres y no pobres por tipo de empleo y nivel de escolaridad

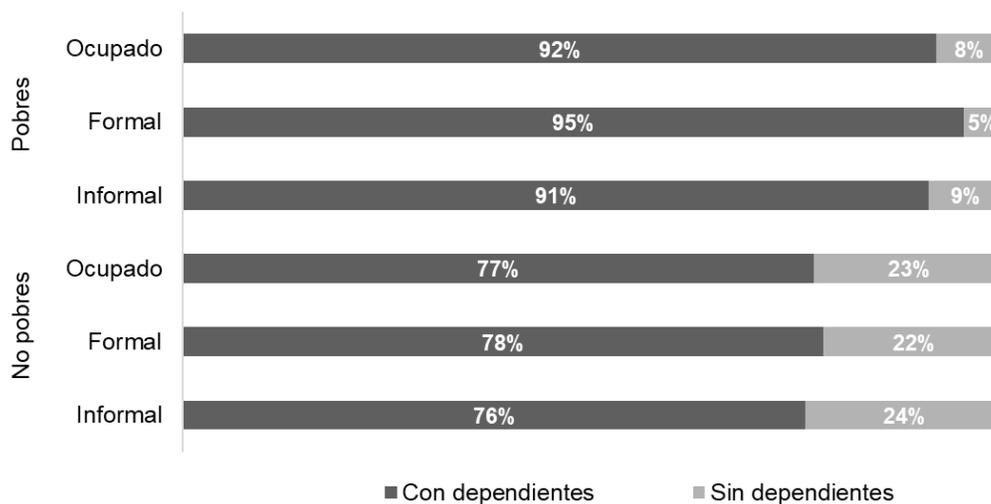


Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE para el segundo trimestre de 2021.

Dependientes del hogar

El resultado obtenido en esta variable resulta ser el más radical de todas las variables, ya que indica que el 92% de los trabajadores pobres cuentan con al menos un dependiente en su hogar y lo mismo ocurre si se hace la segmentación entre formales con un 95% e informales con un 91%, lo cual podría ser una clara señal del grado de influencia que podría tener esta característica en este tipo de pobreza. Esto ya lo señalaba Crettaz & Bonolli (2010) al indicar la importancia de la proporción de dependientes respecto a los adultos que trabajan del hogar.

Figura 10: Clasificación de trabajadores pobres y no pobres por tipo de empleo y dependientes en el hogar



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE para el segundo trimestre de 2021.

Variables de demanda laboral

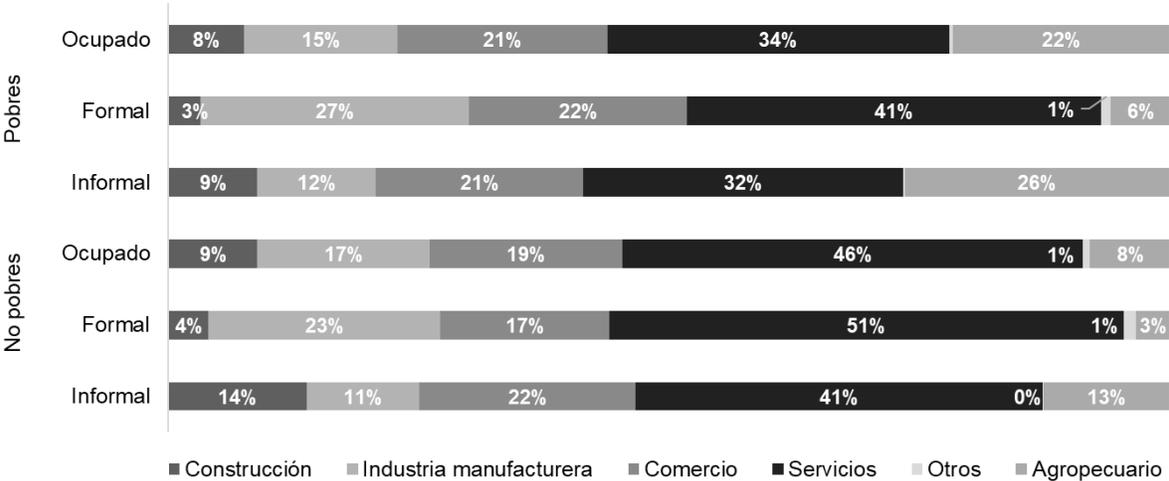
Giro de la unidad económica

La mayoría de los trabajadores en condición de pobreza en los tres grupos de referencia se encuentra laborando en el sector servicios, lo cual se puede vincular con el hecho de que el 43% de la población ocupada en México trabaja en una empresa dedicada a este sector económico.

La industria manufacturera se coloca en segundo lugar en el grupo de los trabajadores pobres formales con un 27% mientras que este puesto para los individuos con empleo informal corresponde a las unidades del sector agropecuario representado por un 26%. Respecto a los individuos en condición de pobreza que tienen empleo en una unidad económica dedicada al comercio, no existe diferencia significativa entre trabajadores formales e informales con un 22% y 21% respectivamente.

Si se vincula lo anterior con la literatura existente, autores como Peña-Casas (2009), Gündoğan, Biçerli & Aydın (2007) y el BLS (2019) encontraron resultados similares, donde altos porcentajes de los trabajadores pobres se encuentran laborando principalmente en el sector servicios y en segundo lugar en actividades relacionadas al comercio. Aplicado en específico al caso mexicano, Chávez, Ochoa & Torres (2020) encontraron lo mismo, que el mayor porcentaje de población trabajadora en pobreza labora en el sector servicios, y lo cual resulta cierto para sus dos periodos de estudio.

Figura 11: Clasificación de trabajadores pobres y no pobres por tipo de empleo y giro de la unidad económica



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE para el segundo trimestre de 2021.

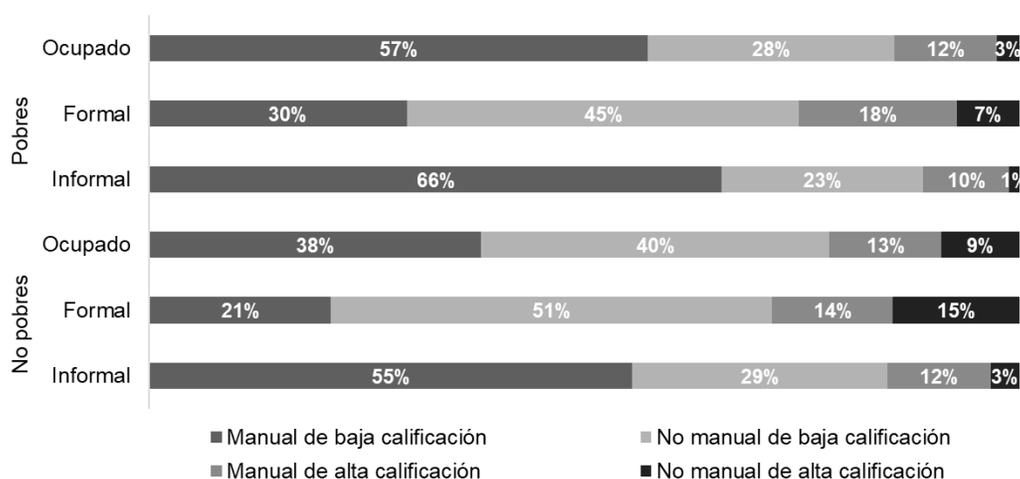
Tipo de ocupación

Las ocupaciones de baja calificación son las de mayor peso entre los trabajadores pobres, ya que representan el 89% de los individuos con empleo informal y 75% para las personas con un trabajo formal. Sin embargo, existe diferencia entre la categoría de mayor representatividad entre los grupos, dado que mientras las ocupaciones manuales son las de mayor peso en el grupo de los trabajadores informales, en el grupo de los trabajadores formales es la ocupación de tipo no manual.

Lo anterior se relaciona a lo encontrado por Kalugina (2013), quien menciona que es algo inusual que los trabajadores en ocupaciones que requieren educación superior estén dentro del grupo de trabajadores pobres.

Otro aspecto para resaltar es que la proporción de las ocupaciones no manuales de alta calificación representa únicamente un 1% en los empleos del tipo informal, mientras que para los formales es el 7%.

Figura 12: Clasificación de trabajadores pobres y no pobres por tipo de empleo y tipo de ocupación

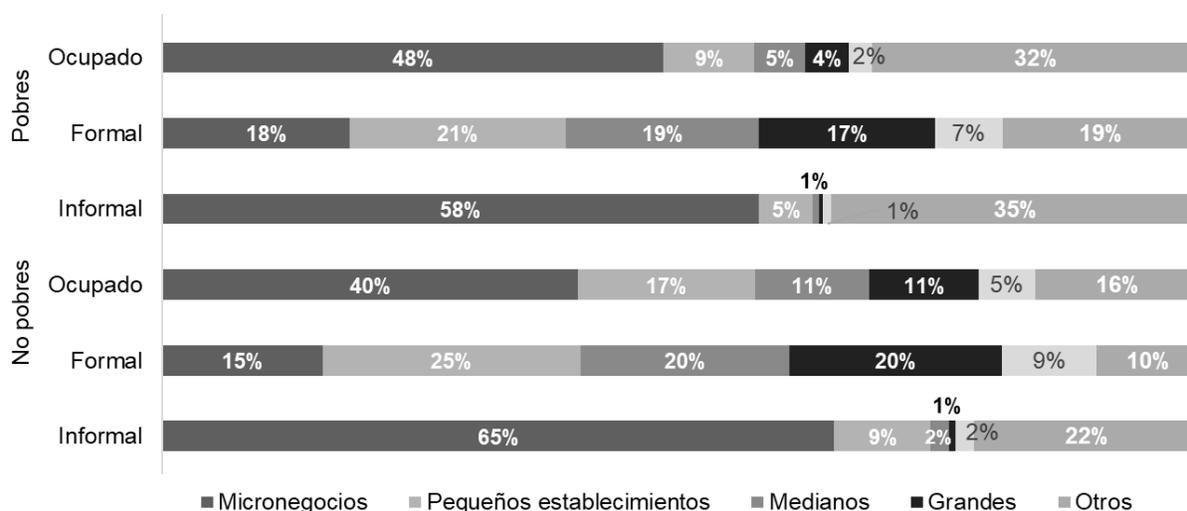


Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE para el segundo trimestre de 2021.

Tamaño de la unidad económica

Dada la naturaleza de los empleos del tipo informal se puede observar una muy marcada diferencia de las proporciones entre la segmentación de formales e informales según el tamaño de la unidad económica en la que laboran. El 58% de los trabajadores informales en condición de pobreza laboran en micronegocios mientras que solo el 18% de los trabajadores formales lo hace. En este grupo, los trabajadores se encuentran divididos en una proporción similar entre todas las categorías de los diferentes tamaños de empresas en las que laboran.

Figura 13: Clasificación de trabajadores pobres y no pobres por tipo de empleo y tamaño de la unidad económica



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE para el segundo trimestre de 2021.

4.2 Factores asociados a la explicación de los trabajadores pobres en México

En este apartado se presentan los resultados del modelo econométrico, pero dado a que los coeficientes obtenidos de un modelo logístico no son directamente interpretables ni comparable, primero, se brinda una breve explicación sobre la manera en que se pueden interpretar los resultados, y a partir de esta manera, identificar los efectos de cada una de las variables en el fenómeno de la pobreza laboral.

En una primera instancia, en el cuadro 5 se presentan los coeficientes estimados de la regresión logística. Con estos resultados, lo único que se puede analizar es la dirección de la relación de las variables independientes respecto a la variable dependiente. Si el coeficiente tiene signo positivo indica que la variable se asocia con un aumento en la probabilidad de caer en situación de pobreza laboral, y lo contrario sucede con el signo negativo.

En una segunda parte, debido a que no se pueden comprar los coeficientes entre distintos grupos de población y dado que el objetivo de la investigación es realizar una comparación de la influencia de cada una de las variables entre los individuos con empleo formal e informal, se muestran los resultados de los efectos marginales de acuerdo con esta clasificación. El cálculo de estos se realizó en función del valor promedio de cada variable independiente y su interpretación se entiende como el cambio marginal en la probabilidad de que un trabajador se encuentre en situación de pobreza laboral ante cambios en el valor de la variable explicativa.

Respecto a la primera interpretación que se puede realizar de acuerdo con los signos de los coeficientes obtenidos, se puede señalar que, la condición de ser hombre (frente a ser mujer), tener pareja (frente a no tenerla) y contar con algún nivel de escolaridad disminuye la probabilidad de caer en pobreza laboral. Una de las variables que muestran una relación positiva es la de dependientes, lo que indica que cuando existen personas que no aportan ingreso económico del hogar, el trabajador tiene más probabilidad de clasificarse como pobre.

Respecto a las variables de la demanda laboral, se puede observar que dentro de las categorías que indican una relación positiva con la probabilidad de ser un

trabajador pobre se encuentran todas las categorías en la variable del giro de la unidad económica y la categoría de otros en el tamaño de la empresa, la cual se refiere a que no existe ningún establecimiento.

Por último, es importante señalar que, en el caso de la variable del tipo de empleo, la cual es una variable dicotómica (formal e informal), y el signo del coeficiente indica que el empleo formal tiene una relación negativa con la probabilidad de ser un trabajador en situación de pobreza, es decir, que el hecho de ser un individuo con empleo formal (frente a un empleo informal), disminuye la probabilidad de encontrarse en condición de pobreza laboral. Esto aporta evidencia a lo señalado anteriormente sobre la correlación que existe entre la informalidad y la situación de pobreza.

Cuadro 5: Variables del modelo logit para estimar los factores asociados a la pobreza laboral para trabajadores formales e informales en México 2021

Variables	Coficiente	Error estándar
<i>Sexo</i>		
Femenino ¹		
Masculino	-0.236***	-0.0159
<i>Edad</i>		
15 a 24 años ¹		
25 a 44 años	-0.0225	-0.0218
45 a 64 años	0.0444*	-0.0235
65 años y más	0.563***	-0.0356
<i>Nivel de escolaridad</i>		
Básica o inferior ¹		
Secundaria	-0.196***	-0.0203
Media superior	-0.282***	-0.0218
Superior	-0.667***	-0.0254
Posgrado	-1.146***	-0.0779
<i>Estado civil</i>		
No unido ¹		
Unido	-0.298***	-0.0159
<i>Dependientes</i>		
	0.964***	-0.00743
<i>Tamaño de unidad económica</i>		
Micronegocios ¹		
Pequeños establecimientos	-0.502***	-0.0256
Medianos establecimientos	-0.637***	-0.0334
Grandes establecimientos	-0.726***	-0.0355
Gobierno	-0.659***	-0.0439
Otros	0.196***	-0.0242
<i>Giro de la unidad económica</i>		
Construcción ¹		
Manufactura	0.887***	-0.0327
Comercio	0.963***	-0.0312
Servicios	0.689***	-0.0299
Otros	0.275***	-0.101
Agropecuaria	1.068***	-0.0402
<i>Tipo de empleo</i>		
Informal ¹		
Formal	-0.817***	-0.0197
<i>Entidad federativa</i>		
	0.00979***	-0.00076
<i>Constante</i>		
	0.317***	-0.0657
Observaciones	149,536	
Prob > chi2	0.0000	
Correctamente clasificados	81.28%	

Fuente: Estimación propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), para el segundo trimestre del 2021.

Notas:

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

¹ Categoría de referencia

Efectos marginales de las variables asociadas a la pobreza laboral

Los efectos marginales muestran el cambio discreto de 0 a 1 en la variable dependiente, derivado del cambio en las variables explicativas manteniendo el resto de las variables constantes en su media.

El efecto marginal es una función de las variables independientes, donde el signo positivo o negativo indica el sentido del cambio. Si el efecto marginal tiene signo positivo, entonces aumentos de la variable correspondiente indica aumento en la probabilidad de que $y=1$. De forma contraria, si el efecto marginal tiene signo negativo, aumentos en la variable correspondiente implican disminución en la probabilidad de que $y=1$.

En este apartado se muestran los resultados de los efectos marginales del modelo logístico propuesto. A través de las gráficas, se observa el cambio en la probabilidad de situarse en pobreza laboral dado el cambio discreto de 0 a 1 de las variables explicativas, manteniendo el resto de las variables constantes en su media, comparando a los individuos con empleo formal e informal.

Sexo

Los resultados muestran que la probabilidad de ser un trabajador en situación de pobreza laboral es menor con un empleo formal independientemente del género. Aunque existe una diferencia entre hombres y mujeres en ambos grupos, y esta es que el ser hombre reduce las probabilidades de encontrarse en la situación de pobreza laboral frente a las mujeres. La probabilidad de que un hombre se encuentre en esta condición es de 16% y 25% (formales e informales respectivamente) mientras que las probabilidades de una mujer son 19% y 28%. Este resultado coincide con lo encontrado por Sánchez & Rodríguez (2020), Villeda (2020) y la OCDE (2020), que señalan que, en el país, las mujeres enfrentan mayores desafíos en el mercado de trabajo que los hombres.

A nivel internacional, concuerda con los resultados de Gießelmann & Lohmann (2008) para Alemania, Lohmann (2009) para la UE, Gleicher & Stevans (2005) y

BLS (2019) para Estados Unidos, quienes señalan que las mujeres tienen mayor riesgo de pertenecer al grupo de trabajadores pobres.

Figura 14: Efectos marginales por tipo de empleo y sexo



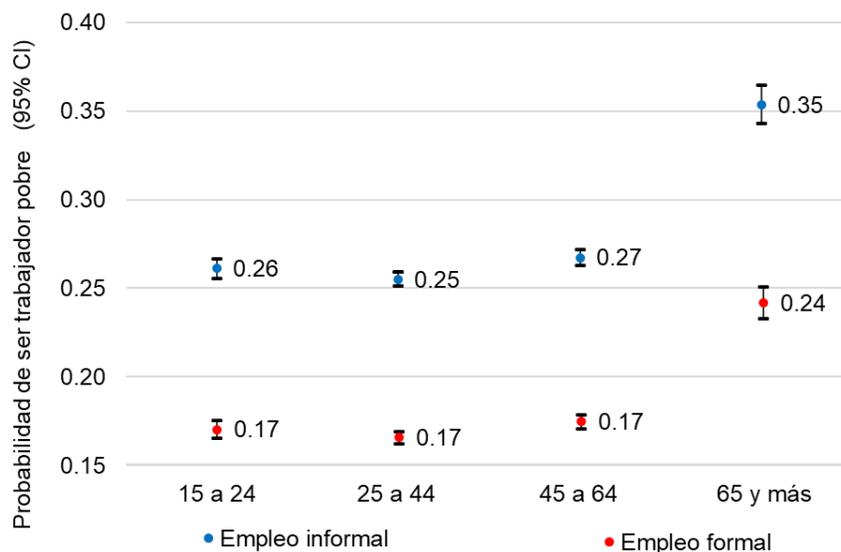
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE para el segundo trimestre de 2021.

Edad

Las probabilidades de ser un trabajador pobre son similares entre las primeras tres categorías de la variable, es decir, las posibilidades de estar en pobreza laboral entre el rango de 15 y 64 años rondan aproximadamente sobre el mismo valor, pero a partir de los 65 años se observa un incremento, llegando hasta el 35% para los trabajadores informales y el 24% para los formales. Nuevamente, se puede señalar que el riesgo de caer en pobreza laboral es mayor para los individuos con un empleo informal.

Estos resultados concuerdan con los presentados por Ochoa (2018) en su investigación para el segundo trimestre de 2005 y 2017 en México. Sin embargo, contrastan con la literatura internacional (Gardner & Herz,1992; Gießelmann & Lohmann,2008; Mosisa ,2003 y Cymbranowicz, 2018) quienes en sus trabajos muestran que los trabajadores pobres en Europa suelen ser los jóvenes que están al comienzo de su vida laboral.

Figura 15: Efectos marginales por tipo de empleo y grupos de edad



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE para el segundo trimestre de 2021.

Nivel de escolaridad

Los valores obtenidos de esta variable indica en ambos grupos que a mayor nivel de educación menor es la probabilidad de pertenecer al grupo de trabajadores pobres, corroborando lo que dice la teoría del capital humano. En el grupo de los trabajadores formales, la tendencia de la probabilidad va de 20% con educación básica o inferior, a 19% con educación secundaria, a 17% con media superior y 13% con educación superior y 9% con posgrado.

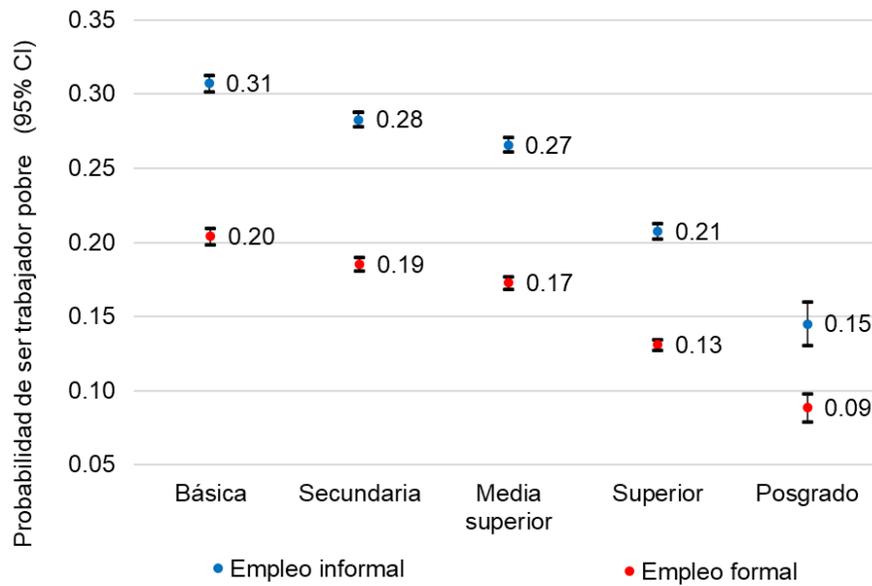
Esta relación sucede de manera similar en el caso de los trabajadores informales, donde las probabilidades son de un 31% para educación básica, 27% para media superior, 21% para el nivel superior y 15% para posgrado. Esta podría ser una señal de la importancia de la educación en general, pero, sobre todo, de la educación terciaria en el tipo de empleo, ya que, en los formales, tiene un mayor impacto para evitar la situación de pobreza laboral.

En Estados Unidos, la probabilidad de ser clasificado como trabajador pobre disminuye a medida que los trabajadores alcanzan mayores niveles de educación. La tasa más alta de trabajadores pobres se puede observar entre los individuos con

un nivel menor al de la educación media superior (12.8%), mientras que esta tasa es del 1.4 % para los que cuentan con nivel educativo de licenciatura o superior (BLS, 2019).

Gündoğan, Biçerli & Aydın (2007) señalan que los trabajadores en ocupaciones que requieren educación superior y se caracterizan por ingresos más altos, como los son posiciones directivas, gerenciales y profesionistas, tienen menos probabilidades de estar entre los trabajadores pobres

Figura 16: Efectos marginales por tipo de empleo y nivel de escolaridad



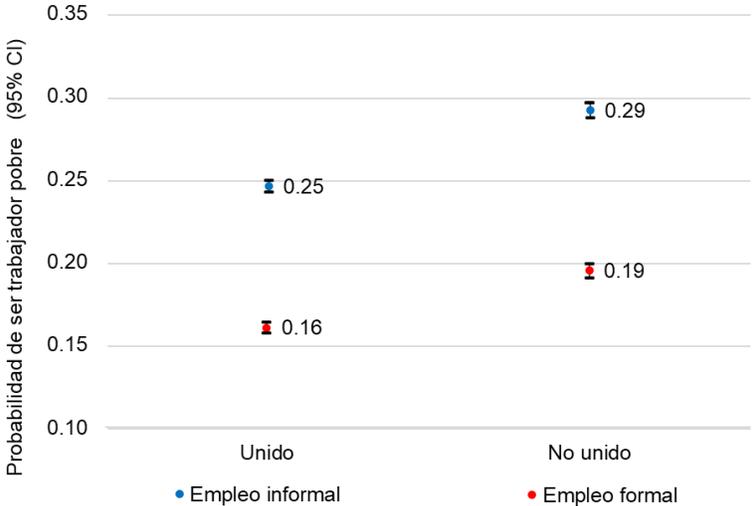
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE para el segundo trimestre de 2021.

Estado civil

En este caso, se muestra que si un trabajador se encuentra en relación de pareja tiene menor probabilidad de caer en condición de pobreza laboral, respecto a los trabajadores solteros para ambos grupos. Al comparar las probabilidades entre trabajadores formales e informales, se observa que el riesgo es mayor para los individuos con empleo informal con un 29% contra un 19%, en el caso de los que no tienen pareja.

Lo anterior hace sentido con lo encontrado DeNavas-Walt and Proctor (2014), quien señala que en las parejas donde ambos aportan económicamente al hogar generan más ingresos en promedio que los ingresos de los hogares que se componen de una sola persona. Por tanto, cuanto mayor sea el número de adultos en edad de trabajar en un hogar, más probable que este cuente con varios trabajadores y, en consecuencia, puedan generar más ingresos en promedio que lo de un solo trabajador en el hogar (Thiede, Sanders & Lichter, 2018). Y esto se vincula con el siguiente factor que se revisa, el cual aborda el tema de la proporción de los dependientes por trabajador en el hogar.

Figura 17: Efectos marginales por tipo de empleo y estado civil



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE para el segundo trimestre de 2021.

Dependientes

Los resultados en ambos grupos señalan que, el tener dependientes en el hogar, aumenta las posibilidades de caer en condición de pobreza laboral. La probabilidad de ser trabajador pobre con un dependiente en el hogar es el doble del valor de la probabilidad de no tener ningún dependiente. Por ejemplo, la probabilidad de los trabajadores con empleo informal sin ningún dependiente es del 12% mientras que

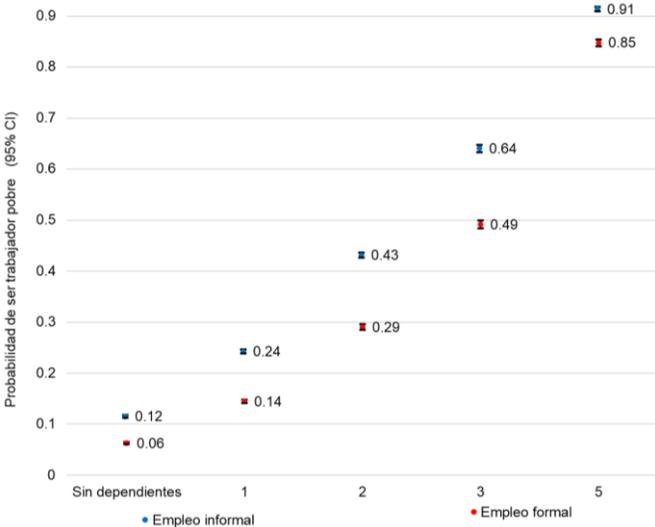
para los que tienen un dependiente, esta se eleva hasta el 24%. Esta diferencia en las probabilidades va aumentando con cada persona extra que no aporta ingresos al hogar.

Lo anterior es evidencia de la influencia que puede tener el número de personas que no contribuyen con ingreso al hogar independientemente del tipo de empleo en el que se encuentren, aunque el efecto es mayor en el caso de las personas con un empleo informal.

Esta relación va en línea con lo encontrado por diversos autores (Strengmann-Kahn 2002; Andress & Lohmann, 2008; Peña-Casas & Latta 2004), quienes argumentan que el riesgo de pobreza en el trabajo se reduce si hay otras fuentes de ingresos, en particular si se trata de los ingresos de otros miembros del hogar. Y para el caso mexicano en específico, existe la evidencia presentada por Lima & Rojas (2014), quienes afirman uno de los elementos que más influye en el desarrollo de la pobreza laboral es que la estructura del hogar.

Asimismo, es importante aclarar, que no solo se trata del número de dependientes en el hogar sino de la proporción de estos respecto a los adultos que trabajan del hogar, tal y como lo mencionan Crettaz & Bonolli (2010).

Figura 18: Efectos marginales por tipo de empleo y número de dependientes

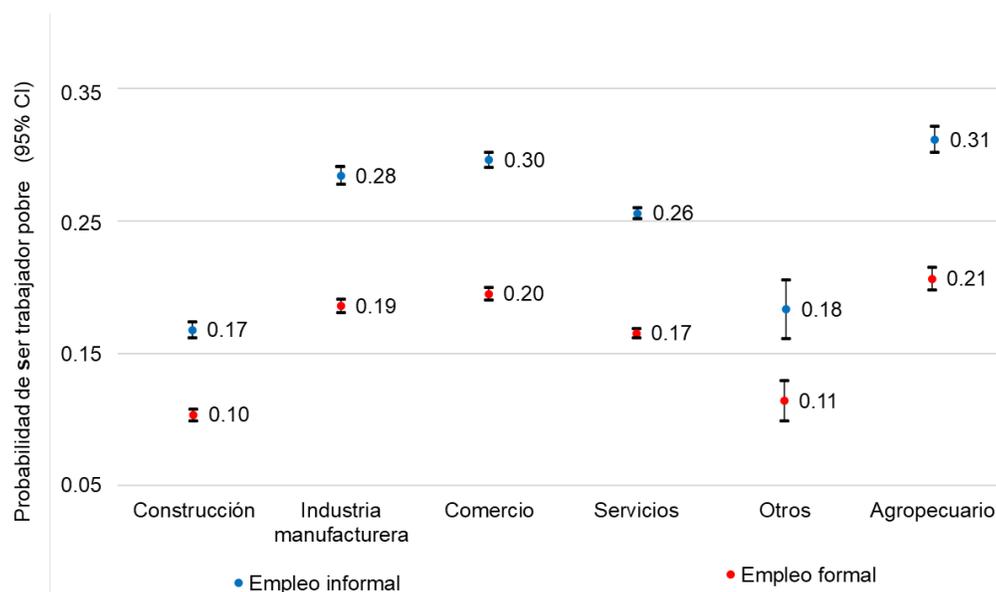


Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE para el segundo trimestre de 2021.

Giro de la unidad económica

Los resultados muestran que las probabilidades más altas de ser trabajador pobre son para las personas ocupadas que se encuentran laborando en una empresa dedicada al sector agropecuario (31% para los informales y 21% para los formales) y el comercio (30% para los informales y 20% para los formales) independientemente si se trata de un empleo formal o informal, aunque cabe aclarar que el riesgo de estar en pobreza laboral es mayor para los individuos con un trabajo informal para todos los sectores.

Figura 19: Efectos marginales por tipo de empleo y giro de la unidad económica



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE para el segundo trimestre de 2021.

Tamaño de la unidad económica

En esta variable las dos categorías que muestran una mayor probabilidad de encontrarse en situación de pobreza laboral son los micronegocios y otros que indican a los que no cuentan con establecimiento alguno, en empleos formales e informales.

Aunque también se observa en ambos grupos que entre más grande sea el establecimiento donde laboren, menor será la probabilidad de ser pobre laboralmente, y siendo aquellos que trabajan en las unidades que pertenecen al gobierno quienes tienen las probabilidades más bajas de caer en situación de pobreza laboral.

Esto quiere decir que el tamaño de la unidad económica donde laboren importa dependiendo del tipo de empleo con el que se cuente, ya que podría suponerse e que entre más grande sea la empresa mayor pueden ser los beneficios que pueden obtener de ella y de esa manera evitar caer en la pobreza laboral.

Figura 20: Efectos marginales por tipo de empleo y tamaño de la unidad económica



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE para el segundo trimestre de 2021.

Conclusiones

El objetivo de este capítulo ha sido determinar los factores que explican por qué algunos trabajadores caen en situación de pobreza laboral, diferenciando entre trabajadores formales e informales.

En términos generales y con base en los resultados del modelo econométrico se puede concluir que ser mujer mayor de 65 años sin pareja con dependientes y escolaridad básica que labora en unidad económica sin establecimiento y que

pertenece al giro del comercio es el perfil de la persona que tiene mayores probabilidades de caer en situación de pobreza laboral, lo cual aplica independientemente del tipo de empleo. Por lo que se puede decir que no existe una diferencia entre los factores que influyen en caer en pobreza laboral entre un trabajador formal e informal a pesar de que el peso de algunos de estos elementos es diferente al hacer la segmentación como ya se mencionó a lo largo del capítulo.

En contraste, el perfil del individuo con menor probabilidad de ser trabajador pobre con empleo formal es ser hombre entre 45 y 64 años con pareja sin dependientes y con nivel de educación superior que labora en establecimiento de tamaño grande. En este sentido, las características que difieren en el perfil del trabajador con empleo informal se encuentra la edad con el rango de 25 a 44 años y el tamaño de la unidad económica, la cual es la empresa mediana, la que mayor contribuye a evitar la condición de pobreza laboral.

Conclusiones

Este capítulo se compone de dos secciones. En la primera sección se realiza un resumen de lo expuesto a lo largo del documento, resaltando los principales hallazgos encontrados complementando con algunas reflexiones sobre política pública que podrían aplicarse para contribuir a la resolución del problema. En la segunda sección se presentan algunas limitantes de este trabajo y futuras líneas de investigación.

Conclusiones generales

La pobreza es un fenómeno tradicionalmente asociado con el desempleo y, por tanto, se ha asumido que el trabajo remunerado es la solución para evitar caer en esta situación. Sin embargo, cada vez más es más frecuente encontrar que este no es el caso y que la falta de empleo no puede ser el único factor relacionado con el mercado laboral para explicar la pobreza.

Dadas las características del mercado de trabajo mexicano, donde aproximadamente el 50% de la población se encuentra en situación de pobreza y más del 50% cuenta con un empleo informal, el objetivo general de la investigación es identificar cuáles son los diferentes factores que determinan la pobreza laboral entre los trabajadores pobres formales y los informales para el caso de México en la actualidad, utilizando datos del año 2021.

Como se explicó en la introducción, la investigación plantea dar respuesta a la pregunta de ¿cuáles son los principales factores que determinan la pobreza laboral en México en 2021 para un trabajador con empleo formal e informal?

Después de realizada esta investigación, encontramos que hay ciertos factores que inciden en la probabilidad de encontrarse en situación de pobreza laboral independientemente del tipo de empleo con el que se cuente, es decir, formal o informal. Con base en los resultados del modelo econométrico tipo logit utilizado, los factores que influyen en que una persona se encuentre en mayores posibilidades de caer en situación de pobreza laboral son: ser mujer, tener 65 años o más, no

tener pareja, pero sí dependientes, contar con escolaridad básica y laborar en una unidad económica sin establecimiento que pertenezca al giro del comercio. Resultó algo sorprendente encontrar que no existiera diferencia entre los factores que influyen en caer en pobreza laboral entre un trabajador formal e informal que llevó a explorar el peso diferenciado entre estas variables según la condición de formalidad/informalidad. Ahí sí encontramos diferencias. Hacemos aquí una breve recapitulación de las diferencias más destacables. Encontramos que existe una brecha mayor de las probabilidades de ser un trabajador pobre entre hombres y mujeres para los individuos con un empleo informal frente a los que cuentan con un empleo formal. Este era un resultado esperable pues justamente como la literatura lo ha revelado, hay una estrecha relación, aunque no lineal, entre la informalidad y la pobreza laboral. En relación con la edad, encontramos que para los trabajadores informales a partir del rango de 45 a 64 años existe una probabilidad positiva de caer en situación de pobreza laboral, mientras que para los trabajadores formales dentro de esta categoría además de ser una relación negativa, es en la que menor probabilidad tienen de encontrarse en esta situación. Es decir, mientras que aquellos en condiciones laborales más vulnerables como las personas de 45 años o más y con empleos informales tienen probabilidades positivas de caer en situación de pobreza laboral, la probabilidad para las personas en ese mismo rango de edad, pero con empleo formal es negativa lo que significa que disminuye a mayor edad. Este es un hallazgo particularmente importante para considerar cuando interesa analizar las condiciones laborales de las personas adultas y adultas mayores.

Respecto a la educación, y como era de esperarse siguiendo la lógica de la teoría del capital humano, se muestra que en general a mayor nivel educativo menor probabilidad de ser un trabajador pobre, sin embargo, se observa que la educación terciaria tiene un mayor impacto para evitar la situación de pobreza laboral en los individuos con empleo formal.

Con lo encontrado en esta investigación y en términos generales, encontramos un perfil del trabajador pobre que es: ser mujer, mayor de 65 años, sin pareja, con dependientes, que cuenta con escolaridad básica, que labora en una unidad

económica sin establecimiento y que pertenece al giro del comercio, es el perfil de la persona que tiene mayores probabilidades de caer en situación de pobreza laboral, independientemente del tipo de empleo. En contraste, el perfil del individuo con menor probabilidad de ser trabajador pobre es aquel hombre, entre 45 y 65 años, con pareja, sin dependientes, con nivel de educación superior, que labora en un establecimiento de tamaño grande y que cuenta con un empleo formal.

A partir de los hallazgos encontrados a través de esta investigación, nos surgen diversas reflexiones. Primero, y en consonancia con la abundante literatura previa en este tema, reiteramos que el mercado laboral mexicano se caracteriza por una abrumadora predominancia de empleos informales los cuales están asociados a precariedad, inestabilidad y pobreza laboral. También encontramos que a pesar de que el fenómeno de la pobreza laboral afecta más al grupo de trabajadores en condiciones de informalidad, resulta muy preocupante encontrar que una gran cantidad de individuos con empleo formal también resultan afectados por esta situación. Resulta imperativo no pasar por alto la conexión que debe existir entre la calidad y cantidad de empleo, es decir, es indispensable que los esfuerzos por aumentar la creación y demanda de empleo se den brindando a los individuos ocupados un nivel de vida socialmente aceptable, lo cual, de acuerdo con los resultados de la investigación, es más probable obtenerlo a partir de un empleo formal. Por tanto, en términos de política pública, es necesario, realizar acciones dirigidas hacia la formalización de las relaciones laborales y creación de empleos en el sector formal. La realidad actual en México es, lamentablemente, que no parecen haber intenciones serias ni contundentes por mejorar las perspectivas laborales en el mediano plazo.

Como ya se ha dicho en diversas partes de este documento, el empleo se ha considerado el mecanismo preponderante para que las personas puedan gozar de una vida digna y lo cierto es que, en la actualidad, un número importante de empleos en México no están cumpliendo su principal propósito. Derivado de esta investigación hemos reflexionado sobre aspectos que van más allá del alcance de este trabajo pero que sin duda abonan a un mejor entendimiento de la realidad

laboral. Uno de ellos es el proceso de desindustrialización que ha estado experimentando en décadas recientes México (y para el caso, también América Latina). Esto implica que el motor tradicional de generación de empleos y encadenamientos que representa el sector industrial está cada vez más deteriorado. Un segundo elemento para considerar es la creciente tendencia alrededor del mundo a la automatización de los procesos productivos lo cual también nos lleva a una nueva preocupación por la tendencia a una menor creación de empleos. Otro elemento que no podemos obviar es la tendencia mundial hacia la concentración de empleos de alto valor agregado en países de mayor grado de desarrollo y las consiguientes migraciones. Por último y no menos importante, son la tendencia de las últimas décadas y las perspectivas a futuro del bajo crecimiento en México. Todos estos aspectos que están siendo ya abordados por la literatura actual arrojan elementos adicionales para el análisis de los temas de trabajo y pobreza.

Limitaciones y futuras líneas de investigación

Dentro de las limitaciones de la investigación se encuentra debido a la información disponible en la base de datos solo es posible hacer la clasificación entre trabajadores pobres y no pobres en relación con ingreso obtenido a partir de sus ingresos laborales y no se consideran otros ingresos como las transferencias públicas, las cuales como mencionan Peña-Casas & Latta (2004) podrían ser un elemento que influya en el que un hogar se encuentre o no en situación de pobreza.

Asimismo, es importante mencionar que, para abordar la clasificación de pobreza, se tuvo que utilizar un enfoque basado en ingresos dado a la limitada información que contiene la base de datos utilizada, sin embargo, podría resultar interesante llegar a abordar la pobreza de la manera como plantea el CONEVAL, que es de manera multidimensional y en la que se abarca además de los ingresos, las carencias sociales de los hogares.

Para el caso de trabajos posteriores, se sugiere realizar un análisis con enfoque longitudinal para evaluar la evolución del fenómeno dada la clasificación entre los

trabajadores por el tipo de empleo, es decir, formales e informales. Asimismo, se podría utilizar los paneles de rotación que brinda la ENOE para verificar la evolución tanto de la situación de pobreza como del tipo de empleo en los trabajadores.

Otro trabajo que podría desarrollar es darle al análisis un enfoque regional, dadas las características que presenta el país, en términos de pobreza e informalidad, dado que se encuentran focalizados en mayor parte en estados del sur del país.

Bibliografía

- Addae-Korankye, A. L. E. X. (2019). Theories of poverty: A critical review. *Journal of Poverty, Investment and Development*, 48, 55-62.
- Allègre, G. (2008) 'Working poor in the EU: An Exploratory Comparative Analysis', Document de travail d'OFCE, n°2008-35.
- Andreß, H-J. and H. Lohmann (2008) Introduction: The Working Poor in Europe, en H-J. Andreß and H. Lohmann (eds.) *The Working Poor in Europe. Employment, Poverty and Globalization* (Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA,USA), 1-14.
- Becker, G.S., 1964, *Human Capital*. Chicago, University Chicago Press. ISBN 978-0-226-04120-9.
- Blagoycheva, H. (2016). Employment and the " Working Poor" Phenomenon in the EU.
- BLS (2011), *A Profile of the Working Poor, 2009*, U.S. Department of Labor, U.S.Bureau of Labor Statistics, March, 1-14.
- BLS (2019) *A Profile of the Working Poor, 2019*, U.S. Department of Labor, U.S.Bureau of Labor Statistics.
- Breuil-Genier, P., Ponthieux, S., & Zoyem, J. P. (2002). Working Poor Labour Market Profiles and Family Characteristics. *Economie & Statistique*.
- Brožová, D. (2015). Modern labour economics: the neoclassical paradigm with institutional content. *Procedia Economics and Finance*, 30, 50-56.
- Buchel, F., Mertens, A., & Orsini, K. (2003). Is mothers' employment an effective means to fight family poverty? Empirical evidence from seven European countries. Luxembourg income study Working Papers Series no. 363. Luxembourg: LIS.

- Cameron, A. C., & Trivedi, P. K. (2010). *Microeconometrics using stata* (Vol. 2). College Station, TX: Stata press.
- Cervantes, D. (2017). *Inestabilidad laboral en México: análisis de trayectorias, movilidad e impacto del tipo de contratación, 2005-2015* (Doctoral dissertation, Tesis de doctorado inédita). Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Ciudad de México).
- Chávez Mendoza L.; Ochoa Adame, G. L. & Torres García, A. J. (2020). Características laborales de la población en condición de pobreza en México. *CienciAcierta*, 63, 62–81. <http://www.cienciacierta.uadec.mx/2020/07/03/caracteristicas-laborales-de-la-poblacion-en-condicion-de-pobreza-en-mexico/>
- Cheung, K. C. K., & Chou, K. L. (2015). Working poor in Hong Kong. *Social Indicators Research*, 129(1), 317-335.
- Crettaz, E. & Bonoli, G. (2010) Why are Some Workers Poor? The Mechanisms that Produce Working Poverty in a Comparative Perspective. REC-WP Working Papers on the Reconciliation of Work and Welfare in Europe 12-2010. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1691662>
- Cymbranowicz, K. (2018). The ‘working poor’ phenomenon in Europe—a taxonomic analysis. *Econometrics. Ekonometria. Advances in Applied Data Analytics*, 22(3), 66-83. Dafermos & Papatheodorou (2012)
- Dafermos, Y., & Papatheodorou, C. (2012). Working poor, labour market and social protection in the EU: A comparative perspective. *International Journal of Management Concepts and Philosophy*, 6(1/2), 71–88.
- DeNavas-Walt and Proctor (2014)
- Doeringer, P. y M.J. Piore, (1971) *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*, Madrid, Ministerio de Trabajo y S.S
- Duflo, E., & Banerjee, A. (2011). *Poor economics* (Vol. 619). PublicAffairs.

- Eurofound (2010) 'Working Poor in Europe', European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.
- Fernández-Huerta, E. (2010). La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro. *Investigación Económica*, LXIX (273), 115–150.
- Fleury, D., & Fortin, M. (2006). When working is not enough to escape poverty: An analysis of Canada's working poor. Government of Canada.
- Gallardo, A.; Castro, G.; Neme, O. (2011). Desregulación económica y flexibilización laboral. *Economía y Sociedad*, 16(27), 65–83. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5371196>
- Gardner, J. M. and D. E. Herz (1992) 'Working and Poor in 1990', *Monthly Labor Review*, December, 20–8.
- Gaxiola Robles Linares, S. C. (2008). Precariedad laboral: hacia una caracterización de los trabajadores informales pobres en México, 1992 y 2006.
- Geishecker, I., & Görg, H. (2008). Winners and losers: A micro-level analysis of international outsourcing and wages. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économie*, 41(1), 243-270.
- Gießelmann, M. and Lohmann, H. (2008) 'The Different Roles of Low-wage Work in Germany: Regional, Demographical and Temporal Variances in the Poverty Risk of Low-paid Workers', in H-J. Andreß and H. Lohmann (ed.) *The Working Poor in Europe. Employment, Poverty and Globalization* (Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA), 96–123.
- Gleicher, D. and L. K. Stevans (2005) 'A Comprehensive Profile of the WorkingPoor', *Labour*, 19(3), 517–29.
- Guillén, A. M., R. Gutiérrez Palacios and R. Peña-Casas (2009) 'Earning Inequality and In-work Poverty' in A. M Guillén and S.-Å. Dahl (eds.)

- Quality of Work in the European Union: Concept, Data and Debates from a Transnational Perspective (P.I.E. Peter Lang S.A., Brussels).
- Gundogan, N., Bicerli, M. K., & Aydin, U. (2005). The working poor: a comparative analysis.
- Hale, T. W. (1997) 'The Working Poor', *Monthly Labor Review*, 120, 47–8.
- Hick, R., & Lanau, A. (2017). In-work poverty in the UK: Problem, policy analysis and platform for action.
- INEGI (2014) La informalidad laboral: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Marco conceptual y metodológico
- Jansson, B., & Broström, L. (2020). Who is counted as in-work poor? Testing five different definitions when measuring in-work poverty in Sweden 1987–2017. *International Journal of Social Economics*.
- Kalugina, E. (2013). The working poor. En J. Hellier, & N. Chusseau, *Growing Income Inequalities. Economic Analyses* (págs. 766-104). Palgrave McMillan UK.
- Kim, M. (1998). The Working Poor: Lousy Jobs or Lazy Workers? *Journal of Economic Issues*, 32(1), 65-78. <http://www.jstor.org/stable/4227278>
- Lagarenne, C., & Legendre, N. (2000). The working poor in France: Personal and family factors. *Economie & Statistique*.
- Lima, M. & Rojas-Rosey, D. (2014) Dinámica y determinantes de la pobreza laboral en México, 2005-2012. En J. Urciaga García, *Mercado de trabajo, desarrollo regional y políticas públicas* (págs. 85-114). La Paz: Universidad Autónoma de Baja California Sur.
- Lohmann, H. (2006) 'Working Poor in Western Europe: What Is the Influence of the Welfare State and Labour Market Institutions?' Paper prepared for the 2006 Conference of the EuroPanel Users Network (EPUNet).

- Lohmann, H. (2008) The Working Poor in European Welfare States: Empirical Evidence from a Multilevel Perspective, 47–74, 313 in H-J. Andreß & H. Lohmann (eds.) *The Working Poor in Europe. Employment, Poverty and Globalization* (Cheltenham, UK, and Northampton, MA, USA, Edward Elgar).
- Lohmann, H. (2009) 'Welfare States, Labour Market Institutions and the Working Poor: A Comparative Analysis of 20 European Countries', *European Sociological Review*, 25(4), 489–504.
- Lohmann, H. (2018). The concept and measurement of in-work poverty. In *Handbook on in-work poverty* (pp. 7-25). Edward Elgar Publishing.
- Lohmann, H., & Marx, I. (2008). 1. The different faces of in-work poverty across welfare state regimes. *The Working Poor in Europe: Employment, Poverty and Globalisation*, 17.
- Lohmann, H., & Marx, I. (Eds.). (2018). *Handbook on in-work poverty*. Edward Elgar Publishing.
- Maître, B., Nolan, B., & Whelan, C. T. (2012). Low pay, in-work poverty and economic vulnerability: A comparative analysis using Eu-Silc. *The Manchester School*, 80(1), 99-116.
- Martínez-Licerio, K.; Marroquín-Arreola J. & Ríos Bolívar, H. (2019). Precarización laboral y pobreza en México. *Análisis Económico*, 34(86), 113–131.
<https://doi.org/10.24275/uam/azc/dcsh/ae/2019v34n86/martinez>
- Meurs, D., & Ponthieux, S. (2000). Une mesure de la discrimination dans l'écart de salaire entre hommes et femmes. *Économie et statistique*, 337(1), 135-158.
- Mincer, J. (1958). Investment in human capital and personal income distribution. *Journal of political economy*, 66(4), 281-302.
- Mosisa, A. T. (2003). The working poor in 2001. *Monthly Lab. Rev.*, 126, 13.

- Ochoa León, S. (2018) ¿El trabajo es la salida de la pobreza? Los trabajadores pobres en México. En E. Vega López, Cambio de rumbo: desafíos económicos y sociales de México hoy (págs. 161-190). Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.
- OECD (2001) 'When Money is Tight: Poverty Dynamics in OECD Countries' in OECD Employment Outlook, Chapter 2.
- OECD (2009) 'Is Work the Best Antidote to Poverty?' in OECD Employment Outlook, Chapter 3, 165–210.
- OECD (2020) Labour market inclusion. Promoting good jobs for all in Mexico.
- OIT (2014) El empleo informal en México: situación actual, políticas y desafíos.
- OIT (2018) Mujeres y hombres en la economía informal: un panorama estadístico (tercera edición)
- Peña-Casas, R. (2009) 'Working Poor in Belgium: Factors and Policies', European Social Observatory (OSE), contribution to task WP3 on Working Poor in the EU, Recwowe network, March.
- Peña-Casas, R. and M. Latta (2004) 'Working Poor in the European Union', Report of the European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.
- Plum, A., Pacheco, G., & Hick, R. (2019). *In-work poverty in New Zealand*. New Zealand Work Research Institute.
- Ponthieux, S. (2010) 'In-work poverty in the EU', Eurostat Methodologies and Working Papers.
- Ponthieux, S. (2018). Gender and in-work poverty. In Handbook on In-Work Poverty. Edward Elgar Publishing.
- Poy Piñeiro, S. (2020). Trabajadores pobres en Argentina y en España: un análisis comparativo centrado en las desigualdades ocupacionales.

- Reich, M., Gordon, D. M., & Edwards, R. C. (1973). A theory of labor market segmentation. *The American Economic Review*, 63(2), 359-365.
- Sánchez Licona, M. & Rodríguez Juárez, E. (2020). Pobreza laboral del siglo XXI en México: Análisis desde la perspectiva de género. *Face*, 20(2), 30–44. <https://doi.org/10.24054/01204211.v2.n2.2020.4421>
- Sánchez Torres, R. M. (2015). Identificación y caracterización de los trabajadores pobres en Colombia, 2002-2012. *Revista de Economía Institucional*, 17(32), 295-315.
- Schultz, T. W. (1960). Capital formation by education. *Journal of political economy*, 68(6), 571-583.
- Soria Martínez, J. (2008). *Empleo informal y segmentación del mercado de trabajo urbano en México*.
- Strengmann-Kuhn, W. (2002). Working poor in Europe: A partial basis income for workers?. *Available at SSRN 386540*.
- Thiede, B. C., Sanders, S. R., & Lichter, D. T. (2018). Demographic drivers of in-work poverty. In *Handbook on in-work poverty* (pp. 109-123). Edward Elgar Publishing.
- Thompson, A., & Gray, B. G. (1995). Employment structure and poverty: theoretical perspectives and conceptual frameworks. *American Journal of Agricultural Economics*, 77(3), 789-795.
- Tomlinson, M., & Walker, R. (2012). Labor market disadvantage and the experience of recurrent poverty. *The age of dualization: The changing face of inequality in deindustrializing societies*, 52-72.
- Townsend, P. (1979). *Poverty in the United Kingdom: a survey of household resources and standards of living*. Univ of California Press.
- Varela Llamas, R. & Ocegueda Hernández, J. M. (2020). Pobreza multidimensional y mercado laboral en México. Cuadernos de

Economía, 39(79), 139–165.
<https://revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/71201>

Velasco Aguirre, E. (2012). Precarización del empleo y régimen neoliberal.
Alegatos, 92, 175–200.
<http://alegatos.azc.uam.mx/index.php/ra/article/view/36>

Vercherand, J. (2014). The neoclassical model of the labour market.
In *Labour* (pp. 53-74). Palgrave Macmillan, London.

Villeda Santana, M. C. (2020). Factores asociados a la pobreza multidimensional en México: un análisis de género (Instituto de Investigaciones Económicas & Universidad Nacional Autónoma de México, Eds.). Departamento de Ediciones del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.
http://www.iiec.unam.mx/publicaciones/libros_electronicos/factores-asociados-la-pobreza-multidimensional-en-m%C3%A9xico-un