



El Cotidiano

ISSN: 0186-1840

cotid@correo.azc.uam.mx

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad

Azcapotzalco

México

Hernández Licona, Gonzalo
El empleo en México en el siglo XXI
El Cotidiano, vol. 16, núm. 100, marzo-abril, 2000, pp. 117-128
Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32510013>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

El empleo en México en el siglo XXI

Gonzalo Hernández Licona*

La economía no ha podido crecer al ritmo necesario como para incrementar los empleos formales de forma adecuada y por tanto las personas tuvieron que ingresar a trabajos con mayor grado de informalidad. Esta hipótesis se ve validada al analizar los ingresos reales por tipo de trabajo. Entre 1987 y 1997 los asalariados informales tuvieron una reducción de 6% en su salario real mientras que los trabajadores por cuenta propia tuvieron una reducción de 12%. Sin cambios importantes en el futuro, el fenómeno de la informalidad, medida de cualquier forma, tendrá la misma tendencia que hasta ahora, por lo que veremos un crecimiento mayor de estas actividades en los siguientes años.

Introducción

Después de un siglo de altibajos en materia económica ¿será posible imaginar que la economía mexicana ahora sí pudiera proveer de empleos y salarios reales crecientes en el Siglo XXI?

Para poder llegar a ese objetivo, que no ha sido ilusorio en otros países y aún en el mismo México de hace algunas décadas, es indispensable entender el comportamiento del mercado laboral mexicano en los últimos años y así poder diseñar políticas para mejorarlo en el futuro. La tarea no es fácil, pero el intento vale la pena si el pago pudiera ser trocar la ilusión por la realidad en las primeras décadas del Siglo XXI.

En el presente trabajo se analiza en primer lugar la evolución reciente del mercado laboral mexicano, dando énfasis al crecimiento

de la fuerza laboral y sus variables más cercanas. Posteriormente se hace un esfuerzo de imaginar la situación de dicho mercado en los siguientes 20 años y, finalmente se hacen algunas recomendaciones para poder tener en México un mercado laboral que cumpla con las condiciones que todos esperamos: mayores oportunidades de empleo con remuneraciones crecientes.

Estructura y evolución del mercado laboral en México

Crecimiento de la fuerza laboral

Población

La fuerza laboral o Población Económicamente Activa (PEA) mexicana, ha experimentado un rápido crecimiento desde inicios de la segunda mitad del siglo. La razón principal ha sido el crecimiento de la población. De 1950

* Profesor del ITAM.

a 1970 el crecimiento promedio anual de la población fue de 3.1%, mientras que la PEA creció 2.3%. Las altas tasas en este periodo se redujeron en los años posteriores, y de 1970 a 1990 el crecimiento de la población fue de 2.6%, mientras que el de la fuerza laboral fue de 4.2%, como puede verse en el cuadro 1.

De 1991 a 1997 el crecimiento anual promedio de la población bajó substancialmente a 2.0%, de acuerdo a la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), pero el correspondiente a la PEA en este periodo fue de 3.5%. La razón más importante del crecimiento de la fuerza laboral entre 1950 y 1990 y luego de la reducción de la misma desde ese año, es que el crecimiento de la PEA tiene un rezago respecto al de la población en edad de trabajar, que en el caso de México son los mayores de 11 años (véase cuadro 1).

Cuadro 1			
Población y fuerza laboral crecimiento promedio anual (%)			
<i>Población</i>	<i>1950-1970</i>	<i>1970-1990</i>	<i>1991-1997</i>
Población total	3.1	2.6	2.0
Población de 12 años o más	2.9	3.3	2.5
Fuerza laboral	2.3	4.2 ^a	3.5

^a Se refiere al periodo 1970-1991

Fuente: 1950 y 1970 *Censos Generales de Población*, Secretaría de Industria y Comercio; 1990 *Censo General de Población*, INEGI; 1991 y 1997 Encuesta Nacional de Empleo, INEGI.

Tasas de Participación Laboral

Uno de los fenómenos más importantes a nivel mundial que también se ha reflejado en nuestro país, es el crecimiento substancial de la participación laboral femenina. En 1997 la tasa neta de participación laboral de las mujeres fue de 36.8% en México, mientras que en 1950 ésta fue de sólo 13.1%. Este crecimiento, sin embargo, no fue suficiente para compensar la reducción que sufrió la participación laboral masculina entre 1950 y 1979, misma que pasó de 88.2% a 71.3%. La tasa de participación total cayó en esos años de 49.5% a 45.7% (véase cuadro 2).

La reducción de la participación masculina en ese periodo estuvo concentrada principalmente entre los jóvenes y los ancianos, mientras que todos los grupos de mujeres, ex-

ceptuando a las mayores de 65 años, experimentaron aumentos en su participación laboral.¹ Es posible que la reducción en la participación de hombres de edad avanzada se haya debido principalmente a la reducción de la edad de retiro. De igual forma, el incremento de la participación escolar en esos años, es la causa principal de la reducción en la PEA de los hombres jóvenes.²

Cuadro 2			
Tasas de participación por sexo, 1950-1997 (%)			
<i>Periodo</i>	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
1950	49.5	88.2	13.1
1960	46.5	78.7	15.4
1970 ^a	44.9	73.0	17.6
1979 ^b	45.7	71.3	21.5
1991	53.6	77.7	31.5
1993	55.2	78.9	33.0
1995	55.6	78.2	34.5
1996	55.4	77.7	34.8
1997	56.6	78.3	36.8

^a Esta cifra fue ajustada por P. Gregory (1986) por la subestimación de hombres en la fuerza laboral en más o menos 419,000.

^b De este año en adelante la información es tomada de las encuestas de empleo, por lo cual las cifras no son comparables enteramente con las anteriores, que fueron tomadas de los censos de población.

Fuente: 1950 y 1970 *Censos Generales de Población*, Secretaría de Industria y Comercio; 1950 O. Altimir (1974), 1979; *Encuesta Continua de Ocupación*, INEGI; 1991, 1993, 1995, 1996 y 1997 *Encuesta Nacional de Empleo*, INEGI.

A partir de 1980, sin embargo, la tasa de participación masculina comenzó nuevamente a incrementarse hasta 1993. Es muy probable que la crisis económica de los años ochenta haya forzado a las familias y los individuos a redoblar el esfuerzo laboral y por tanto se haya incrementado la tasa de participación, tanto la femenina como la masculina.³

Localización geográfica y participación laboral

El crecimiento de la participación laboral femenina está estrechamente relacionado a la urbanización del país. La evolución del sector industrial primero, y del sector servicios después, ha traído consigo una migración constante del campo a la ciudad. En 1940 la po-

¹ P. Gregory, 1986, p. 21.

² *Ibid.*

³ G. Hernández Licona, 1996.

blación urbana⁴ del país representaba el 35.1% y para 1990 ésta llegó a ser el 71.3% de la población total, de acuerdo a los censos de población.

La urbanización y el tamaño de la localidad han tenido un gran impacto en las tasas de participación femenina, (véase cuadro 3). Mientras que la participación masculina no cambia con el tamaño del municipio, la participación femenina es mayor mientras mayor es el tamaño del municipio.

Cuadro 3
Tasas de participación por tamaño del municipio y sexo, 1990 (%)

Tamaño del municipio (miles de habitantes)	Total	Hombres	Mujeres
Menos de 2.5	38.7	69.5	7.9
2.5-4.99	38.7	66.4	12.4
5-9.99	39.7	66.8	15.0
10-14.99	40.7	66.5	16.9
15-49.99	42.1	66.8	19.6
50-99.99	44.5	67.9	23.1
100-499.99	46.1	67.5	26.8
500-999.99	48.3	69.3	29.1
1000 o más	45.7	67.3	25.9

Fuente: INEGI (1990), *Censo de Población*.

En las ciudades más urbanizadas hay un mayor porcentaje de mujeres trabajando que en las áreas rurales, debido a que las primeras presentan mayor oportunidad de trabajos de servicios y de oficina, que han sido usualmente las áreas en que las mujeres han participado. Por esta razón, también existe una diferencia regional importante a nivel nacional en cuanto a la participación de mujeres en la fuerza laboral. En los estados del Sureste, en donde un porcentaje importante de la población es indígena, las mujeres dedican buena parte del tiempo a labores del hogar.

La industria maquiladora ha jugado un papel importante en el empleo regional, especialmente en el norte del país. Entre 1973 y 1990 hubo un incremento del 591.5% en el número de empresas maquiladoras en México, así como un incremento de 687.3% en el número de empleos en ese sector.⁵ Aún des-

⁴ Una localidad es considerada urbana si tiene una población de 2500 o más.

⁵ INEGI, Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, Cuaderno de Información Oportuna y Avance

pués de la crisis económica de 1994, el crecimiento del empleo en el sector maquilador es claramente mayor al del empleo promedio en el país.

La mayoría de los obreros en las maquiladoras son mujeres, de acuerdo a la misma fuente. En 1974 había 45.3 miles de mujeres y 12.6 miles de hombres como obreros en las empresas maquiladoras y en 1994 cerca del 60% de los obreros era mujeres. Lo anterior apunta a que la participación femenina en el empleo se ha visto favorecida en el país por el incremento de empresas que demandan trabajos en los cuales la mujer ha tenido siempre cierta ventaja competitiva, como es el caso del ensamblaje y el vestido, en la mayoría de las empresas maquiladoras.

Horas de trabajo y tipo de empleo

Si bien las horas de trabajo nos muestran la intensidad del empleo de las personas que han decidido trabajar, es importante analizarlas en el contexto del tipo de empleo que las personas desempeñan (asalariado, cuenta propia, etc.). Como se verá, existe una relación importante entre el número de horas que se trabaja, el tipo de empleo y el tiempo que se dedica al trabajo en el hogar.

Horas y tipo de trabajo femenino

Si bien la mayoría de las mujeres se emplean como asalariadas trabajando casi 38 horas a la semana en promedio, un número importante de mujeres trabaja por cuenta propia o en un negocio familiar sin pago (24.1% del total de la PEA femenina), de acuerdo a la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU). Aquéllas que trabajan en estas últimas categorías, también trabajan en promedio pocas horas a la semana (véase cuadro 4). En promedio, las mujeres asalariadas trabajan 37.7 horas a la semana, mientras que las que trabajan como por cuenta propia, lo hacen 31.3 horas en promedio, una diferencia de 20.4% o de casi 6 horas a la semana. Esta diferencia es bastante pequeña, si se le compara con la diferencia en

de Información Oportuna: Industria Maquiladora de Exportación, 1995.



las horas dedicadas al hogar entre los mismos grupos, que es de casi 12 horas —las asalariadas dedican 20.8 horas a la semana para el trabajo en casa—, mientras que las trabajadoras por cuenta propia dedican 32.1 horas.

Tipo de empleo	Trabajo	Trabajo en casa	%
Asalariadas	37.7	20.8	73.9
Patrones ^a	43.2	23.2	2.0
Cuenta propia ^b	31.3	32.1	15.0
Trabajador familiar sin pago	29.5	28.7	9.1
Total	36.1	23.3	100.0

^a El patrón tiene al menos a un asalariado en el negocio.

^b Si tiene trabajadores éstos son familiares.

Fuente: INEGI (I-1994), *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*.

El trabajo por cuenta propia es un recurso principalmente para mujeres casadas, divorciadas y viudas.⁶ Una mujer trabajadora soltera aumenta sus probabilidades de trabajar por cuenta propia en un 248.3% si se casa. Por otro lado, se observa que las mujeres que participan en trabajos sin remuneración (usualmente en negocios familiares), son en su mayoría solteras o casadas.

Horas y tipo de trabajo masculino

Las principales características del trabajo masculino no presentan grandes sorpresas: casi

todos los hombres trabajan tiempo completo y la variabilidad de las horas trabajadas por estado civil y posición en el hogar es relativamente baja.⁷ En promedio, menos del 10% de la PEA masculina trabajó medio tiempo en 1994.

Lo que tampoco parece novedad es la información que brinda el cuadro 5. Mientras veíamos que las mujeres por cuenta propia trabajan más arduamente en labores del hogar que las asalariadas, los hombres prácticamente no cambian las horas dedicadas al hogar, no importa el tipo de trabajo. De hecho, los hombres casi no participan en labores del hogar; a diferencia de las mujeres. Esto implica que mientras que las mujeres han participado más en el mercado laboral, los hombres en el país no han participado en labores del hogar; lo cual, independientemente de la ideología de género, implica que existan ciertas barreras a la flexibilidad del mercado laboral del futuro.

Tipo de empleo	Trabajo	Trabajo en casa	%
Asalariadas	44.2	5.1	73.9
Patrón ^a	47.7	4.4	6.3
Cuenta propia ^b	41.3	5.8	16.5
Trabajador familiar sin pago	29.4	5.5	3.3
Total	43.4	5.1	100.00

^a El patrón tiene al menos a un asalariado en el negocio.

^b Si tiene trabajadores éstos son familiares.

Fuente: INEGI (I-1994), *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*.

Analicemos más detenidamente el trabajo por cuenta propia. El cuadro 6 muestra que a medida que aumenta la edad, se incrementa en forma importante el porcentaje de personas que trabaja por cuenta propia, la misma tendencia se aplica a mujeres. Entre 40 y 49 años, el 31.7% de los hombres tienen su propio negocio, pero esta cifra llega a 41.7% entre los 60 y los 69 años.

Hay al menos dos teorías acerca de los trabajadores por cuenta propia. La primera es que es una medida de último recurso para los

⁶ G. Hernández Licona, 1996.

⁷ *Ibid.*

que no encontraron trabajo como asalariados. La segunda es que el trabajo por cuenta propia es realmente una buena opción para la gente emprendedora; recordemos que ser cuenta propia implica tener cierto capital, por mínimo que éste sea.

personas empleadas tanto en la manufactura como en el sector terciario.

El sector que más ha crecido sin lugar a dudas es el sector terciario, que incluye al comercio y a los servicios. El excesivo incremento

Cuadro 6 Tipo de empleo hombres en la fuerza laboral (%)					
Edad	Asalariada	Patrón ^a	Tipo de empleo cuenta propia ^b	Trabajador familiar sin pago	Total
12 a 19	77.8	0.2	4.9	17.2	100.0
20 a 29	83.4	3.3	10.5	2.9	100.0
30 a 39	75.5	7.6	16.3	0.5	100.0
40 a 49	67.6	10.1	21.6	0.7	100.0
50 a 59	60.4	10.5	28.3	0.8	100.0
60 a 69	46.6	11.7	38.9	2.8	100.0
70 o más	41.2	10.5	46.2	2.1	100.0
Total	73.9	6.3	16.5	3.3	100.0

^a El patrón tiene al menos a un asalariado en el negocio.

^b Si tiene trabajadores éstos son familiares.

Fuente: INEGI (I-1994), Encuesta Nacional de Empleo urbano.

Cálculos propios a partir de la ENEU, indican que si bien el porcentaje de trabajadores por cuenta propia se incrementó entre 1987 y 1989, años de cierta recuperación económica para México, también se observa que este tipo de trabajo se incrementó en forma importante durante la crisis de 1995. La explicación es que los trabajadores por cuenta propia son ciertamente un grupo heterogéneo; lo mismo son cuenta propia los dueños de puestos callejeros que las personas que tienen negocios más grandes. El hecho importante es que ya sea por que signifique un empleo de último recurso (mientras más edad, existen menos oportunidades de encontrar trabajos asalariados) o que sea una primera opción, los individuos en México tienden a tener su propio negocio conforme avanza su edad, lo cual es sin duda un reto importante para el diseño del mercado laboral del siglo XXI.

Distribución sectorial de la fuerza laboral

La evolución en la distribución sectorial de la fuerza laboral mexicana se puede ver en el cuadro 7. Como en otros países, el empleo se ha alejado del sector agropecuario y se ha incrementado notablemente el porcentaje de

de este sector en países en desarrollo ha suscitado un debate importante en cuanto a su origen. Una teoría supone que existe un mercado laboral dual en los países en desarrollo y que la pobreza del sector rural (o mejor, el diferencial de ingresos entre el campo y la ciudad) *empuja* el empleo a las grandes ciudades. Aquellos que no pueden encontrar un empleo en la industria protegida con salarios superiores a los del mercado por arreglos institucionales, se resignarán a engrosar las filas del sector terciario. El crecimiento del sector terciario se ve así como *excesivo*, pues la oferta es mayor que la demanda y por tanto este sector crece con ingresos reales a la baja. La segunda teoría supone que en realidad el crecimiento del sector terciario se debe a que es atractivo para los individuos y que la creciente demanda por sus productos, y por ende, la mayor demanda derivada por el empleo, hace que el sector se expanda, pero con salarios crecientes.

P. Gregory (1986) supone que la segunda teoría prevalece en México y que por tanto la productividad en el sector terciario se incrementó entre 1960 y 1980, lo que causó una expansión de este sector, pero con salarios más elevados. G. Hernández Licona (1996) evaluó esta teoría nuevamente entre 1987 y 1994.

Cuadro 7
Distribución de la fuerza laboral por rama de actividad, 1950-1997
(%)

Rama	Periodo						
	1950	1970	1979	1991	1993	1995	1997
Agropecuario	58.3	39.4	28.9	26.8	26.9	24.7	24.1
Manufactureras, minería y electricidad	13.2	18.5	21.1	16.9	16.3	15.9	17.1
Construcción	2.7	4.4	6.4	6.1	5.7	5.4	4.7
Comercio	8.3	9.2	13.8	15.9	17.1	18.5	17.3
Servicios y administración pública	13.2	22.6	29.2	33.6	33.3	35.1	36.0
Otras	4.3	5.8	0.5	0.6	0.7	0.4	0.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: 1950 y 1970 *Censos Generales de Población*, Secretaría de Industria y Comercio; 1979. *Encuesta Continua de Ocupación*, INEGI; 1991, 1993, 1995 y 1997 *Encuesta Nacional de Empleo*, INEGI.

En el caso del comercio, el empleo creció más que el empleo total, pero los ingresos reales crecieron mucho menos que el promedio, lo que nos dice que en este sector la oferta de empleo fue la que creció, incrementando el empleo y bajando el salario relativamente. Para el sector servicios sucedió algo diferente, crecieron tanto el empleo como los salarios en relación al resto de la economía. Esto indica que la demanda de empleo creció en este sector.

Lo anterior implica que el sector terciario es muy heterogéneo. Si bien en el sector comercio se cumple la teoría de un crecimiento *excesivo*, en el sector servicios los empleos generados, en promedio, son de salarios crecientes durante este periodo; de ahí la importancia de tratar al sector terciario en forma cuidadosa.

Desempleo

La tasa de desempleo abierto es una de las tasas más difundidas a nivel macroeconómico, pero también de las menos comprendidas. El INEGI clasifica a una persona como desempleada abierto si se reúnen las siguientes condiciones al mismo tiempo: si no tuvo un trabajo en la semana anterior a la de la entrevista, si estaba dispuesto a tomar un trabajo y si activamente ha buscado trabajo. Esta forma de medir el desempleo nos da una idea del por qué la tasa ha sido relativamente baja en México, (véase cuadro 8).

El desempleo en México, al menos en las áreas urbanas, no ha sido mayor del 7% aún en las épocas de crisis económicas violentas, como 1983 y 1995. Pero en un país sin seguro de desempleo y con ahorros familiares

Cuadro 8
Tasas de desempleo abierto en México
áreas urbanas. 1979-1998

Periodo	Tasa de desempleo
1979 ^a	5.7
1980 ^b	4.5
1981 ^b	4.2
1982 ^b	4.2
1983 ^b	6.9
1984 ^c	6.0
1985 ^d	4.4
1986	4.3
1987	3.9
1988	3.6
1989	3.0
1990	2.8
1991	2.6
1992	2.8
1993	3.4
1994	3.7
1995	6.3
1996	5.5
1997	3.7
1998	3.2

^a Todo México: INEGI, *Encuesta Continua de Ocupación*; ^b México, D.F., Guadalajara y Monterrey: INEGI, *Encuesta Continua de Ocupación*; ^c México, Guadalajara y Monterrey: *Encuesta Continua de Ocupación* y *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*; d. a partir de esta fecha la información es del INEGI, *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*. El número de áreas urbanas cambia cada año a partir de esta fecha.

Fuente: Esta tabla fue obtenida de S. Fleck y C. Sorrentino (1994), Tabla 5. Los datos desde 1994 son del INEGI, *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*.



FOTO: JORGE CLARO LEÓN

pequeños o casi nulos, es difícil que una persona promedio pueda mantenerse desempleada por mucho tiempo. Una persona sin ahorros tiene que tomar cualquier trabajo en un tiempo corto, por tanto, esa persona ya no se considera desempleada en México.

Por esta razón vemos también que después de una crisis económica severa como la de 1995, la tasa de desempleo bajó inmediatamente al año siguiente, aún cuando la crisis económica, medida en términos de mayor empleo, no hubiera cedido. Si bien la tasa de desempleo es claramente contra-cíclica y por tanto refleja la tendencia de la situación macroeconómica, ésta no refleja la totalidad de la problemática del empleo en México.

Si una persona desempleada se ve forzada a tomar un trabajo para sobrevivir, sin importar la calidad de éste, la problemática del mercado laboral mexicano estará pues en el *subempleo*, más que en el desempleo abierto. Si bien el concepto de *subempleo* es ambiguo e incluso controversial, este término nos indica en qué medida el empleo no es de *calidad*, ya sea medido en ingresos o en horas trabajadas.⁸

⁸ Ver S. Levy, 1980.

Una de las medidas que se han utilizado para medir el subempleo es la Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación, que es el porcentaje de los ocupados que trabajan menos de 35 horas a la semana por condiciones de mercado, que trabajan más de 35 horas pero que perciben menos de un salario mínimo, o que trabajan más de 48 y que perciben menos de dos salarios mínimos. Esta tasa intenta medir la calidad de los puestos de trabajo en el país. El cuadro 9 muestra que este porcentaje es mayor que la tasa de desempleo abierto, pero sobre todo, que ésta se incrementó en 1995 (como lo hizo el desempleo abierto), pero que siguió incrementándose en el siguiente

Cuadro 9 Tasas de condiciones críticas de ocupación en México ^a áreas urbanas (%)	
Años	Tasa de condiciones críticas de ocupación
1992	13.9
1993	14.0
1994	13.5
1995	15.7
1996	16.9
1997	16.6

^a Porcentaje de personas empleadas que trabajan menos de 35 horas a la semana por problemas de mercado, que trabajan más de 35 horas y que ganan menos de un salario mínimo o que trabajan más de 48 horas, pero ganando menos de dos salarios mínimos.

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

año, lo cual significa que el mercado laboral no tuvo una mejoría en la calidad del empleo después de la crisis. Es decir, varias personas desempleadas en 1995 tuvieron que tomar un empleo de baja calidad en poco tiempo.

Empleo informal

Así como existen problemas en la definición del subempleo, definir la economía informal tampoco es un asunto fácil. No vamos en este espacio a debatir la definición, pero sí daremos cuenta de cómo ha crecido el empleo *alternativo* en el país. Uso este término para incluir a los tipos de empleo que no son asalariados con prestaciones.

En un modelo tradicional de empleo, lo que se buscaría a nivel país es tener, en la medida de lo posible, el mayor número de empleos *formales*, es decir, de empleos con cierta cobertura institucional (seguridad social, prestaciones de ley, salario mínimo, etc.). En el cuadro 10 observamos cómo ha sido la evolución del empleo asalariado urbano en el país desde 1987.

El empleo asalariado formal no ha evolucionado favorablemente durante este periodo. Sin embargo, los asalariados sin seguridad social (informales) han crecido de manera sostenida en los últimos diez años en las áreas urbanas. Lo mismo podemos decir de los trabajadores por cuenta propia.

Es probable que ante la apertura comercial, las empresas buscan disminuir los costos y ser competitivas y por tanto requieren menos asalariados formales que trabajen directamente en la empresa. Si este cambio lleva consigo una mayor flexibilización del mercado laboral y por tanto esto repercutirá en el futuro en mayores ingresos para toda la población, este cambio en el empleo no puede ser mal visto. Pero si esto nos lleva en el futuro únicamente a ingresos y empleos de menor calidad en todos sentidos (salarios, seguridad, etc.), habrá que replantearse con mayor profundidad el rumbo de la política en materia laboral en el país.

Ingresos

Quizá la variable más importante para el individuo que trabaja son los ingresos que obtiene. Los salarios reales promedio en México se caracterizan por su bajo nivel y también por su flexibilidad en épocas de crisis. Como se puede ver en la siguiente gráfica, durante la crisis de 1995 el ingreso real promedio de la fuerza laboral de las áreas urbanas se redujeron 27.1% respecto a 1994. Esta tendencia continuó en los siguientes años y en 1997 la reducción era de 35.0% respecto a 1994. De hecho, el salario real promedio de 1997 es menor al que se tenía en 1988.⁹

Como se ve, los salarios reales son flexibles en épocas de crisis económicas, lo cual ha

<i>Periodo</i>	<i>Asalariados (seguridad social)</i>	<i>Asalariados (sin seguridad social)</i>	<i>Patrones^a</i>	<i>Cuenta propia^b</i>	<i>Familiares sin pago</i>	<i>Total</i>
1987	51.1	22.4	4.8	17.1	4.7	100.0
1988	51.1	21.6	5.0	17.4	4.8	100.0
1989	50.8	21.3	5.2	18.2	4.4	100.0
1990	51.7	22.0	5.1	17.0	4.2	100.0
1991	51.1	21.9	5.3	17.3	4.4	100.0
1992	50.0	22.6	5.4	17.4	4.6	100.0
1993	48.6	23.0	5.9	17.5	5.0	100.0
1994	47.9	25.4	4.8	17.3	4.7	100.0
1995	45.9	25.5	4.8	18.3	5.5	100.0
1996	45.3	25.7	4.9	18.8	5.3	100.0
1997	46.2	26.2	4.7	18.0	4.9	100.0

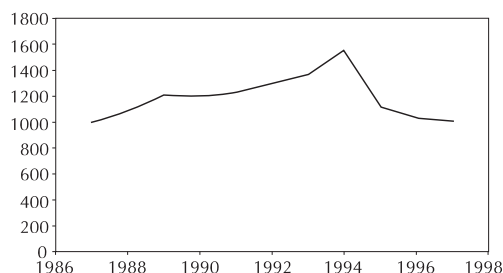
^a El patrón tiene al menos a un asalariado en el negocio.

^b Si tiene trabajadores éstos son familiares.

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo urbano.

⁹ Cálculos propios a partir de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

Gráfica 1
Ingresos reales, áreas urbanas
1994 = 100



sido uno de los pilares más importantes de los procesos de estabilización posteriores. Un salario real menor, ayuda a recuperar el nivel de empleo y producción de la economía relativamente rápido y detiene el crecimiento del desempleo.

Las alianzas entre las autoridades gubernamentales y los principales sindicatos han sido en parte responsables de este fenómeno, ya que la negociación salarial se fija en épocas de crisis de tal forma de no incrementar los salarios por arriba de cierto límite que atente contra la recuperación macroeconómica. Sin embargo, también es cierto que la falta de recursos económicos por parte de los trabajadores, ya sea en forma de ahorro o en forma de apoyos institucionales (seguro de desempleo), hace que el poder de negociación del trabajador sea relativamente frágil.

Futuro del mercado laboral mexicano

El futuro económico del país depende en buena parte de sus factores de producción. Un crecimiento económico favorable para México en las siguientes décadas estará determinado por el buen crecimiento de dichos factores, especialmente de la inversión que se haga en capital, tanto físico como humano, así como de contar con instituciones laborales que fomenten el desarrollo económico y dicho factor se asigne en forma adecuada.

Fuerza laboral

Se estima que entre 1997 y el 2020 continuará el descenso en el ritmo de crecimiento tanto

de la población en general como de aquellos en edad de trabajar. La población crecerá alrededor del 1.7% anual, que no es muy diferente al 2.0% que se estimó entre 1991 y 1997 de acuerdo a la Encuesta Nacional de Empleo. La reducción se debe a la baja en las tasas de fertilidad que continuarán la tendencia que se ha observado desde finales de los años setenta.

Esta reducción en la tasa de fertilidad se combinará también con una reducción en la tasa de mortalidad, debido tanto a los avances tecnológicos, como a la mayor cobertura de los servicios de salud. La esperanza de vida se incrementó de 41.5 años en 1940 a 71.0 años en 1994, de acuerdo al INEGI, por lo que se espera un incremento aún mayor de esta variable en los siguientes 20 años. Por ello, la tasa de crecimiento de la población no se reduce tanto de 1997 a 2020.

Sin embargo es crucial incorporar el efecto positivo que ha tenido el crecimiento de la participación laboral. Si bien los mejores sistemas de pensiones que se han implementado en México desde 1997 reducirán la participación laboral de las personas mayores, el efecto se verá más que compensado por la mayor participación de jóvenes y de mujeres, especialmente aquéllas entre 25 y 60 años.

Este efecto se verá alimentado por la mayor urbanización del país. En 1950 el 42.6% de la población total vivía en áreas urbanas; en 1990 esta cifra llegó a 71.3%.¹⁰ El país seguirá con esta tendencia (son los costos del crecimiento y desarrollo económico), por lo cual se incrementará el grado de urbanización y por tanto la participación laboral femenina.

El efecto familiar más importante de la mayor inserción de la mujer en la fuerza laboral es doble: en primer lugar los hijos mayores de 2 ó 3 años tendrán menor presencia de la madre de tiempo completo; en segundo lugar, como se observa en países desarrollados, la tasa de divorcio se verá incrementada ante la mayor participación laboral femenina, y por tanto por la mayor libertad económica de las mujeres. Las familias mexicanas tienen aquí un reto importante.

¹⁰ (INEGI) Censos de Población.

Crecimiento sectorial

Si la evolución del empleo sectorial de los países en desarrollo lo tomamos como el patrón que se observará en México en los próximos años, estaremos contemplando un crecimiento importante del sector terciario. La mayor urbanización del país trae como consecuencia una expansión de los servicios.

El comercio también se verá favorecido. Sin embargo es importante tomar en cuenta que este sector tiene dos formas de crecer, como ya se mencionó. La primera tiene una lógica similar a la del sector servicios. La mayor población así como la mayor producción de bienes fomenta el comercio. Las tasas de rendimiento aumentan y puede ser un sector que atraiga a personas con salarios crecientes. La segunda forma, al menos para México, es que el comercio ha sido el resguardo de muchas personas ante la imposibilidad de encontrar empleo en otros sectores. En épocas de crisis el comercio se expande, ante las pocas barreras que presenta a la entrada. En ambos escenarios el comercio aumentará su participación.

El empleo en la industria de la transformación también ha crecido en México y también tiene posibilidades de crecer, a diferencia del sector primario. Con la apertura comercial del país desde 1985, las exportaciones, especialmente las no petroleras se han beneficiado favorablemente. De 1991 a 1997 el valor de las exportaciones totales creció 159%, de éstas, las exportaciones no petroleras manufactureras crecieron 200%, mientras que las agropecuarias lo hicieron en 61%.¹¹ México seguirá muy probablemente con la política de apertura comercial, por lo cual la industria de la transformación, al menos aquellas en las cuales tenemos ventajas comparativas, se verá beneficiada.

Tipo de empleo

Una característica primordial del mercado laboral mexicano moderno, es el estancamiento del empleo asalariado formal, es decir, aquél

¹¹ INEGI, Balanza Comercial de México, 1998.

que tiene derecho a la seguridad social. Vimos anteriormente que en diez años, de 1987 a 1997. Los asalariados *informales* pasaron del 10.9% al 14.2% y los trabajadores por cuenta propia pasaron del 8.3% al 9.9% en el mismo periodo. Esto significa que el mercado laboral mexicano, crisis económica de por medio, se ha movido a trabajos con menor seguridad tanto en términos de contratos, como en términos de protección institucional.

La economía no ha podido crecer al ritmo necesario como para incrementar los empleos formales de forma adecuada y por tanto las personas tuvieron que ingresar a trabajos con mayor grado de informalidad. Esta hipótesis se ve validada al analizar los ingresos reales por tipo de trabajo. Entre 1987 y 1997 los asalariados informales tuvieron una reducción de 6% en su salario real mientras que los trabajadores por cuenta propia tuvieron una reducción de 12%. Sin cambios importantes en el futuro, el fenómeno de la informalidad, medida de cualquier forma, tendrá la misma tendencia que hasta ahora, por lo que veremos un crecimiento mayor de estas actividades en los siguientes años.

Es importante mencionar también aquí un elemento adicional que puede explicar el fenómeno descrito anteriormente. La regulación laboral tiene fuertes restricciones a nivel interno, especialmente en lo referente a la contratación, el despido y las promociones al interior de la empresa.¹² La existencia de un mercado laboral *paralelo*, o *informal* que no se rige por ninguna ley escrita es posiblemente la respuesta *de facto* a la inflexibilidad de la regulación laboral, de ahí la importancia de analizar el mercado laboral como un todo, si es que se quieren hacer modificaciones importantes de la regulación laboral.

Educación

México ha tenido avances significativos en el terreno educativo. En 1940 la tasa de analfabetismo era de 53.9% y en 1995 fue de 9.7%

¹² A esto hay que añadir la famosa cláusula de exclusión, por la cual el sindicato puede tener un gran poder de decisión sobre el despido o contrato de cualquier trabajador.

aproximadamente.¹³ Asimismo, el promedio de años de educación pasó en el mismo periodo de 1.7 a 6.6. La población mexicana está ciertamente más educada, pero desafortunadamente esto no es suficiente para un crecimiento cualitativo de la fuerza laboral en el futuro.

Si siguiéramos la tendencia de crecimiento de la educación, para el año 2020 el promedio de educación del país estaría entre los 8 y los 9 años. Para el mismo año, los países asiáticos (Corea, Taiwan, Singapur y Hong Kong) tendrían un nivel promedio cercano a los 12.5 años.¹⁴

La gran diferencia en cuanto al desarrollo y la distribución del ingreso que se observa entre los países del sudeste asiático y América Latina, de acuerdo a J. L. Londoño (1996), es efectivamente la educación. En los años 50 el nivel educativo de ambas regiones era similar (2.7 años), pero en 1990, mientras los países del sudeste asiático tuvieron 8.7 años en promedio, en América Latina no se alcanzaron los cuatro años.

Políticas para un futuro deseable

Hay al menos 5 áreas, en las cuales se deberá poner énfasis para tener en el Siglo XXI un mercado laboral que ayude a elevar el nivel de vida de los mexicanos:

Crecimiento macroeconómico

No hay país que pueda disfrutar de salarios y empleos crecientes que no haya tenido un crecimiento macroeconómico sostenido por *varios* años. La gran diferencia hoy en día en el Producto Interno Bruto *per cápita* entre países ricos y pobres se debe, casi exclusivamente, a la evolución del crecimiento económico promedio en las últimas décadas.¹⁵

México necesita de políticas acertadas y certidumbre macroeconómica para poder ha-

cerle frente a las necesidades de empleo de la población. Los grandes descalabros económicos que ha sufrido el país recientemente (1982, 1986, 1994) han reducido no sólo el crecimiento económico, sino el salario real y la capacidad de generación de empleos de calidad. Una reducción en el crecimiento económico, como las sufridas en esos años, cancelan el efecto positivo de otras políticas, tales como aquéllas encaminadas al cambio estructural.

Es imperativo resolver el problema de las crisis económicas recurrentes de finales de sexenio que han caracterizado al país en las últimas décadas. Muchas de ellas tiene que ver con problemas políticos tanto al interior del Partido Revolucionario Institucional, como fuera de él. La democracia y habilidad política en todos sentidos y en todos los niveles, es un factor fundamental para poder hacerle frente a las crisis económicas sexenales.

Educación

Si bien México ha tenido ventajas comparativas por tener mano de obra barata, también ésta ha carecido muchas veces de una productividad adecuada, lo que impide el crecimiento de la demanda por empleo.

Empresas, trabajadores y gobierno, deben hacer un esfuerzo especial en atender el problema educativo y de capacitación. Por parte del gobierno, se deberán destinar recursos tanto a la ampliación de la oferta educativa como a mejorar la calidad de la misma. Promover programas educativos modernos que se ajusten a las características locales de las personas, es un paso importante que debe ir de la mano de la capacitación y cambio de incentivos del magisterio.

Asimismo, el gobierno deberá hacer estudios de rentabilidad social de los diferentes ciclos educativos, incluyendo los programas técnicos, para conocer a qué programas se deben canalizar los escasos recursos. Merece especial atención la falta de apoyo a las escuelas técnicas, que posiblemente sean las que cubran las necesidades educativas tanto de la oferta como de la demanda de empleos en el futuro.

¹³ INEGI, Censo de Población, 1995.

¹⁴ Proyectado con la información obtenida de J. L. Londoño, 1996.

¹⁵ R. Barro y X. Sala-i-Martin, 1995.

Programas de alivio a la pobreza

Una de las causas principales de la relativamente baja escolaridad en México, es que el costo de oportunidad de muchas familias de asistir a la escuela es muy grande. Para familias de bajos recursos, el asistir a la escuela implica dejar de percibir ingresos importantes para cubrir las necesidades básicas. La pobreza de los hogares implica por tanto un esfuerzo laboral grande por parte de los miembros del mismo. Un hogar sin recursos mandará a los hijos al mercado laboral a una edad temprana y también mantendrá trabajando a los miembros en edad avanzada, con lo cual se afectan las actividades de inversión.

Se deben impulsar los mecanismos institucionales necesarios para darle a las familias más pobres los recursos suficientes para poder terminar con estos círculos viciosos, a través de programas de largo plazo que incidan tanto en la mayor productividad como en la mayor capacidad de negociación del trabajador.

Trabajo femenino

Analizamos anteriormente que un fenómeno importante e irreversible, es la mayor participación femenina en el mercado laboral. Empresas y gobierno (y aún el sector masculino de la sociedad) deberán realizar los ajustes necesarios para hacer esta transición más suave y favorable para toda la economía.

Como en otros países, le legislación en contra de la discriminación laboral femenina (o en contra de cualquier minoría) deberá estar promulgada en los primeros años del siglo entrante. Si bien las diferencias evidentes e infranqueables que existen entre hombres y mujeres en cuanto al embarazo y la lactancia, implican también una gran diferencia en lo referente al tiempo dedicado al mercado laboral para uno y otro sexo, una sociedad justa debe brindar oportunidades similares para ambos. Lo anterior no sólo es una visión de justicia en la distribución de oportunidades, sino que también la economía como un todo,

podría aprovechar el potencial y la capacidad laboral de las mujeres en mayor medida.

Cambios institucionales

Los ajustes recientes en el entorno macroeconómico que ha experimentado México requieren de instituciones modernas, como se mencionó en el apartado anterior. El espíritu de las regulaciones laborales de México tiene su origen en la Constitución de 1917, la cual se diseñó tomando en cuenta una economía con industrias monopólicas. Esto implica que la ley debía de proteger al trabajador y forzar a que la empresa le cediera parte de sus ganancias monopólicas.

La economía Mexicana actual es mucho más competitiva que la de hace algunos años y esperamos que esto se refuerce en las siguientes décadas. Este hecho requiere de una nueva legislación que si bien no desproteja del todo al trabajador, sí pueda flexibilizar el mercado laboral formal. Es importante tomar acciones en esa dirección en los inicios del siguiente siglo.

Conclusiones

Como se ha visto en la historia, los cambios institucionales no son ni sencillos ni rápidos, por lo cual los gobiernos democráticos, siempre temporales, no tienen los incentivos suficientes para a llevarlos a cabo. Pero, como también se aprecia en la historia, son las verdaderas transformaciones institucionales las que cambian substancialmente el rumbo de un país.

Si queremos llegar al siglo XXI con un país renovado, necesitamos gobiernos y personas comprometidas con ese cambio, que lleven a cabo las transformaciones institucionales y las reformas sociales que México requiere. Estos cambios deben empezar antes de que el siglo termine, pues de no hacerlos a tiempo, el país navegará en el siglo XXI con los mismos problema de hoy, y eso, en términos históricos, sería un retroceso.