

Nuevos escenarios en el mercado de trabajo en México, 1983-1998

Esthela Gutiérrez Garza

Universidad Autónoma de Nuevo León

Resumen

Los mercados de trabajo y el empleo en México se encuentran en un proceso importante de transición, derivado principalmente de los procesos de reestructuración del capitalismo originados tanto por la modernización de los procesos productivos como por la aplicación de las políticas neoliberales. La combinación de ambos ajustes al mercado laboral ha generado una fuerte polarización disfuncional. Por un lado se encuentra un espacio reducido del mercado primario de trabajo caracterizado por altos salarios, calificación y competitividad; por el otro, un espacio expandido del mercado secundario de trabajo donde predominan los bajos salarios, la poca calificación, la precariedad de las condiciones de trabajo e incluso el trabajo sin paga. En suma, se constata un deterioro muy fuerte de las condiciones laborales y salariales en el país en los últimos 15 años.

Abstract

The labor market and the employment in Mexico are in an important of transition, as a consequence of the restructuring productive process of the actual capitalism and the new austerity economics programs applied in the last years. The effects of these events over the labor market have produced two movements. On one hand, the primary labor market space, characterized by high wages, qualification and competitiveness, has been reduced. On the other, the secondary labor market space, where exist low wages, poor qualifications and the lowest conditions of work and even works without pay, has been expanded. In sum, in a general view, we can verify a very strong deterioration of the labor conditions and salaries during those 15 years in Mexico.

Introducción

México atraviesa por una de las coyunturas más delicadas y trascendentes de su historia contemporánea. Asistimos a un proceso de transición integral que abarca al sistema político mexicano, al modelo de desarrollo económico y a las estructuras sociales del país. Este artículo aborda la realidad de los mercados de trabajo y el empleo en México. Iniciaré mi trabajo con un balance general de los últimos 15 años, con el propósito de analizar el impacto de la política neoliberal y el cambio estructural sobre la realidad del empleo y la reconfiguración de los mercados de trabajo. Enseguida, abordaré una reflexión sobre la concepción de los mercados

primario y secundario de trabajo. En la tercera sección presentaré la configuración de los mercados de trabajo y su creciente precarización. Finalmente, abordaré un conjunto de consideraciones generales para sustentar la tesis de una propuesta de política de empleo activa, planificada y administrada en los ámbitos nacional y regional.

Globalización, política neoliberal y su impacto en el ámbito laboral

La economía en México atraviesa por un debilitamiento muy serio de las estructuras económicas que fueron fuertemente tensionadas por la aplicación de las políticas neoliberales sintetizadas en el programa económico, conocido como *Consenso de Washington*, a partir de 1983 (Guillén, 1997 y Villarreal, 1998). Este programa propone una *política de estabilización macroeconómica* orientada a controlar la inflación y el déficit en las finanzas del sector público, así como un conjunto de *políticas orientadas hacia el cambio estructural*, basadas fundamentalmente en la desregulación financiera, la privatización y la apertura comercial. En este contexto de modernización productiva emerge el reclamo de la flexibilización del trabajo y la desregulación laboral que tienen un impacto definitorio en la conformación de nuevas formas de recomposición del mundo del trabajo, orientadas hacia la precarización y el deterioro del empleo. Todo esto se encuentra enmarcado en un principio que pregona reducir la presencia del Estado y en su lugar dejar que la economía sea orientada por las fuerzas del mercado.¹

Los cambios constructivos que este país requería, tras la crisis económica de 1982, pasaban por el diseño de una política de cambio estructural que fuera soportada y armonizada por políticas económicas eficientes. El programa económico del *Consenso de Washington* no ha logrado alcanzar dichos objetivos (Villareal, 1997). Si bien el neoliberalismo habría podido tener un largo aliento, la forma en que se instrumentó en México ha cancelado por completo su vigencia histórica en el país.

¹ Un ambicioso proyecto de reformas de inspiración laboral entraron en operación: desmantelamiento del control de cambios, desreglamentación y liberalización del comercio, privatización de empresas públicas, liberalización y desregulación del sistema financiero, apertura al ingreso de capital extranjero a empresas e inversión a cartera. Estas reformas fueron apoyadas por el Grupo de los 7. En 1990 México ingresó como miembro de la OCDE y en 1993 se firmó el Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos.

Aceptando que la política económica impulsada en México en los últimos 15 años no originó la crisis económica actual, es necesario resaltar que sí ha sido la responsable de haberla agravado a límites tan serios que son difíciles de remontar. Una somera evaluación de los efectos de la aplicación de la política de austeridad y cambio estructural en los últimos 15 años, demuestra el alto costo social que ha significado, manifestado en la extensión de la precarización del trabajo y el aumento del deterioro del bienestar social.

CUADRO 1
PARTICIPACIÓN EN EL INGRESO CORRIENTE TOTAL DE LOS
ESTRATOS DE HOGARES POBRES, MEDIOS Y RICOS
(EN PORCENTAJES)

<i>Estrato</i>	<i>1984</i>	<i>1994</i>	<i>Variación 94-84</i>
40% más pobre	14	13	-1
40% medio	37	32	-5
10% rico	17	17	0
10% más rico	32	38	+ 6

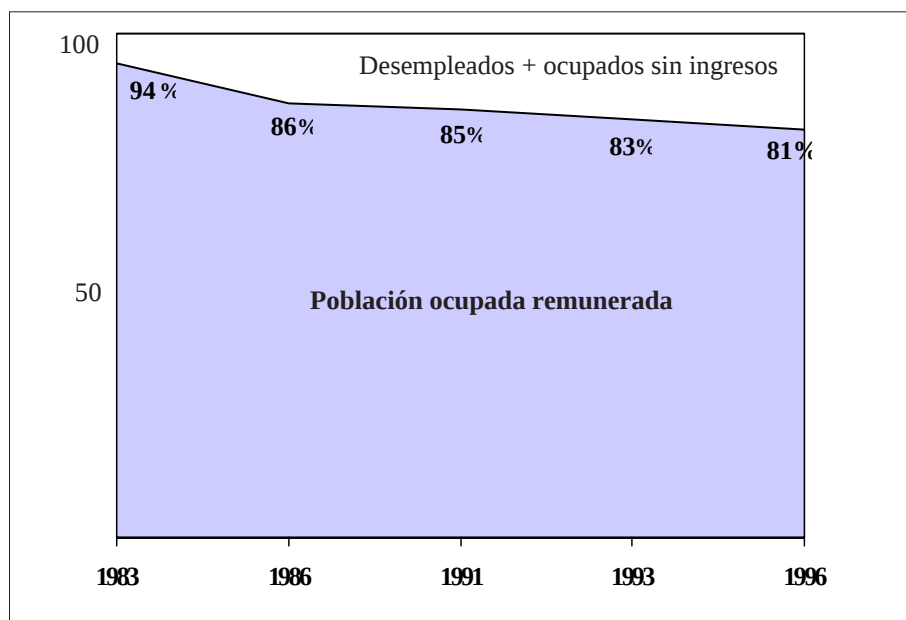
Fuente: cálculos de Gerardo Fujii (1997) con base en INEGI, Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares 1984, 1994.

En efecto, en México el crecimiento del producto interno bruto (PIB) fue de 2.1 por ciento promedio anual durante 1983-1997, prácticamente igual —2.04 por ciento— que el crecimiento de la población en dicho periodo. Consecuentemente, el ingreso per cápita se estancó a lo largo de esos 15 años. Sin embargo, este modelo económico tuvo como base un proceso iniquitativo de la distribución del ingreso, concentrándose los frutos del crecimiento económico en 10 por ciento de la población de más altos ingresos. Así, entre los años 1983-1994, 10 por ciento de los hogares más ricos se apropiaron de 6 por ciento del total de los ingresos, lo que representó una disminución de 5 por ciento en la parte del ingreso correspondiente a los hogares del estrato medio y 1 por ciento perdieron los hogares más pobres (cuadro 1). Abundan estadísticas que verifican el deterioro social durante estos años. Veamos los resultados de la política de empleo.

Por ejemplo, la población ocupada remunerada que representaba 92 por ciento de la población económicamente activa (PEA), en 1980, se redujo a 81

por ciento en 1996 o, lo que es lo mismo, la población desempleada y que trabaja sin percibir remuneración aumentó de 6 a 19 por ciento en el mismo periodo (gráfica 1).

GRÁFICA 1
POBLACIÓN OCUPADA REMUNERADA RESPECTO DE LA
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, MÉXICO, 1983-1996
(EN PORCENTAJE)



Fuente: Anuario Estadístico 1992, 1995 y Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1993 y 1996, INEGI.

Este deterioro del empleo lo podemos constatar en un conjunto de indicadores macrosociales que nos hablan tanto de los procesos intensos de concentración del capital como del empobrecimiento y exclusión de amplios sectores de la población que no encuentran espacio en las estructuras económicas, que se han conformado en México en los últimos 18 años. Por ejemplo, la población ocupada (los desempleados están excluidos) que desempeñaba su labor sin contar con *un local* representaba 19.8 por ciento y en 1996 quienes no contaban con él ascendían a 43.7 por ciento del total de la población ocupada. A esta

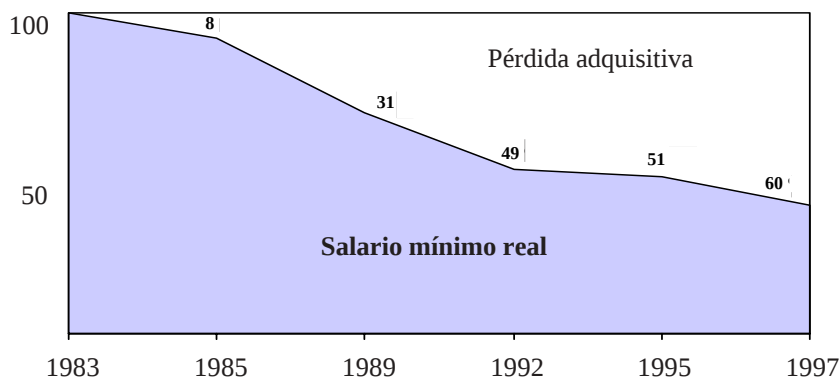
situación de empobrecimiento de los recursos para el trabajo, podemos añadir el desarrollo de la desprotección social de los trabajadores que se ha verificado.

En efecto, quienes no contaban con ningún tipo de prestación en 1988 representaban 37.8 por ciento de la población ocupada, y en 1997 habían ascendido a 54 por ciento de la misma. Con mayor precisión podemos decir que 34.8 por ciento de la población ocupada estaba afiliada al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) en 1991 y en 1997 sólo lo estaba 30.2 por ciento de la población ocupada total (INEGI, 1991 y 1997).

Como podemos observar, la política de empleo en México está perdiendo cada vez más los soportes institucionales con los que debe contar la población en su conjunto y está abandonando el principio rector de reconocer a las políticas públicas como responsables de articular una *política social integral*, donde el empleo se constituya en el centro articulador del bienestar de la población y el sustento de las políticas macroeconómicas del país, con el fin de sostener el crecimiento y la equidad.

El empleo no fue la única realidad social afectada por el desempeño económico de la política neoliberal, también lo fueron los ingresos salariales. Así, por ejemplo, el salario mínimo entre 1983 y 1997 perdió 60 por ciento de su poder adquisitivo, lo que impactó a la baja los distintos rangos de la jerarquía de los salarios contractuales (gráfica 2).

GRÁFICA 2
SALARIO MÍNIMO REAL,
MÉXICO, 1983-1997
(EN PORCENTAJE)



Fuente: Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, *Boletín 1997* y *Cuaderno de información oportuna*, núm. 303, cuadro 3.1, INEGI.

Si a la población ocupada la desglosamos según su rango de ingreso, observamos que existe un estrato importante de la población ocupada (19 por ciento) que percibe menos de un salario mínimo. No es difícil entender que quienes ganan menos de un salario mínimo, en México, se encuentran en el submundo de la economía informal; son empleos aparentes, pues no era posible vivir con menos de 24.30 pesos diarios (tres dólares diarios) en el año de 1996. Si agrupamos a la población desempleada, a la población que trabaja sin percibir ingresos y a la población ocupada que percibe menos de un salario mínimo legal, suman 38 por ciento de la PEA, indicador preciso del retroceso social del mercado laboral y del fracaso de la política de empleo en estos años (cuadro 2).

CUADRO 2
INGRESOS DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE
ACTIVA, MÉXICO, 1996
(MILES DE PERSONAS)

<i>Ingreso en tantos de salario mínimo</i>	<i>PEA</i>		<i>Ingreso máximo diario</i>	
	<i>Absoluto</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>	<i>Dólar**</i>
Desempleados	1 355	4	-	-
Sin ingreso	5 119	15	-	-
Menos de un s.m.	6 812	19	24.30	3.1
	(37% de la PEA)			
De 1 a 2 s.m.	11 028	32	48.60	6.2
	(69% de la PEA)			
De 2 a 3 s.m.	5 083	14	72.90	9.3
De 3 a 5 s.m.	3 317	9	121.50	15.5
De 5 a 10 s.m.	1 753	5	243.00	31.0
Más de 10 s.m.	673	2	+ de 243.00	+ de 31.0
<i>Total</i>	36 360	100		

* Excluye no especificados (1 222), ** Tasa de cambio en 1996: 7.85.

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1996.

Como observamos, en estos 15 años no se ha logrado consolidar una política de empleo que atienda las necesidades de trabajo de la población y se ha retrocedido también en la consolidación de una política de ingresos que satisfaga las necesidades básicas de las familias.

Por ello, 37 por ciento de la población se encuentra en una situación social sumamente difícil. Se trata no sólo de una década perdida bajo la hegemonía del neoliberalismo, como lo señaló la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), sino, lo más grave, de una generación perdida que no encuentra espacio ni pertenencia en la economía y sociedad mexicanas (Villareal, 1998).

Concentración del ingreso, reducción y deterioro del empleo, disminución de los salarios reales, flexibilización del trabajo, en suma, deterioro del bienestar social, han sido las variables permanentes de la economía de orientación neoliberal aplicada en los últimos 15 años en México.

Discusión en torno a la teoría del mercado dual de trabajo

Los mercados de trabajo constituyen el espacio donde se establecen las relaciones productivas y sociales en la sociedad. En este sentido, son el resultado de un proceso histórico donde las políticas del desarrollo económico, la educativa y la de empleo se entrelazan configurando un tejido social con características peculiares, que son el soporte de la estructura productiva de las economías nacionales y sus regiones.

Históricamente, el factor humano ha constituido el elemento determinante de los procesos productivos, pero nunca, como ahora, las necesidades de calidad y competitividad que rigen el mercado internacional requieren de un perfil de los recursos humanos integrado por la creatividad, el involucramiento, la calificación, la polivalencia y el trabajo remunerado competitivamente.

En consecuencia, en la etapa actual de la globalización de la economía mundial y de la conformación de un nuevo patrón de desarrollo económico, los mercados de trabajo constituyen las bases determinantes del proyecto macroeconómico de apertura internacional. La viabilidad del proyecto nacional y de sus regiones dependerá del nivel de desarrollo de sus mercados de trabajo, del diagnóstico oportuno de sus debilidades y carencias y de la eficacia de las políticas públicas y privadas desplegadas, para alcanzar la recalificación integral de los recursos humanos que rige el nuevo contexto de la globalización.

En la actualidad el debate sobre los mercados de trabajo se centra en torno a la pertinencia de entender cómo la globalización y las actuales tendencias de la economía del mundo están generando una reestructuración desigual y heterogénea de los países, y cómo se modifican los modelos tradicionales de

interpretación de los mercados de trabajo. Concretamente nos referimos a la teoría institucionalista del *mercado dual del trabajo*, elaborada por Michael Piore a finales de los años setenta, como una propuesta alternativa a la teoría neoclásica y su concepción del capital humano.

La propuesta institucionalista de Michael Piore (1983) parte de una visión keynesiana donde el peso de las instituciones tiene un papel determinante en la formación de los salarios, la generación del empleo y la organización del trabajo. Estas instituciones, cuya máxima expresión son los negocios y los sindicatos y la legislación laboral que los rige, constituyen la base estructural sobre la cual se organizan los mercados de trabajo.

Esta teoría del mercado dual del trabajo contempla a la sociedad integrada por dos segmentos principales: el sector primario caracterizado por unidades productivas con alta concentración de capital, que operan con tecnología intensiva en capital y sistemas organizativos modernizados. Asimismo, son los negocios que crean los trabajos calificados. El resultado es la existencia de puestos de trabajo complejos, calificados y polivalentes con trabajadores de un alto perfil profesional que los ejecutan. Esta base material va creando sus propias fuerzas institucionales (salarios, jornada, promoción, prestaciones, sindicatos) que dan contenido a las relaciones laborales que existen en el campo del mercado primario de trabajo.

En consecuencia, en el sector primario se ubican los trabajadores que realizan el trabajo más creativo, calificado y bien remunerado e integrado a los polos más avanzados del desarrollo nacional. Son trabajadores plenamente integrados al mundo del trabajo de la modernización productiva e identificados con sus jerarquías y valores; dispuestos a aceptar y tolerar la disciplina de los negocios y sus normas de ascenso y movilidad, incluida la imagen que tienen de sí mismos y la posición social por la que aspiran a depender de estos vínculos.

En este espacio la concentración, como factor de tipo permanente que caracteriza a los trabajadores, tiene un papel determinante y explica las diferentes formas institucionales de cohesión que se dan en el espacio del polo moderno de la economía. Estas formas de cohesión no son homogéneas, sino que responden a la diversidad y complejidad de factores que constituyen la reproducción social de este tipo de trabajador. Es, pues, un sector fecundo en la creación de instituciones. Destaca la propia empresa y sus espacios organizativos de recursos humanos y centros de adiestramiento y capacitación sindical. Quizá, la institución más cohesionada, sin duda alguna, es la organización sindical, pero no es la única: el barrio o el territorio (colonias obreras), por

ejemplo, en determinadas coyunturas políticas pueden desempeñar un papel predominante en relación con los sindicatos. En suma, *el sector primario del mercado de trabajo* desarrolla las formas institucionales que soportan las relaciones económicas fundamentales del polo moderno de la economía haciéndolas, incluso, extensivas al resto de la sociedad.

Por su parte, *el sector secundario* se caracteriza por la existencia de empresas y negocios precarios en capital, que operan con baja tecnología y un uso intensivo de la mano de obra. En consecuencia, pagar salarios a nivel del mínimo es otra de sus características. Asimismo, por ser empresas muy sensibles a los cambios de la demanda, sólo contratan a trabajadores eventuales a los que fácilmente se les puede despedir, de acuerdo con el ciclo de sus negocios. Es ahí donde también se crean los trabajos con menor calificación. En fin, este sector de la economía, dadas sus características tecnológicas y las necesidades de su reproducción social, se constituye en la instancia institucional generadora de los trabajos secundarios y el polo de atracción de los estratos bajos y las minorías sociales que mayormente los desempeñan.

Así, *el sector secundario del mercado de trabajo* está tipificado por la ausencia de instituciones que den contenido a la relación laboral. Ante esta ausencia de normatividad interna y formas institucionales globales (como el salario mínimo, la jornada legal y la legislación de la seguridad social, entre otras) no existen puntos de referencia tan claros en el ámbito del consenso y entendimiento entre patrones y asalariados. Estas formas institucionales no fueron creadas ahí, sino en el sector primario, pero sirven de mecanismos reguladores con tendencia hacia los niveles mínimos en el resto de la sociedad.

El sector primario del mercado de trabajo ha desempeñado el papel hegemónico en el centro del sistema de las relaciones laborales en cada sociedad capitalista específica. Esto fue así en todos los países capitalistas. No es sino hasta finales de la década de los setenta, cuando aparece la crisis del régimen de acumulación fordista, que los mercados internos de los países empiezan a ser modificados bajo el reclamo del principio de la flexibilidad del trabajo (Gutiérrez, 1990) y sus efectos, conocidos como la precarización del trabajo.

Efectivamente, esta crisis se manifestó a nivel microeconómico como una crisis del paradigma de los sistemas productivos que requerían de cambios profundos en el diseño tecnológico, así como los de las organizaciones empresarial y laboral. Los procesos de reestructuración productiva, entendidos aquí como la introducción de nuevas tecnologías (Gutiérrez, 1988 y Adrás, 1990), constituyen un conjunto de ajustes estructurales de largo plazo que realizan las

empresas, con el propósito de mantener su posición en el mercado interno y conquistar mercados externos en el nuevo entorno económico generado por la globalización. Esta estrategia, conocida como flexibilidad dinámica,² permite ajustes estructurales de las empresas frente a la coyuntura de la economía global, pero implica costos financieros muy altos no sólo en la adquisición de tecnología, sino también en las inversiones subsecuentes que estos cambios requieren en el ámbito de la calificación, capacitación y reorganización empresarial. Esta estrategia genera efectos multiplicadores a niveles micro y macroeconómico que posibilitan un posicionamiento real de las empresas en el terreno de la competitividad.

En el otro extremo se encuentra la estrategia empresarial conocida como la flexibilidad estática,³ que se circunscribe a las políticas de flexibilización laboral centradas en la disminución del coste salarial: restricción de los salarios, intensificación del trabajo, alargamiento de la jornada, reducción de las prestaciones sociales y demás normas acordadas en los contratos colectivos de trabajo (Gutiérrez, 1991). Esta estrategia genera efectos regresivos a mediano y largo plazos, impacta negativamente a las empresas colocándolas progresivamente en riesgo de quiebra, contribuye a los procesos de estrechamiento del mercado interno y hace extensivo el campo de los trabajos precarios.

Las nuevas tecnologías son la respuesta estructural a los reclamos de flexibilidad que surgieron desde principios de los años ochenta (Boyer, 1986). Son la búsqueda de un nuevo paradigma teórico-histórico sobre el trabajo. Sin embargo, por flexibilidad del trabajo se ha llegado a entender muchas cosas: nuevas tecnologías con equipos flexibles, capacidad de las empresas para

² La *flexibilidad dinámica* está fundamentada en el cambio tecnológico mediante la introducción de equipos flexibles computarizados, que operarían como el nuevo soporte del desarrollo de la productividad y, en consecuencia, de la competitividad en el largo plazo. Este tipo de flexibilidad implica una estrategia dinámica, pues genera eslabonamientos productivos tanto en el sector de la tecnología como en el diseño permanente de nuevos productos. Es una estrategia para el largo plazo. Su impacto sería tanto expansivo, creando nuevos polos de desarrollo industrial, como intensivo, reestructurando la industria manufacturera hacia adentro.

³ Por el contrario, la *flexibilidad estática* es una estrategia basada en un conjunto de medidas institucionales y sociales que tienden a reducir el costo salarial. Constituye un proceso de desregulación que ignora o elimina los códigos laborales preexistentes con el fin de conseguir efectos económicos que incrementen la competitividad. Este aumento de la competitividad está basado en la intensificación de la fuerza de trabajo que incorpora todas las medidas posibles que conduzcan a aumentar la carga de trabajo y reducir el salario. En consecuencia, este tipo de flexibilidad implica una estrategia estática, de corto plazo, pues sus efectos son inmediatos, ayudan a resolver individualmente la rentabilidad del capital, aunque socialmente desencadenen obstáculos al proceso global de la acumulación.

adecuarse a la demanda, transformación de la gestión empresarial, modificaciones en la relación salarial, desreglamentación de la gestión estatal de la fuerza de trabajo, de los mecanismos institucionales de formación de los salarios, de ciertos logros codificados en los contratos colectivos, de anulación de algunos rubros del salario indirecto y reducción de los ingresos del salario. Por ello, es útil diferenciar las dos estrategias dominantes de flexibilidad del trabajo. Aquélla que está vinculada con las estrategias productivas de largo plazo, que garantiza el crecimiento, la productividad, la competitividad y la obtención de ganancias, denominada flexibilidad dinámica. La otra, vinculada a las estrategias de corto plazo, que finca los logros de la competitividad y de los márgenes de ganancia en la disminución de los costes laborales. Esta estrategia, denominada flexibilidad estática, utiliza los métodos de intensificación del uso de la mano de obra como soporte de sus estrategias productivas (Cohen y Zysman, 1987).

Evidentemente, la estrategia de la flexibilidad dinámica ofrece una oferta de desarrollo económico y social sostenido. En el ámbito endógeno, por la intensidad de encadenamientos productivos que se desprenden de las políticas de reestructuración tecnológica, calificación y polivalencia de la mano de obra y la formación de altos salarios, estas políticas impulsan el dinamismo sectorial de las regiones industriales; en el ámbito exógeno, porque estructuran relaciones de capital y de trabajo altamente competitivas en concordancia con las exigencias que impone la globalización de la economía actual. Por el contrario, la flexibilidad estática no desencadena efectos de crecimiento, pues con el tiempo la empresa queda aún más rezagada del nivel medio de competitividad prevaleciente en la región. Se crea un círculo vicioso: mientras más se deteriora su competitividad, aparece con mayor fuerza la necesidad de instrumentar estrategias de flexibilidad dinámica hasta llegar a la misma encrucijada que fue su punto de partida, esto es que o se adhieren a la estrategia de la flexibilidad dinámica o la empresa quiebra.

En el campo macroeconómico, la aplicación de las políticas neoliberales y de cambio estructural han puesto en marcha todo tipo de estrategias que van configurando un nuevo régimen de relaciones laborales, lo que genera una severa recomposición de los mercados de trabajo que en seguida revisaremos.

Características generales del mercado de trabajo

Es importante resaltar algunas características generales de la configuración global de los mercados de trabajo respecto al género, a su participación en los

sectores de actividad económica, la calificación de la población ocupada y el tipo de ocupación principal. Para ello, tomaremos como fuente de información estadística los datos que proporciona la *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*, que muestra lo siguiente:

Género: en México, 67 por ciento de la población ocupada son hombres y 33 por ciento son mujeres, transformándose de manera significativa y gradual los tradicionales modelos de estructuración de los mercados de trabajo. Por ejemplo, existen sectores de actividad económica donde las mujeres tienen una importante integración a las estructuras económicas. Por ejemplo, en el sector de *hoteles y restaurantes* las mujeres representan 53 por ciento de la población ocupada; en *otros servicios* representan 50 por ciento y en el sector *comercio*, 45 por ciento.

Sectores económicos: en relación con la distribución de la población en los distintos sectores de actividad económica, las *actividades agropecuarias* concentran 22 por ciento; *otros servicios*, 20 por ciento; la manufactura y el comercio concentran 17 por ciento; *construcción*, 5 por ciento, al igual que *administración pública y defensa*, así como, *hoteles y restaurantes*; por último, *transportes y servicios financieros* cuentan con 4 por ciento de la población ocupada (cuadro 3).

Como podemos observar, la población ocupada se encuentra distribuida de manera equilibrada entre los sectores agropecuario, manufacturero, comercio y otros servicios. Sin embargo, lejos se encuentra México de lograr un ajuste sectorial, pues su contribución al PIB es muy desigual. Por ejemplo, las actividades agropecuarias, que concentran 22 por ciento de la población ocupada, aportan 6 por ciento del PIB; situación que nos indica los bajos niveles de productividad y de competitividad que existen en dicho sector. Por el contrario, la industria manufacturera y el comercio, que absorben 17 por ciento de la población ocupada, participan en una igual proporción en ambos casos, con 18 por ciento del PIB. Transportes y servicios financieros se encuentran en el otro extremo, altamente competitivo, pues con 4 por ciento de la PEA crean 10 por ciento y 15 por ciento del PIB, respectivamente (cuadro 3).

Escolaridad: desde la perspectiva de población ocupada según su nivel de instrucción, observamos que, como lo señala Elia Marín,⁴ *no tiene instrucción* 10 por ciento de la población ocupada; *con estudios de primaria* se encuentra 20 por ciento, y *con primaria terminada*, 22 por ciento. Quienes tienen *estudios de secundaria* ascienden a 5 por ciento y con la *secundaria terminada* se

⁴ Artículo de Elia Marín en *El Debate Nacional*, libro 5, 1990.

encuentra 15 por ciento. En el nivel *subprofesional, preparatoria y profesional medio* se ubica 16 por ciento de la población ocupada y 12 por ciento cuenta con estudios de *profesional superior* (cuadro 4).

CUADRO 3
POBLACIÓN OCUPADA, SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD
ECONÓMICA EN MÉXICO, 1996

<i>Sector económico</i>	<i>Población ocupada (en porcentaje)</i>
Actividades agropecuarias	22
Manufactura	17
Construcción	5
Comercio	17
Hoteles y restaurantes	5
Transporte	4
Servicios financieros	4
Otros servicios	20
Administración pública y reforma	5
Resto	1
<i>Total absoluto</i>	<i>35 005 893</i>

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1996, INEGI, cuadro 3.38.1.

La baja calificación de la población ocupada, donde sólo 16 por ciento tiene estudios de preparatoria o equivalente y 12 por ciento de profesional superior, nos indica los grandes retos que enfrenta México en el campo de las políticas de educación y formación de recursos humanos que demanda el contexto actual de competitividad de cara a la globalización económica en que vivimos.

Posición en el trabajo: en relación con la situación de la población ocupada según su posición en el trabajo, podemos señalar que el proceso de salarización se ha extendido notablemente. 53 por ciento de la población ocupada es asalariada, 24 por ciento *trabaja por su cuenta*, 12 por ciento es *familiar sin pago*, 6 por ciento es *trabajador a destajo* y 5 por ciento es *empleador* (cuadro 5).

En un país caracterizado por los bajos ingresos como lo es México, la escasa participación de los empleadores, que apenas representan 5 por ciento de la población ocupada, nos remite a un hecho que se ha agravado en los últimos

años y es el relativo a la concentración del capital y de los recursos. Esta falta de socialización y de distribución del capital nos ha conducido a una notoria desaceleración de la inversión privada con fuertes repercusiones en los mercados de trabajo, en su constreñimiento y su deterioro en términos de la calidad de los puestos de trabajo y de los niveles de remuneración, que enseguida pasaremos a analizar.

CUADRO 4
POBLACIÓN OCUPADA, SEGÚN NIVEL DE INSTRUCCIÓN
EN MÉXICO, 1996

<i>Nivel de instrucción</i>	<i>Población ocupada (en porcentaje)</i>
Sin instrucción	10
Con estudios de primaria	20
Con primaria terminada	22
Con estudios de secundaria	5
Con secundaria terminada	15
Subprofesional, preparatoria y profesional medio	16
Profesional superior	12
<i>Total absoluto</i>	<i>35 005 893</i>

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1996, cuadro 3.62.

CUADRO 5
POBLACIÓN OCUPADA, SEGÚN POSICIÓN EN EL TRABAJO
MÉXICO, 1996

<i>Posición en el trabajo</i>	<i>Población ocupada (en porcentaje)</i>
Empleadores	5
Por su cuenta	24
Asalariados	53
A destajo	6
Familiares sin pago	12
No familiares sin pago	0.0
<i>Total absoluto</i>	<i>35 005.9</i>

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1996, cuadro 3.62.

puesta en marcha por el modelo neoliberal y la globalización ha generado un deterioro estructural en la economía y las instituciones, lo que ha repercutido negativamente en los mercados de trabajo. Hoy lo que predomina es el mercado secundario de trabajo, que ha crecido reduciendo de manera dramática el espacio que ocupaba el mercado primario de trabajo.

En efecto, si analizamos el cuadro 2 podemos llegar a las siguientes conclusiones:

1. En primer lugar, los *desempleados* en México representan 19 por ciento de la PEA. Esta categoría incluye a quienes no tienen trabajo y a quienes lo tienen y no perciben remuneración.
2. Enseguida se encuentran los *subempleados*, que representan 19 por ciento de la PEA. En este sector se ubican quienes trabajan y no perciben el salario mínimo legal.
3. En el siguiente estrato se ubican los *empleos precarios*, aquéllos que se ubican en los niveles bajos de calificación y remuneración, y que perciben el salario mínimo legal y hasta menos de tres salarios mínimos. Aquí se ubica 45 por ciento de la PEA, que percibe un ingreso insuficiente para cubrir los gastos de la *canasta obrera indispensable*.

Los estratos anteriores configuran el espacio del *mercado secundario del trabajo*, que suman 85 por ciento de la PEA.

4. El estrato siguiente lo constituyen los *empleos competitivos nivel 1*, integrados por empleos semicalificados y por los de poca calificación, que ocupan las posiciones inferiores dentro de la jerarquía de la estructura de las ocupaciones y que perciben un ingreso que satisface los requerimientos de la *canasta obrera indispensable*. En este estrato se ubica 9 por ciento de la PEA y es la base del *mercado primario del trabajo*.
5. Enseguida se encuentran los *empleos competitivos nivel 2*, aquéllos que desempeñan los trabajos complejos que requieren de formación profesional formal y la acumulada en la experiencia laboral. Aquí se encuentran los titulados de las universidades y centros de educación superior. Su ingreso es suficiente como para tener los recursos idóneos para continuar con su formación y superación personal en el campo de la competencia profesional. Representa este estrato 5 por ciento de la PEA.

superior. Su ingreso es suficiente como para tener los recursos idóneos para continuar con su formación y superación personal en el campo de la competencia profesional. Representa este estrato 5 por ciento de la PEA.

6. Por último, en la cúspide, nos encontramos los *empleos aristocráticos*. Aquéllos que se asemejan a los estándares internacionales y en algunos casos los rebasan. Aquí se ubica 2 por ciento de la PEA.

Los tres estratos anteriores configuran el espacio del *mercado primario del trabajo*, que suman 16 por ciento de la PEA (cuadro 6).

Deterioro del empleo: el fortalecimiento del mercado secundario de trabajo

En este capítulo analizaremos de manera minuciosa los segmentos que forman el mercado secundario de trabajo, como son los desempleados, los subempleados y los trabajadores de empleos precarios. Estos segmentos, como en toda definición teórica, no son rígidos, pues existen fronteras delgadas que fácilmente se pueden traspasar y, en ciertos casos, la movilidad de algunos trabajadores fluye en los límites de dichas configuraciones sociales. Sin embargo, no por ello pierde importancia y significado la conceptualización de los distintos segmentos que integran los mercados de trabajo, pues permite una mayor comprensión de las situaciones social y económica que caracterizan a la sociedad estudiada.

Desempleados pasivos y activos

En México ha existido un amplio debate en torno a la conceptualización del desempleo y la forma en que ha sido medido por el INEGI. Se cuestiona el hecho de que en países desarrollados de Europa, así como en Estados Unidos existen tasas de desempleo mayores que las registradas en nuestro país. Esto se explica porque el INEGI, en lo fundamental, sigue el mismo criterio de medición que en los países desarrollados, es decir, *el desempleado es aquel que no trabajó en la semana de referencia, y deja de serlo, si por lo menos trabajó una hora por una remuneración monetaria*. Esta conceptualización tiene lógica en los países desarrollados, donde sí existe el seguro de desempleo. En estos países sí tiene sentido considerar como personas ocupadas a aquéllas que trabajaron parcialmente en la semana de referencia, pues si lo hicieron es porque el trabajo

que encontraron supera los beneficios de cobrar el seguro de desempleo. De lo contrario no lo harían, pues al iniciar otro trabajo, aunque sea de tiempo parcial, automáticamente se les da de baja en el sistema de seguridad social. Esto no ocurre en México, pues el seguro de desempleo no existe. En consecuencia, los criterios para definir el desempleo en cada país tienen que ver con la normatividad laboral existente. Por lo anterior, es importante abordar el problema de la conceptualización del desempleo en México tomando en cuenta las situaciones histórica y socioeconómica particulares de este país, con el fin de contar con un instrumento de medición preciso del desempleo realmente existente.

CUADRO 6
MERCADOS DE TRABAJO PRIMARIO Y SECUNDARIO,
MÉXICO, 1996

<i>Población económicamente activa</i>	<i>%</i>	<i>Características</i>	
Desempleados pasivos	4	Sin empleo	
Desempleados activos	14	Ocupados sin ingreso	
<i>Total desempleados</i>	18		
<i>Subempleados</i>	19	Ganan menos de un sm*	
Empleos precarios nivel 1	32	Ganan de 1 a menos de 2 sm	
Empleos precarios nivel 2	15	Ganan de 2 a menos de 3 sm	
<i>Total de empleos precarios</i>	47	Ganan de 1 a menos de 3 sm	
			Mercado secundario 84%
Empleo competitivo nivel 1	9	Ganan de 3 a menos de 5 sm	
Empleo competitivo nivel 2	5	Ganan de 5 a menos de 10 sm	
<i>Total de empleos competitivos</i>	14	Ganan de 3 a menos de 10 sm	
<i>Empleos aristocráticos</i>	2	Ganan más de 10 sm	
			Mercado primario 16%
<i>Total de la población ocupada</i>		35 005 893	
<i>Total desempleada (pasivos)</i>		1 354 000	
<i>Total población económicamente activa</i>		36 359 893	

* Salario mínimo.

Fuente: cuadro 2.

Por ahora definimos como desempleado al trabajador que no laboró durante la semana de referencia, tal como lo define el INEGI, y añadimos a aquellos trabajadores que sí trabajaron, pero que no recibieron ninguna remuneración monetaria.

Tomando en cuenta las precisiones anteriores, podemos afirmar que el desempleo en México, en 1996, ascendía a 19 por ciento de la PEA (gráfica 1 y cuadro 6). Este universo lo podemos dividir en dos segmentos: los *desempleados pasivos* y los *desempleados activos*.

Los *desempleados pasivos* son aquéllos que, como lo señala el INEGI, declararon que no trabajaron la semana de referencia; representan 4 por ciento de la PEA, o sea, 1.6 millones de personas.

Los *desempleados activos* son aquéllos que declararon que sí trabajaron la semana de referencia pero no percibieron ningún ingreso. Es decir, el desempeño de su trabajo sí tiene valor monetario en las estructuras productivas, pero no es remunerado socialmente. En esta situación se encuentra 15 por ciento de la PEA, o sea, 5.1 millones de personas y tiene las siguientes características: 87 por ciento son *familiares que trabajan sin pago* y 16 por ciento son *trabajadores por su cuenta*.

Los sectores económicos que nutren a este segmento de desocupados son el *agropecuario*, que concentra 64 por ciento de los trabajadores que no perciben ingreso; le siguen el sector *comercio*, que sostiene 20 por ciento y la *manufactura*, con 7 por ciento dentro de los sectores más importantes (cuadro 7).

Como observamos, son las actividades agropecuarias las que nutren mayoritariamente al segmento de los desempleados pasivos. Esto se explica por la profunda crisis en que se encuentra este sector desde la década de los setenta y cuyo crecimiento económico ha sido muy bajo: de 1 por ciento promedio anual entre 1983 y 1996. Esto ha acontecido tanto por razones tradicionalmente conocidas de tipo estructural como por los efectos sufridos por la aplicación de un programa de política neoliberal y de apertura comercial que han debilitado aún más las condiciones de acumulación en el campo. Por ello, 41 por ciento de la PEA agropecuaria no percibe ingresos, ubicándose en unidades productivas de auto y subconsumo en los que, como otros estudios lo han demostrado, los niveles económicos son tan bajos que no satisfacen las necesidades de reproducción social de las familias. Como consecuencia de ello, en el sector agropecuario se han restringido las posibilidades de generación de empleos competitivos, como lo analizaremos posteriormente. Los otros dos sectores económicos, que sostienen el segmento laboral de los desempleados activos, se ubican en el

comercio con 20 por ciento, debido al amplio desarrollo de la economía informal que caracteriza a este sector, y la manufactura, con 7 por ciento, con la fuerte participación de los *aprendices* en este sector.

CUADRO 7
SEGMENTOS DEL MERCADO: EL DESEMPLEO, MÉXICO, 1996

Total 18%, de la PEA, o sea 6.7 millones de personas
Pasivos, 4% de la PEA sin empleo, o sea, 1.6 millones de personas
Activos, 14% de la PEA, o sea, 5.1 millones de personas ocupadas sin ingreso
<i>Características:</i> 1. 82% son familiares que trabajan sin pago y 16% trabajan por su cuenta. 2. 64% están en el sector agropecuario y 20% están en el sector comercio. 3. 63% su ocupación principal es la de agricultor. 4. 54% trabaja menos de 40 horas, 24%, la jornada legal y 22%, jornada extra. 5. 100% no cuenta con ninguna prestación. 6. 66% tiene hasta la primaria terminada y 3% tiene estudios de nivel profesional superior.

La apertura comercial y los procesos de desregulación económica, en ausencia de mecanismos institucionales que pudieran haber contrarrestado el choque de los niveles desiguales de competitividad, evidenciaron el atraso económico de la gran mayoría de las unidades productivas y de servicios en el país; situación que explica la incorporación a los negocios de miembros de la familia que no perciben remuneración y que forma parte de la lucha por la sobrevivencia en las nuevas condiciones del mercado.

Por último, es importante acotar lo siguiente: existe un rubro dentro de la población ocupada que incluye a personas que no trabajaron en la semana de referencia pero que declararon que sí trabajarían la siguiente. En esta situación se encuentra 4 por ciento de la PEA (1.4 millones de personas). En esta categoría

se encuentra otro segmento laboral de dudosa ocupación que bien podría ser también parte del segmento de los desempleados. En este caso, el desempleo se ubicaría en 23 por ciento de la PEA en 1996.

Los subempleados

El subempleo corresponde a aquel segmento laboral donde se reproducen las actividades productivas de más baja calificación, de escasa estabilidad laboral y cuyas remuneraciones son inferiores a un salario mínimo. Es decir, que la relación salarial que ahí se establece entre empleadores y trabajadores no respeta los ordenamientos legales mínimos que son la base del consenso y entendimiento en el mundo del trabajo.

En esta situación se encuentran 6.8 millones de personas, es decir, 19 por ciento de la PEA. Los sectores económicos que nutren el segmento laboral del subempleo son, de nueva cuenta, el *agropecuario*, donde se ubica 30 por ciento de los subempleados, el sector de *otros servicios*, que sostiene a 25 por ciento, el *comercio*, con 18 por ciento, y la *manufactura*, con 13 por ciento, dentro de los más importantes. En concordancia con lo anterior, como ocupación principal, 30 por ciento son agricultores, 12 por ciento comerciantes y 15 por ciento son artesanos y obreros. También destacan los trabajadores domésticos en este segmento laboral de los subempleados. Otras características son las siguientes: 43 por ciento son mujeres, en contraste con la media nacional, donde 32 por ciento de la PEA son de género femenino.

Del total de la población que no tiene instrucción y que ha cursado hasta quinto año de primaria (10.2 millones), 67 por ciento se ubica en el estrato de los subempleados. La mayoría de ellos, 46 por ciento, son asalariados y 43 por ciento son trabajadores por cuenta propia. Del total de los subempleados, 89 por ciento no tiene ninguna prestación y el resto, 11 por ciento, tiene alguna prestación como la seguridad social (cuadro 8).

Este segmento del mercado laboral, altamente representativo por su peso cuantitativo: 19 por ciento de la PEA, impacta negativamente los niveles de formación salarial, pues constituye un sector de reserva totalmente disponible para ser movilizado en cualquier momento, pero de manera importante en aquellas etapas de reactivación económica. Por ello, como a continuación mostramos, tanto los desempleados como los subempleados, que juntos representan 38 por ciento de la PEA, arrastran hacia la baja la formación salarial de segmentos importantes del mercado laboral. Este es el caso del siguiente estrato.

CUADRO 8
SEGMENTOS DEL MERCADO: EL DESEMPLEO, MÉXICO, 1996

19% de la PEA, o sea, 6.8 millones de personas que perciben menos de un salario mínimo, tienen nula estabilidad laboral y son empleos de escasa calificación.

Características:

1. 46% son asalariados al margen de la normatividad legal laboral y 43% son trabajadores por su cuenta.
2. 30% están en la agricultura; 25%, en otros servicios y 18%, en el comercio.
3. 30% son agricultores; 12%, comerciantes; 15%, artesanos y obreros, así como trabajadores domésticos.
4. 48% trabaja menos de 40 horas a la semana; 27%, la jornada legal y 25%, jornada extra.
5. 89% no tiene ninguna prestación.
6. 73% tiene hasta la primaria terminada y 2% tiene nivel de estudios de profesional superior.

Los empleos precarios

Como anteriormente lo analizamos, la globalización económica, la política de austeridad y la flexibilización del trabajo están generando una nueva recomposición del sector laboral. La tendencia es la ampliación de estructuras productivas atrasadas y tradicionales que son el soporte del mercado secundario del trabajo donde prevalece el deterioro en las condiciones del empleo y su reproducción. En México, de acuerdo con un estudio de la Facultad de Economía, en 1996 el precio de la *canasta obrera indispensable*⁵ ascendía a 69.8 pesos,

⁵ Entendemos por “salario indispensable” aquel poder adquisitivo real que es apto para obtener la canasta obrera indispensable (COI), cuyo valor en pesos de 1996 era de 69.80 pesos, mientras que el salario mínimo en ese mismo año ascendía a 24.30 pesos. De esto resulta nuestra aseveración de que tres salarios mínimos configuran el “salario indispensable” en dicho año. Concepto tomado de Luis Lozano *et al.*, 1997.

en contraste con el salario mínimo de 24.3 pesos en aquel año. Es decir, el salario necesario en México para poder satisfacer los requerimientos indispensables de la *canasta* ascendía a 2.9 salarios mínimos en 1996 (cuadro 9).

CUADRO 9
PRECIO DE LA CANASTA OBRERA INDISPENSABLE
Y SALARIO MÍNIMO EN MÉXICO: 1987-1996

Año	1987	1992	1994	1996
Salario mínimo	6.5	13.3	15.3	-
Canasta obrera indispensable	6.7	28.8	34.2	-

Fuente: Luis Lozano *et al.*, 1987 y Comisión Nacional de Salarios Mínimos.

Aceptando que la canasta indispensable en México en 1996 se adquiriría con tres salarios mínimos, los empleos que percibían una remuneración desde uno hasta menos de tres salarios mínimos constituían el segmento de los *empleos precarios*, pues sus ingresos no eran suficientes para satisfacer la reproducción indispensable de sus familias. Esto se debe fundamentalmente a que la aplicación de la política de austeridad tiene un alto costo social, pues genera una compresión de los salarios inmediata y progresiva (gráfica 2) y una desaceleración de la actividad económica que aumenta el desempleo. En este contexto se suma un componente más: la apertura comercial como resultado de los procesos de globalización económica y los efectos subsecuentes sobre la competitividad de las empresas. En consecuencia, el polo económico más atrasado, sometido a condiciones de competitividad internacional para sobrevivir en el mercado, recurre a la disminución del coste salarial y demás instrumentos de política laboral que integran la política de la *flexibilidad estática*. Así, un segmento de los empleos se ve presionado tanto por las políticas macroeconómicas instrumentadas por el Estado como por las políticas microeconómicas gestionadas por las empresas. El resultado es el deterioro más ampliamente conocido como la *precarización del trabajo*.

Los empleos precarios los integran trabajadores descalificados, semicalificados y, en escasa proporción, con calificación superior, que perciben menos de tres salarios mínimos o el equivalente a la canasta obrera indispensable; son fundamentalmente empleos de tiempo completo. En efecto, 49 por ciento tiene como máxima escolaridad sexto de primaria, 44 por ciento se encuentra en el

rango de estudios de secundaria, preparatoria y profesional medio, y 7 por ciento tiene una escolaridad de profesional superior.

Su perfil socioeconómico queda definido por las siguientes características: constituyen 47 por ciento de la PEA en México, es decir, 16.1 millones de personas que se encuentran ocupando empleos bastante alejados de los niveles de competitividad y formación de recursos humanos que exige la modernización productiva en el contexto de la globalización. Los sectores económicos que los nutren son la *manufactura* y *otros servicios*, que generan 21 por ciento, el *comercio* sostiene 17 por ciento y el *sector agropecuario* a 12 por ciento de los empleos precarios, dentro de los más importantes. Es decir, en este segmento del mercado de trabajo la agricultura ha quedado desplazada y el centro lo ocupa la manufactura.

En el segmento de los empleos precarios, la ocupación principal se encuentra ampliamente diversificada, contrastando con la concentración de los segmentos anteriormente analizados. En efecto, 24 por ciento son obreros y artesanos, 11 por ciento son oficinistas y comerciantes, 10 por ciento son agricultores y 8 por ciento son ayudantes de obreros y empleadores de servicios, entre otros.

Los empleos precarios están constituidos mayoritariamente por *asalariados* (69 por ciento); quienes *trabajan por su cuenta* son 20 por ciento y los *empleadores* sólo representan 4 por ciento. A pesar de la fuerte presencia de los asalariados, 52 por ciento de los empleos precarios no tienen ninguna prestación social, transgrediendo la normatividad laboral vigente, y 40 por ciento tiene las prestaciones de ley.

Vale puntualizar que dentro de los empleos precarios, 46 por ciento tiene una jornada legal de 40 a 48 horas y 30 por ciento padece los típicos procesos de prolongación de la jornada que prevalece en el mercado de trabajo en México, al laborar más de 49 horas semanales. Sin embargo, 20 por ciento trabaja menos de 40 horas; es decir, tiempo parcial (cuadro 10). Este último dato tiene dos significados. Por un lado, nos remite a la naturaleza misma de los empleos precarios que se caracterizan por una baja calificación y poca remuneración, pero también por ser empleos eventuales de poca estabilidad y donde existe el pago por horas ó a destajo. Por otro lado, se puede argumentar que aquí se encuentra un grupo de trabajadores que bien podrían pertenecer a otros segmentos del mercado primario de trabajo. Es decir, podría existir un trabajador que con una jornada de trabajo de 15 horas percibiera 2.5 salarios mínimos, por ejemplo. En este caso no estaríamos ante un empleo precario, más bien se trataría de un empleo competitivo, como más adelante lo comentaremos.

Conocer qué proporción exacta de este 20 por ciento del total de empleos precarios podría ser reclasificada en el nivel superior requeriría de información que no disponemos. Sin embargo, de manera aproximada podemos sostener que alrededor de 8 por ciento (1.3 millones de personas) podría ubicarse como empleos parciales, bien remunerados, del segmento competitivo del mercado de trabajo que a continuación analizaremos.

CUADRO 10
SEGMENTOS DEL MERCADO: EL EMPLEO PRECARIO, MÉXICO, 1996

47% de la PEA, o sea, 16.1 millones de personas que perciben de 1 a 3 salarios mínimos son trabajadores semicalificados y calificados, con ingresos de infrasubsistencia y poca estabilidad laboral.

Características:

1. 69% son asalariados.
2. 21% están en la manufactura y otros servicios; 17%, en comercio y 12%, en actividades agropecuarias.
3. 24% son artesanos y obreros, 11% son oficinistas y comerciantes y 10% son agricultores.
4. 20% trabaja menos de 40 horas; 46%, la jornada legal y 34% trabaja jornada extra.
5. 52% no tiene prestación alguna.
6. 49% tiene hasta primaria terminada y 7% tiene estudios de nivel profesional superior.

Los empleos competitivos: el reducido espacio del mercado primario del trabajo

El reducido espacio del mercado primario de trabajo en México queda circunscrito a 16 por ciento de la PEA. Desde esta perspectiva queda claro que en los últimos 15 años hemos padecido las consecuencias de exclusión y marginación social que generan las políticas neoliberales ortodoxas. Un indicador de la fortaleza de las economías es la magnitud de su mercado primario de trabajo. De ahí su raíz terminológica. Es el segmento central, el más importante desde el

punto de vista estructural y también el sector mayoritario. En México el proceso está invertido. En efecto, el mercado *primario* de trabajo representa sólo 16 por ciento de la PEA, dividido en dos segmentos: los empleos competitivos y los aristocráticos, que en 1996 representaban 14 y 2 por ciento de la PEA, respectivamente (cuadro 6).

Los empleos competitivos

Constituyen el segmento inferior del mercado primario de trabajo integrado por ocupaciones cuyo contenido de trabajo es complejo, con niveles de instrucción medio y superior y con un rango de ingreso que satisface sobradamente los requerimientos de la *canasta obrera indispensable*. Los nombramos *empleos competitivos* debido a que constituyen el sector laboral que desempeña las funciones productivas más avanzadas en relación con la tecnología, la informática, el trabajo complejo y la innovación; también porque el contenido de trabajo de dichos empleos y de sus remuneraciones tiene un referente con empleos equivalentes con los países que México establece relaciones comerciales.

Por sus remuneraciones, este segmento laboral está dividido en dos niveles. Los *empleos competitivos nivel 1* perciben de tres hasta menos de cinco salarios mínimos. Aquí se ubica 9 por ciento de la PEA, o sea, 3.3 millones de personas, y es la base del *mercado primario del trabajo*. Los *empleos competitivos nivel 2* son los que cuentan con una remuneración desde 5 hasta menos de 10 salarios mínimos. Aquí se encuentran de manera significativa los titulados de las universidades y centros de educación superior. Su ingreso es suficiente para continuar con su formación y superación personal en el campo de la competencia profesional. Este segmento del mercado de trabajo representa 5 por ciento de la PEA, es decir, 1.8 millones de personas.

Los *empleos competitivos* tienen las siguientes características: los sectores que nutren este segmento del mercado de trabajo son *otros servicios*, que emplea 28 por ciento; el *comercio*, que sostiene 15 por ciento; la *manufactura*, que ocupa 13 por ciento, y los *servicios financieros e inmobiliarios*, que ocupan 10 por ciento de los empleos competitivos. La mayoría son *asalariados* (62 por ciento) y *trabajadores por su cuenta* (18 por ciento). Sin embargo, por primera ocasión destacan los *empleadores*, quienes representaban 13 por ciento de los empleos competitivos. Dentro de los empleos competitivos resaltan las siguientes ocupaciones: *técnicos y maestros afines* (18 por ciento), *oficinistas* (15 por ciento), *profesionistas* (13 por ciento), *comerciantes* (11 por ciento),

funcionarios del sector público y gerentes del sector privado (9 por ciento), *artesanos y obreros* (8 por ciento), *agricultores* (5 por ciento), dentro de las ocupaciones más importantes.

Los empleos competitivos cuentan con los niveles más altos de instrucción; sólo 20 por ciento tiene una calificación hasta sexto año de primaria; 37 por ciento tiene estudios de secundaria, preparatoria y profesional medio, y 43 por ciento tiene una escolaridad de profesional superior.

Este segmento laboral tiene el porcentaje más alto (54 por ciento) de trabajadores que gozan de seguro social y de prestaciones y, consecuentemente, tiene la participación más baja de trabajadores que no tienen ninguna prestación, o sea, 40 por ciento. De todas formas, este último dato indica, en alguna proporción, la preferencia de trabajadores del segmento laboral de los empleos competitivos por acceder a otro tipo de cobertura, como los seguros médico y de vida privados.

Por último, cabe destacar que en los empleos competitivos sólo 39 por ciento labora la jornada legal, o sea, de 40 a 48 horas semanales, 37 por ciento tiene jornadas de más de 49 horas y 24 por ciento tiene trabajos de tiempo parcial (cuadro 11).

Con base en la información presentada, los empleos competitivos tienen condiciones de reproducción social aceptables y constituyen el soporte humano de las actividades más representativas del modelo de apertura internacional, globalización e innovación, que exigen los nuevos entornos macroeconómicos en la coyuntura actual.

Los empleos aristocráticos

Este segmento laboral se encuentra en la cúspide de la jerarquía del mercado primario del trabajo. Son *empleos aristocráticos* por la posición de privilegio que ocupan. Constituyen el núcleo dirigente y donde descansan las decisiones de poder fundamentales. Aquí se verifican los procesos de distribución regresiva del ingreso que ha caracterizado la vida económica y social en México desde 1983 (cuadro 1).

Los empleos aristocráticos representan 2 por ciento de la PEA, o sea, 673 mil personas ocupadas. Como en ningún otro segmento laboral, 29 por ciento son *empleadores*, 55 por ciento son *asalariados* y 12 por ciento *trabajan por su cuenta*. Destaca como ocupación principal la de *funcionarios públicos* y

gerentes privados (29 por ciento), *profesionales* (14 por ciento) y *comerciantes y oficinistas*, con 11 y 10 por ciento, respectivamente.

CUADRO 11
SEGMENTOS DEL MERCADO: EL EMPLEO COMPETITIVO,
MÉXICO, 1996

14% de la PEA, o sea, 5.1 millones de personas que perciben de 3 hasta menos de 10 salarios mínimos, son trabajadores que realizan labores complejas, con niveles de instrucción medio y superior y remuneraciones semihomologadas a nivel internacional.

Características:

1. 62% son asalariados, 18% trabajan por su cuenta y 13%, empleadores.
2. 28% están en otros servicios, 15%, en el comercio y 13%, en la manufactura.
3. 18% son funcionarios públicos y gerentes, 15% son oficinistas, 13% son profesionales y 11% son comerciantes, artesanos y obreros.
4. 17% trabaja menos de 40 horas, 39%, la jornada legal y 44% trabaja jornada extra.
5. 39% no tiene prestación alguna.
6. 8% tiene hasta primaria terminada y 38% tiene estudios de nivel profesional superior.

Los sectores que nutren los empleos aristocráticos son el de *servicios financieros e inmobiliarios y comercio* (16 por ciento), *manufactura* (15 por ciento), y *otros servicios* (14 por ciento), dentro de los más importantes.

Los empleos aristocráticos tienen un nivel de instrucción muy alto: 62 por ciento se ubica en el nivel de profesional superior, 22 por ciento tiene nivel de secundaria, preparatoria y profesional medio, y sólo 16 por ciento tienen una escolaridad que no rebasa el sexto año de primaria.

En este segmento laboral destaca la situación de la mujer. Si bien 44 por ciento de las personas que tienen el nivel de instrucción profesional superior son mujeres y 56 por ciento son hombres, en los empleos aristocráticos sólo 14 por ciento son ocupados por mujeres y 86 por ciento, por hombres.

Por último, cabe mencionar que en este segmento laboral se practica la prolongación de la jornada como un hecho habitual. Así, 45 por ciento trabaja más de 49 horas a la semana; 38 por ciento, la jornada legal, y 14 por ciento, menos de 40 horas (cuadro 12). Sería importante reflexionar, como lo están haciendo en Europa, sobre la posibilidad de prohibir a las empresas y negocios esta práctica que se está generalizando y colocar, en su lugar, el compromiso de crear más empleos. Para ello es indispensable concebir la necesidad de diseñar una política de empleo integral que atienda la compleja realidad laboral que se ha ido creando en México.

CUADRO 12
SEGMENTOS DEL MERCADO: EL EMPLEO ARISTOCRÁTICO,
MÉXICO, 1996

2% de la PEA, o sea, 673 mil de personas que perciben más de 10 salarios mínimos constituyen la elite socioeconómica del país, donde se procesan las decisiones de poder y sus definiciones programáticas.

Características:

1. 55% son asalariados, mientras que 29% son empleadores.
2. 16% están en servicios financieros, comercio y manufactura, 14%, en otros servicios y 7% están en actividades agropecuarias.
3. 29% son funcionarios públicos, 14% son empleadores, 11% son comerciantes y 10% son oficinistas.
4. 14% trabaja menos de 40 horas, 38%, la jornada legal y 48% trabaja jornada extra.
5. 48% no tiene prestación alguna.
6. 16% tiene hasta primaria terminada y 62% tiene estudios de nivel profesional superior.

Consideraciones sobre la política de empleo en México

De 1983 a la fecha, México ha tenido muchas carencias en el campo de las políticas públicas. Destaca la ausencia de una política de empleo integral. Más allá de la declaración en torno a la necesidad de crear un millón de empleos al año, no se cuenta con un programa que atienda las necesidades de creación de empleos a escala global. Se tiene totalmente descuidada la cuestión de la política regional de empleo, entendida como el ámbito de los estados, y no ha existido preocupación alguna sobre la definición de políticas públicas locales en el seno de las áreas urbanas o los espacios rurales.

El estudio que acabamos de presentar nos indica la urgente necesidad de reflexionar en torno a esta realidad, intención que realizaremos en otra ocasión.

Apéndice estadístico

CUADRO A
SEGMENTOS DEL MERCADO DE TRABAJO
POR POSICIÓN EN EL EMPLEO, MÉXICO, 1996
(EN PORCENTAJE)

<i>Posición en el trabajo</i>	<i>Desempleados activos</i>	<i>Subempleados</i>	<i>Empleos precarios</i>	<i>Empleos competitivos</i>		<i>Empleos aristocráticos</i>
				<i>Nivel 1</i>	<i>Nivel 2</i>	
Empleadores		3	4	10	15	29
Por su cuenta	16	43	20	19	17	12
Asalariados		46	69	64	61	55
A destajo		8	7	7	7	4
Familiares sin pago	82					
No familiares sin pago	2					
<i>Total absoluto</i>	5 119.1	6 811.5	16 110.9	3 317.0	1 752.5	673.4

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1996, cuadro 3.38.1, INEGI.

CUADRO B
SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE NUTREN
LOS MERCADOS DE TRABAJO, MÉXICO, 1996
(EN PORCENTAJE)

Rama	Desempleados activos	Subempleados	Empleos precarios	Empleos competitivos		Empleos aristocráticos
				Nivel 1	Nivel 2	
Agropecuarias	64	32	12	6	6	7
Manufactura	7	14	21	15	12	15
Minería y electricidad	*	*	*	*	*	*
Petróleo y comunicación						
Comercio	20	18	17	15	16	16
Construcción	*	3	8	5	3	6
Hoteles y restaurantes	5	5	5	3	3	3
Transportes	*	*	4	7	6	6
Servicios financieros e inmobiliaria	*	*	*	7	13	16
Otros servicios	3	26	21	31	25	14
Administración pública y defensa	*	*	6	8	9	8
Resto	1	2	6	3	7	9
Total absoluto	5 119.1	6 811.5	16 110.9	3 317.0	1 752.5	673.4

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1996, cuadro 3.38.1, INEGI.

CUADRO C
SEGMENTOS DEL MERCADO DE TRABAJO Y JORNADA
LABORAL, MÉXICO, 1996
(EN PORCENTAJE)

<i>Segmentos del mercado de trabajo</i>	<i>Menos de 40 horas</i>	<i>De 40 a 48 horas</i>	<i>De 49 a 56 horas</i>	<i>Más de 56 horas</i>	<i>No trabajó la semana de referencia</i>
Desempleados activos	25	10	11	11	8
Subempleados	30	14	15	14	23
Empleos precarios	30	56	52	50	44
Empleos competitivos nivel 1	8	10	9	11	13
Empleos competitivos nivel 2	3	5	6	6	7
Empleos aristocráticos	1	2	3	3	2
No especificados	3	3	4	5	3
<i>Población ocupada total</i>	10 970.7	13 083.2	4 425.4	5 159.9	1 397.7
<i>Porcentaje total</i>	31	37	13	15	4

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1996, cuadro 3.63, INEGI.

CUADRO D
SEGMENTOS DEL MERCADO DE TRABAJO,
POR SEXO, EN MÉXICO
(EN PORCENTAJE)

<i>Segmentos del mercado de trabajo</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Total absoluto</i>
Desempleados activos	63	37	5 119.1
Subempleados	57	43	6 811.6
Empleos precarios	71	29	1 110.8
Empleos competitivos nivel 1	71	29	3 317.0
Empleos competitivos nivel 2	76	24	1 752.5
Empleos aristocráticos	87	13	673.4
<i>Población ocupada total</i>	67	33	35 005.1

Fuente: Encuesta Nacional Empleo Urbano 1996, cuadro 3.62

CUADRO E
SEGMENTOS DEL MERCADO DE TRABAJO Y
PRESTACIONES SOCIALES, MÉXICO, 1996
(EN PORCENTAJE)

<i>Segmentos del mercado de trabajo</i>	<i>Sin prestaciones</i>	<i>Sólo seguro social</i>	<i>Seguro social y otras prestaciones</i>	<i>Otras prestaciones</i>	<i>Total absoluto</i>
Desempleados activos	100	0			5 119.1
Subempleados	89	2	6	3	6 811.6
Empleos precarios	52	4	40	4	1 110.8
Empleos competitivos nivel 1	39	2	55	4	3 317.0
Empleos competitivos nivel 2	40	2	53	5	1 752.5
Empleos aristocráticos	48	2	45	5	673.4
<i>Población ocupada total</i>	65	2	29	3	35 005.1

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1996, cuadro 3.65, INEGI.

CUADRO F
POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN ACTIVIDAD PRINCIPAL
(EN PORCENTAJE)

Actividad principal	Población ocupada	Desempleados	Subempleados	Empleos precarios	Empleos competitivos		Empleos aristocráticos
					Nivel 1	Nivel 2	
Profesionales	3	*	*	2	10	16	14
Técnicos y maestros afines	6	*	4	6	20	15	7
Funcionarios públicos y gerentes del sector privado	2	*	*	1	5	12	29
Oficinistas	8	*	*	11	15	15	10
Comerciantes	12	19	12	11	10	12	11
Vendedores ambulantes	4	4	7	3	2	2	1
Empleados en servicio	6	3	8	8	3	3	3
Trabajadores domésticos	5	*	15	4	*	*	*
Operadores de transporte	4	*	*	6	7	5	4
Agricultores	22	63	30	10	5	6	7
Supervisores industriales	1			2	3	5	4
Artesanos y obreros	17	4	15	24	16	6	6
Ayudantes de obreros	6	6	6	8	*	*	*
Resto	4	1	3	4	4	3	4
Total	35 005.1	5 119.1	6 811.5	16 110.8	3 317.0	1 752.5	673.4

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1996, cuadro 3.57, INEGI.

CUADRO G
POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN NIVEL DE INSTRUCCIÓN,
MÉXICO, 1996

Nivel de instrucción	Población ocupada	Desempleados activos	Subempleados	Empleos precarios	Empleos competitivos		Empleos aristocráticos
					Nivel 1	Nivel 2	
Sin instrucción	10	15	18	7	2	2	2
Con estudios de primaria	20	28	31	18	8	7	5
Con primaria terminada	22	23	24	24	14	11	9
Con estudios de secundaria	5	9	6	5	3	2	2
Con secundaria terminada	15	12	11	19	13	11	6
Subprofesional, preparatoria y Profesional medio	16	10	8	20	28	24	14
Profesional superior	12	3	2	7	32	43	62
Total	35 005.8	5 119.0	6 811.5	16 110.9	3 317.0	1 752.5	673.4

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1996, cuadro 3.38.1, INEGI.

Bibliografía

- ADRÁS, 1990, *Nouvelles Technologies et mutations socio-économiques*, Bureau International du Travail, Ginebra, Suiza.
- COHEN S. and J. Zysman, 1987, "Manufacturing Matters: the myth of the posindustrial society", in *Basic Books*.
- GUILLÉN, Héctor, 1997, *La contrarrevolución neoliberal*, Ediciones Era, México.
- GUTIÉRREZ Garza, Esthela (coord.), 1988, *Testimonios de la crisis. 1. Reestructuración productiva y clase obrera*, Siglo XXI, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM, México.
- GUTIÉRREZ Garza, Esthela, (coord.), 1990, "La crisis laboral y la flexibilidad del trabajo: México 1983-1988", en *Testimonios de la crisis. 4. Los saldos del sexenio*, Siglo XXI Editores-UAM Iztapalapa, México.
- GUTIÉRREZ Garza, Esthela (coord.), 1991, *Reconversión industrial y lucha sindical*, Nueva Sociedad/ Fundación Friedrich Ebert, Venezuela.
- INSTITUTO NACIONAL de ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA e INFORMÁTICA, *Encuesta Nacional de Empleo Urbano* 1988, 1991, 1993, 1996, 1997.
- LOZANO, Luis *et al.*, 1987, "Precio de la canasta obrera indispensable", en *Reporte de Investigación*, Centro de Estudios Multidisciplinarios de la Facultad de Economía de la UNAM, México.
- ROBERT, Boyer, 1986, "La flexibilité du travail dans l'Europe", dans *La Découverte*, Paris, Francia.
- TOHARIA, Luis, 1983, *El mercado de trabajo: teoría y aplicaciones*, Alianza Editorial, Madrid, España.
- TOLLIDAY, S. and J. Zeitlin, 1986, "Between fordism and flexibility", in *Basil Blackwell*, Oxford, Inglaterra.
- VILLARREAL, René, 1997, *Hacia una nueva economía de mercado*, Ediciones Castillo, México.