

El indicador de la polémica recurrente: la tasa de desocupación y el mercado laboral en México

Rodrigo Negrete Prieto*



* Investigador adscrito al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Los contenidos reflejan una posición personal del autor y, por ende, no deben interpretarse como una postura oficial del Instituto. El autor agradece a Miguel Hernández Gante y a Lilia Guadalupe Luna Ramírez el apoyo prestado para la elaboración de este artículo.

El bajo nivel que tiene la tasa de desempleo (TD) en México en el contexto de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) ha sido por tradición una fuente de perplejidad y motivo de cuestionamiento del dato. A algunos analistas les parecen inaceptables los niveles registrados en la TD en un país con tanta pobreza. Ante ello, el artículo argumenta que el indicador nunca podrá ser leído de forma correcta si se espera de él que sea la expresión última de los atrasos económicos y sociales, cuando en realidad es un indicador sobre un mercado peculiar de servicios, como lo es el laboral; la expresión, en todo caso, de cómo los distintos actores se forman expectativas y evalúan costos de oportunidad ante un abanico de estrategias de supervivencia y cuáles son los mecanismos con base en los cuales se ajusta dicho mercado a lo largo de una historia de *shocks* recurrentes. Si al indicador se le sitúa en el contexto en el que se le debe ubicar, junto con otros indicadores producidos por la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) de México se comprenderá, asimismo, que la tasa de desocupación recoge, en esencia, el comportamiento de los segmentos modernos de la fuerza laboral frente al déficit de oportunidades en un país con un nivel de desarrollo desigual y heterogéneo que también da lugar a otros comportamientos alternativos.

Palabras clave: tasa de desempleo, criterio de la hora de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), conferencias internacionales de estadísticos del trabajo (CIET), Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), búsqueda de empleo, tasas de participación, oferta laboral, demanda laboral, rigidez/flexibilidad de los mercados laborales, mecanismos de ajuste de los mercados laborales, sector informal, empleo no protegido, subocupación/subempleo, condiciones críticas de ocupación.

The low level of the Mexico's unemployment rate (UR) in Mexico in the context of OECD countries has traditionally been a source of perplexity and a reason for incredulity. Considering the high incidence of poverty in the country, the registered levels of unemployment seem unacceptable to some analysts. In response, this article argues that the UR indicator may never be read correctly if it is expected to be the ultimate expression of economic and social arrears, when in fact it is an indicator related to a rather peculiar services market, as is labor's market; being it the expression, in any case, of how different actors form their expectations and evaluate the opportunity costs while facing a range of survival strategies and mechanisms on which the market gets adjusted along a history of recurring shocks. If the indicator is placed in the context in which it must be located, along with other indicators produced by the National Survey of Occupation and Employment (ENOE) of Mexico, it will be understood that the unemployment rate reflects, in essence, the behavior of the modern segments of the work force against the deficit of opportunities in a country with an uneven and heterogeneous level of development that also leads to other alternative behaviors.

Key words: unemployment rate, International Labour Organization (ILO)'s one hour criteria, international conferences of labor statisticians (ICLS), Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), job searching, participation rates, labor supply, labor demand, labor markets' rigidity/flexibility, labor markets adjustment mechanisms, informal sector, non protected wage jobs, underemployment, occupied under critical conditions.



Work Centre: The unemployed looking for a job. ©iStockphoto.com/ Alex-Mit

Introducción

Es probable que en México no haya un indicador estadístico que se preste más a malentendidos que la tasa de desocupación (TD). ¿Cómo es posible —se dijo cuando comenzó la crisis del 2009— que la TD en Estados Unidos de América (EE.UU.) se ubique en 7.2% y en España se aproxime a 14%, mientras que en México apenas alcanza 5%? Puestas así las cosas resulta irresistible sugerir que los datos no tienen ningún contacto con la realidad, lo cual no deja de ser irónico, considerando que el indicador proviene de la encuesta continua más grande que se aplica en el país, la ENOE¹, que cubre 120 mil viviendas por trimestre repartidas en el territorio nacional, en el total de los estratos socioeconómicos y que realiza entrevistas todos los días (incluyendo fines de semana) para recabar información de alrededor de 800 mil personas a lo largo de un año.

Tal vez sea inevitable que cada quien considere su propia experiencia como un mejor muestreo del país e, igualmente, sea inevitable en nuestra cultura hispanoamericana el privilegiar las imágenes sobre los conceptos, ¿no acaso una imagen dice más que mil palabras? Sin embargo, hay una diferencia entre pensar con imágenes y hacerlo mediante conceptos: estos últimos nos exigen más atención y tiempo pero, a cambio, son faros que iluminan lejos.

La tasa de desocupación no satisface una necesidad psicológica y mediática, arraigada muy profundo, consistente en creer que la veracidad de una estadística es directamente proporcional a qué tan espectacular resulta, a qué tanto se acomoda a nuestras nociones de lo fatídico: la estadística cual vivencia de un parque temático donde la efectividad de un dato se juzga por emociones que bordean el pánico. Es difícil que algo que no suscita esa confirmación de que estamos vivos invite a muchos a detenerse en su significado, sin embargo, vale la pena hacerlo, pues si se sabe in-

terpretar la TD en México y el porqué de su nivel de comportamiento, permite entender mejor una situación no menos urgente —pero sin duda más compleja— que en otros países.

Uno de los retos para entender la tasa de desocupación en México es no ver en ella la causa de muchos otros fenómenos. La TD en realidad es, más bien, la consecuencia o expresión de varios factores que han cincelado el paisaje social y económico del país a lo largo de un periodo equivalente a un tercio de siglo y de las distintas respuestas y estrategias de adaptación a esas fuerzas tectónicas por parte de distintos agentes económicos y segmentos de población. Al mismo tiempo, la lectura y problemática del empleo y el desempleo en México no debe confundirse con otros temas con los que en algún momento tiene vasos comunicantes, pero respecto a los cuales no se les debe subsumir, como es el de la pobreza. La problemática laboral en México no es reductible al de la marginación como tampoco lo es el de la criminalidad, el de la inseguridad pública o el de las cuestiones de género. No por nada, los distintos niveles de desempleo que se presentan en los países se explican menos por las diferencias en sus porcentajes respectivos de población debajo de las líneas de pobreza o por el producto interno bruto (PIB) per cápita, que por los marcos legales e institucionales y cómo influyen en la ponderación de los costos de oportunidad de los distintos grupos sociales, por sus procesos de formación de expectativas, por las variables de ajuste del mercado laboral y, en general, por la rigidez o flexibilidad de esos mercados.

En este trabajo se busca precisar el origen del concepto de la tasa de desempleo abierto y el mecanismo a través del cual se obtiene su medición; se discute en especial un tema siempre debatido: el criterio de la hora, concluyéndose que es un criterio impulsado por la OIT muy extendido en el mundo y que su inclusión en las encuestas de empleo se entiende en sus dos sentidos: para no excluir del monitoreo estadístico las estrategias de supervivencia de grupos vulnerables en países como el nuestro, pero también para ser consistentes con los conceptos de frontera de producción y

¹ Entró en vigor en el 2005 y es la versión actual de lo que en un principio fue la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) y después la Encuesta Nacional de Empleo (ENE). La ENOE incorpora mejoras tanto en el diseño de los instrumentos de captación (cuestionarios sociodemográfico y de ocupación y empleo) como en todos los procesos que conlleva un levantamiento continuo de esa magnitud. Además, introduce más temas y perspectivas analíticas que sus predecesoras y algunas precisiones de las que carecían éstas.

actividad económica que rigen en los sistemas de contabilidad nacional, donde se calcula el valor agregado de la economía y, por ende, el PIB; se sostiene, adicionalmente, que en el caso de México, aun si se relaja este criterio, no aumenta de manera significativa el desempleo abierto ya que el concepto de búsqueda activa de trabajo —esencial en el concepto de desempleo— está menos extendido de lo que se piensa en los estratos socioeconómicamente bajos.

El documento continúa explorando las explicaciones sobre la diferencia entre la tasa de desempleo abierto en nuestro país y los países más desarrollados, abordando tanto el tema de la búsqueda ya señalado como la explicación de un mercado laboral que, en el caso de México, se ajusta más por la vía del precio del trabajo y los salarios, que por la cantidad o volumen de la ocupación; a ello se suman otras particularidades de cómo se ajusta el mercado laboral mexicano por el lado del subempleo, el sector informal y las condiciones de ocupación, conceptos que, por lo demás, no deben confundirse con el desempleo.

El artículo concluye con una propuesta de indicadores mínimos que se deben tomar en cuenta para el análisis de la evolución del mercado laboral mexicano, todos ellos provenientes de la ENOE levantada por el INEGI: las tasas de desempleo abierto, de subempleo, de condiciones críticas de ocupación (TCCO) y de ocupación en el sector informal, así como el porcentaje de trabajadores remunerados sin prestaciones.

Acerca del origen del concepto y el mecanismo de captación de la información

En la tasa de desempleo (como en casi todos los indicadores económicos y sociales de importancia nacional) existen convenciones para asegurar que el fenómeno que se mida sea comparable a nivel internacional, de modo que si bajo una misma definición se obtienen magnitudes muy diferentes éstas sean atribuibles a las realidades subya-

centes de cada país y no a distintas maneras de entender lo que se mide. En este sentido, el marco conceptual de referencia para medir la ocupación y la desocupación, junto con las definiciones de lo que es población económicamente activa (PEA)² y sus dos componentes básicos (población ocupada y desocupada o desempleados abiertos), así como de lo que es población no económicamente activa (PNEA), data de la Decimotercera Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, realizada en 1982. Las recomendaciones que se desprenden de ese marco y una profundización en cada uno de sus conceptos quedaron codificadas en lo que los estadísticos del trabajo conocen de manera informal como *The Purple Book*, publicado por la OIT en 1990.³ Este marco, a su vez, ha sido validado y asumido por otros organismos internacionales como la OCDE y la Statistical Office of the European Communities (EUROSTAT).

Un primer lineamiento a seguir de las recomendaciones internacionales es que la medición y caracterización tanto de la PEA como de la PNEA tiene que hacerse por medio de encuestas en hogares. Incluso, los países escandinavos (con excepción de Islandia) acatan este lineamiento. Su razón de ser obedece a consideraciones de orden cuantitativo y cualitativo: desde la primera perspectiva resulta un fenómeno universal que no todas las modalidades de ocupación están registradas o dadas de alta ante la seguridad social, del mismo modo que no todos los desocupados se registran ante los servicios públicos de colocación; es por ello que una encuesta en hogares es el instrumento adecuado para estimar en un mismo ejercicio y un mismo corte de tiempo la totalidad de la fuerza de trabajo de un país, no importando bajo qué vertiente opere; la consideración cualitativa tiene que ver con el hecho de que una encuesta continua en hogares puede profundizar más en el perfil del individuo y situar a la persona en el contexto

² Los términos población económicamente activa y fuerza laboral son sinónimos y se pueden utilizar de forma indistinta. En la literatura en inglés es más frecuente encontrar la segunda denominación (*Labor Force* en EE.UU. y *Labour Force* en el resto del mundo anglófono) que la primera.

³ Hussmanns, Mehran & Verma. *Employment, unemployment and underemployment: an ILO manual on concepts and methods*. Geneva, International Labour Office, second impression, 1992.

del hogar, vinculando los aspectos sociales y demográficos con los económicos.

Una tercera consideración es que no sólo importa la PEA sino también la PNEA que es preciso monitorear, dado que rara vez deja un registro administrativo tras de sí más allá de información muy básica. En particular, lo que tiene que hacer una encuesta es distinguir al interior de la PNEA entre lo que se denomina *población disponible* y *población no disponible*, en especial porque las personas en el primer grupo (disponibles), aunque no están ocupadas ni tampoco presionando en el mercado de trabajo en el momento de la encuesta (a diferencia de los desocupados que sí presionan de manera activa), bajo ciertas circunstancias podrían decidir incorporarse al mundo laboral y cambiar el escenario. Los disponibles (si bien no son PEA o fuerza laboral vigente en el periodo de análisis) pudieran considerárseles como una fuerza laboral potencial o latente que no hay que perder de vista (ver figura 1).

En México, la información sobre la población económicamente activa y no activa se obtiene de la ENOE, cuyo diseño estadístico permite generar estimaciones robustas⁴ no sólo de desocupación,

⁴ Significa que el estimador (que se genera desde una muestra) del valor poblacional pertenece a una familia de posibles estimadores (provenientes de muestras análogas) con un elevado porcentaje de probabilidad de tener una dispersión mínima en torno al verdadero valor poblacional (desconocido). Para ello, es decisivo que la estimación de una muestra sea insesgada, es decir, que la colección de casos de los que obtiene información para hacer una inferencia esté bien balanceada, lo que se manifiesta en errores estándares relativos (coeficientes de variación) bajos.

subocupación o del empleo en el sector informal, sino de una gran cantidad de información sobre las características y condiciones de ocupación para distintos dominios territoriales: nacional, entidades federativas y para 32 ciudades (una de cada entidad) con periodicidad trimestral.⁵ A manera de adelanto de la información más vasta, precisa y desagregada de un trimestre, se produce un subconjunto de información cada mes que tiene carácter de preliminar, ya que se genera con la tercera parte de la muestra. A pesar de que la mayor riqueza de información de la ENOE es la que se publica con carácter trimestral, la que recibe más atención de los medios es la mensual.

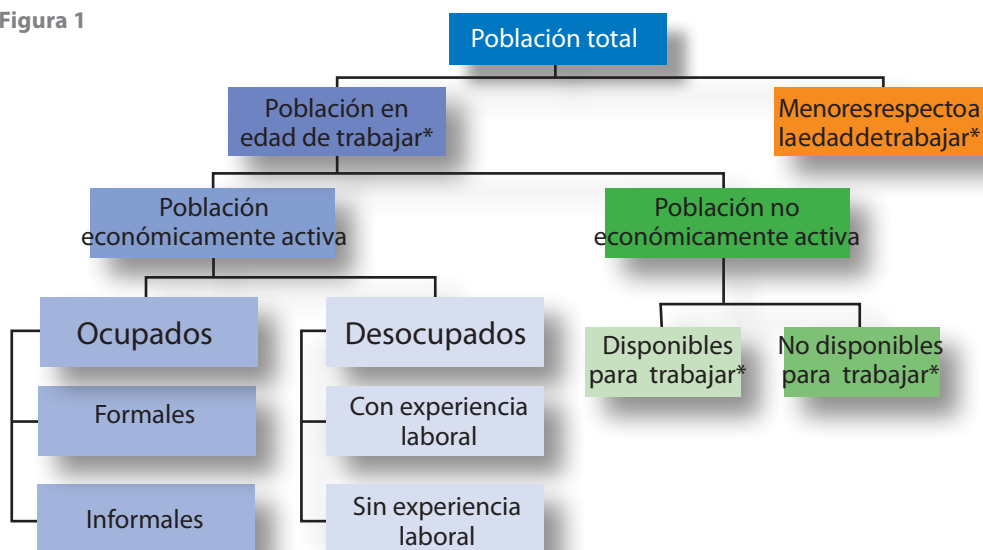
Acerca de la tasa de desempleo abierto

La tasa de desocupación es, en sí misma, muy sencilla: el número de desocupados por cada 100 económicamente activos: $TD = (\text{Desocupados}/\text{PEA}) \times 100$, donde la PEA es igual a ocupados + desocupados.

El tema importante es distinguir entre los que están desocupados y los que no forman parte de la PEA. Estos últimos, la PNEA, no tienen una ocupación económica dentro de lo que se denomina *la*

⁵ El eje de la información de la ENOE son los denominados indicadores estratégicos (IE), que presentan alrededor de 219 variables para todos los dominios de muestra, con coeficientes de variación inferiores a 15 por ciento. Los IE pueden consultarse en: www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/enoe/ind_trim/default.asp

Figura 1



* La OIT recomienda que la población en edad de trabajar se establezca en conformidad a las legislaciones nacionales. En el caso de México, la Ley Federal de Trabajo (artículo 22) establece como edad mínima los 14 años; organismos internacionales, como la OCDE, estandarizan el referente a 15 años en sus estadísticas armonizadas.

frontera de producción de la contabilidad nacional, es decir, que la persona no está involucrada de manera directa en la producción de bienes y servicios de mercado, de bienes, de servicios públicos, ni tampoco de bienes para el autoconsumo. En suma, la persona puede dedicarse a estudiar, a quehaceres del hogar, a ambas cosas o a ninguna, pero no está aportando tiempo en nada susceptible de transformarse a una métrica monetaria que se integre en el PIB de un país.⁶ El desocupado comparte esta característica con la población no económicamente activa, pero presenta una adicional, que establece la diferencia: trata de insertarse en un proceso productivo mediante la búsqueda de empleo, en otras palabras, ejerce una presión y un efecto en el mercado de trabajo.

Otra diferencia que vale la pena analizar es la que existe entre los desocupados y quienes tienen ocupaciones precarias, éstas no dejan de aportar tiempo de trabajo (insumos laborales) en algún proceso generador de bienes y servicios susceptibles de una transacción, por modesta que sea y, por lo tanto, se clasifican como ocupados a los que realizan estas actividades. Incluso, y aunque alguien en ocupación precaria estuviera buscando otro trabajo, por el hecho de aportar insumo laboral se aplica lo que en *The Purple Book* se denomina reglas de prioridad (*priority rules*), las cuales determinan que al momento de clasificar a la población en edad de trabajar en ocupados, desocupados e inactivos (PNEA) la actividad tiene precedencia sobre la búsqueda de empleo, del mismo modo que

la búsqueda de empleo tiene precedencia sobre el tiempo dedicado a actividades no económicas. Estas reglas, dicho sea de paso, configuran el algoritmo implícito en el diseño de los cuestionarios o formularios de fuerza laboral donde tienen que agotarse, primero, todas las formas posibles de ocupación y, luego, las de desocupación (en ese orden) antes de concluir que alguien es no económicamente activo.

Un ocupado lo es desde el momento en que da lugar a una actividad económica. No obstante, es preciso aclarar que no se considera como actividad económica —y, por ende, como ocupación— formas de mendicidad disfrazada, como los pseudo-servicios (servicios no solicitados) que se ven con frecuencia en los cruceros de las ciudades, por ejemplo, *tragafuegos* o limpiaparabrisas. Estas personas no realizan una actividad económica —y por consiguiente no cuentan como ocupados— porque entre ellos y el conductor que entrega unas monedas frente al hecho consumado no existe una transacción real; no hay una verdadera demanda del servicio, tampoco hay un precio atrás sobre el cual acordar.⁷

Lo esencial de una actividad económica es que haya un mercado y, en teoría, un precio negociable: cuando se tiene oferta y demanda, confluencia y acuerdo de las partes, se tiene una transacción real, formal o informal, legal o ilegal, dependiendo la primera dicotomía de la naturaleza de la transacción (materia del código civil) y, la segunda, de la naturaleza del bien o servicio involucrado (materia del código penal). Quien cifra su estrategia de sobrevivencia en verdaderas transacciones realiza actividad económica y lo que hace califica entonces como ocupación, la cual puede ser igualmente formal o informal, legal o ilegal. Como su estrategia de supervivencia no se cifra en estos términos, a los *tragafuegos* y limpiaparabrisas de crucero ni siquiera se les considera parte de la ocupación en el sector informal ni del empleo precario, realizan más bien estrategias de supervivencia orientadas

⁶ Mucho se ha debatido en los últimos años de por qué los productos para el autoconsumo se incluyen en la contabilidad nacional —y, por ende, el trabajo invertido en ellos se considera como parte de una función de producción— y, en cambio, no aplica la misma consideración en el caso de los servicios generados en el hogar para consumo del propio hogar, es decir, por qué no se contabiliza como parte del PIB todo el tiempo que le dedica a su hogar una ama de casa (no es el caso de si ese servicio lo obtiene vía mercado, o sea, a través de una trabajadora doméstica, ya que al haber ahí una transacción de por medio sí se contabiliza como parte del PIB). Todo ello pareciera introducir un sesgo de género en cuanto a qué es una actividad económica en lo que a autoconsumo se refiere: los productos califican, los servicios no. Hay dos razones detrás de este criterio: la primera es que un bien para autoconsumo, como pueden ser los productos agropecuarios, aunque no se comercializan, en principio es posible hacer una transacción con ellos y, por ende, darles una valoración monetaria; pero si uno lava los platos en casa, ese acto, en sí mismo, es intransferible: la calabaza que he cultivado la puedo vender o no, mas el acto de lavar los platos de mi casa, definitivamente, no. La segunda razón (corolario) es que si bien es posible en principio vivir de una agricultura de autoconsumo, no se puede vivir en cambio de todas las acciones que uno realiza en su propio hogar por indispensables que éstas sean. Lo anterior no significa que no se pueda estimar el impacto económico del autoconsumo de servicios. Esto se hace normalmente a partir de las encuestas de uso del tiempo.

⁷ Las monedas que entrega el conductor no pueden conceptualizarse ni siquiera como propinas, ya que éstas se dan a cambio de un servicio realmente demandado y, por lo normal, tienen una cota mínima o un referente con base en el cual establecerse.

a buscar transferencias de recursos de un hogar a otro sin mediar entre ellos relación de parentesco.

Un argumento similar se sigue para los actos delictivos. Desde el punto de vista económico y de la contabilidad nacional (y pese a la enorme diferencia en su conducta), el accionar de los delincuentes tiene un elemento en común con los *tragafuegos* y limpiaparabrisas de crucero: no ocurre un genuino intercambio. En ese sentido, la limosna, el robo, el asalto, la extorsión y el secuestro son, desde la perspectiva de la contabilidad nacional, actos redistributivos unilaterales o transferencias de unos hogares a otros. De ahí la diferencia con los que sí operan propiamente y laboran en el sector informal ya que estos últimos, en todo momento, le están apostando a un espacio de transacciones con contrapartida.

Criterio de la hora

Dada la importancia de este lineamiento y el debate que genera, es inevitable citar el texto original⁸:

“Priority rules:

The labour force framework uses a set of priority rules for classifying the working age population

⁸ El párrafo, más allá de advertir que es necesario concebir formas de ocupación marginales o no convencionales que se perderían de vista al adoptarse otro criterio cuantitativo, señala la inconsistencia en la que se incurriría en cuantificar, por un lado, el producto obtenido de todas las unidades de insumo laboral invertidas en el producto nacional (y, por ende, la masa de horas trabajadas aportadas por todos los individuos como el denominador en un cociente de productividad) y, por el otro, eliminar de la ocupación a los que aportan unidades a esa masa total de horas y que, finalmente, se traduce en el producto de una economía. El objetivo es doble: no incurrir en inconsistencias y evitar omisiones y sesgos en la información del mercado de trabajo porque, precisamente, algunos grupos vulnerables (como mujeres, personas de la tercera edad o todavía muy jóvenes) son los que más se pueden vincular con formas de trabajo marginales o periféricas y, en consecuencia, los más susceptibles de perderse del radar si se impusiera en los cuestionarios de encuesta una idea estándar de lo que es una jornada de trabajo como se ha sugerido.

Si en una encuesta de fuerza laboral en vez de preguntar si se trabajó al menos una hora en la semana de referencia se preguntara si se trabajó al menos una *jornada* o un *día* sin definir qué quiere decir con ello, se enfrentaría al problema de que no todo mundo entiende por jornada de trabajo lo mismo y ni siquiera lo mismo por día, un minero que por alguna razón trabajó seis horas —que es menos de una sola jornada— y que, incluso, lo haya hecho todos los días laborables, se clasificaría como no trabajando por contestar de forma negativa a ambas variantes de la pregunta (en toda la semana no trabajó ni una jornada/ni un día completo); en cambio, alguien para quien lo normal es un medio tiempo, de tener el mismo número de horas contestaría de manera afirmativa. Esto (que es un ejemplo de lo que se denomina *error no muestral*) deja de suceder cuando se pregunta por al menos una hora, porque a ese nivel de precisión no hay margen para entender cosas distintas: una hora es una hora.

into the three basic categories of the framework: precedence is given to employment over unemployment and to unemployment over economic inactivity. Thus, a person who is both working and seeking work is classified as employed, while a student who is attending school and also seeking work is classified as unemployed. One corollary of the priority rules is that employment always takes precedence over other activities, regardless of the amount of time devoted to it during the reference period; a person working **even for only one hour during the reference period will be classified as employed** on the basis of the labour force framework, though he or she may at the same time be seeking additional work or going to school.⁹

“The one hour criterion in the definition of employment is to cover all types of employment that may exist in a given country, including short-time work, casual labour, stand-by work and other types of irregular employment. It is also a necessary criterion if total employment is to correspond to aggregate production. In employment projections, labour force planning and productivity, as well as other analyses, one usually needs to link measured production in a given industry to the total labour input for that production. Total labour input is measured on the basis of data on the number of the persons employed and the hours worked. Since all types of production falling within the production boundary are in principle included in their totality in national accounts, **it follows that all corresponding labour input, however little it may be in terms of hours worked, should also be accounted for. An increase in the minimum numbers of hours worked in the definition of employment would distort such analyses.**”¹⁰

El criterio de la hora se entiende en sus dos sentidos para no excluir las ocupaciones precarias, muchas veces realizadas por grupos vulnerables

⁹ OIT. *The Purple Book*, pp. 38-40. Las negritas son marcadas por el autor.

¹⁰ Ídem, p. 71. Las negritas son marcadas por el autor.

en países como el nuestro, pero también para ser consistentes con los conceptos de frontera de producción y actividad económica que rigen en los sistemas de contabilidad nacional, donde se calcula el valor agregado de la economía y, por ende, el PIB.

Debe señalarse que el criterio de la hora está explícitamente formulado en los cuestionarios de países europeos y cuando no es así, organismos como la OCDE y la EUROSTAT reprocessan las bases de datos para difundir tasas armonizadas bajo este estricto criterio de la OIT y los sistemas de contabilidad nacional. En América Latina, el enunciado de trabajar al menos una hora en la semana de referencia está formulado de manera explícita en las encuestas de Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Honduras, Nicaragua, Perú, Paraguay, República Dominicana y Uruguay; por su parte, Chile y Costa Rica están en proceso de incorporarlo, en tanto que Panamá, El Salvador y Venezuela, si bien no lo tienen enunciado de forma expresa, forma parte de las instrucciones del manual del entrevistador.

De lo anterior se desprende que el haber trabajado al menos una hora en la semana de referencia

es no sólo un criterio de partición conceptualmente fundado sino que, además, es un criterio establecido tanto en las encuestas de empleo como en las de niveles de vida en todo el mundo.

Cabría preguntarse, sin embargo, qué pasaría si en el caso de México se relajara el criterio de *al menos una hora trabajada en la semana de referencia* para identificar todas las modalidades posibles de ocupación que implican actividad económica. ¿En qué medida un relajamiento aproximaría, por ejemplo, la TD que, por ejemplo, se reportó para México durante el IV trimestre del 2008 (4.26%) a la que presenta la Unión Europea en ese mismo periodo (7.3%), al promedio de la OCDE (6.6%) o al de las siete economías más grandes de la OCDE (6.4%)?

Al analizar la información, encontramos que, en ese trimestre, del volumen total de ocupados únicamente 0.08% declaró haber trabajado tan sólo una hora en la semana de referencia. Si se relaja el criterio y tomamos como desocupados a los casos que en la semana de referencia no sumaron ni el equivalente a una jornada completa conven-

Cuadro 1

Comparativo entre la tasa de desocupación tradicional con una a la que se le agregaron los ocupados que trabajan hasta siete horas y que buscan otro trabajo

Año	Trimestre	Nacional		
		TD tradicional	TD ajustada	Diferencia
2005	I	3.88	4.09	0.21
	II	3.51	3.73	0.22
	III	3.79	3.96	0.17
	IV	3.13	3.27	0.14
2006	I	3.53	3.72	0.19
	II	3.16	3.33	0.17
	III	4.02	4.20	0.18
	IV	3.60	3.75	0.15
2007	I	3.96	4.13	0.17
	II	3.39	3.57	0.18
	III	3.92	4.08	0.16
	IV	3.54	3.77	0.23
2008	I	3.95	4.09	0.14
	II	3.50	3.70	0.20
	III	4.19	4.36	0.17
	IV	4.26	4.42	0.16
Promedio de la diferencia en el periodo de 2005-2008=0.18				
		Mayor diferencia	Menor diferencia	

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). IV trimestre del 2008.

cional y buscaron activamente empleo, encontramos que en ese rango (los que trabajaron de 1 a 7 horas en la semana de referencia) sólo 8.7% había emprendido acciones de búsqueda para realizar otra actividad económica. De añadirse todos esos casos, la TD se incrementa en menos de 2 décimas de punto porcentual (0.16 puntos), es decir, la tasa del IV trimestre del 2008 pasaría de 4.26 a 4.42% de la PEA. Generalizando este ajuste ya no a un trimestre sino a todos los que ha cubierto la ENOE desde el 2005, se tendría un promedio de incremento de la tasa de 0.18 puntos, con un máximo efecto de 0.22 y un mínimo de 0.14 (ver cuadro 1).

Algunas explicaciones sobre el nivel de la TD en nuestro país

Las explicaciones tradicionales sobre el porqué la tasa de desempleo abierto en México no es tan alta como en países más desarrollados señalan que en el nuestro, al no existir un seguro de desempleo y tampoco los ahorros necesarios para estar desempleado mientras se consigue un trabajo, los desocupados se dedican a cualquier actividad que les represente un ingreso, aun si no es la que desearían. Otra explicación difícil de perder de vista es que, siendo la desocupación un indicador de presión activa en el mercado de trabajo, resulta claro que México, a lo largo de los años, ha ido transfiriendo —a través de esa válvula de escape que es la frontera norte— su presión al mercado laboral estadounidense. El mismo fenómeno, visto no bajo la analogía de una mecánica de flujos sino más bien con una lógica de intercambios económicos, reconocería que la demanda de servicios laborales que influye en México (o en algunos de sus tramos de fuerza de trabajo) es supranacional y que, por ende, el nivel de la TD ha sido menos el reflejo de un déficit de oportunidades en México que la expresión de un mercado laboral globalizado de facto.

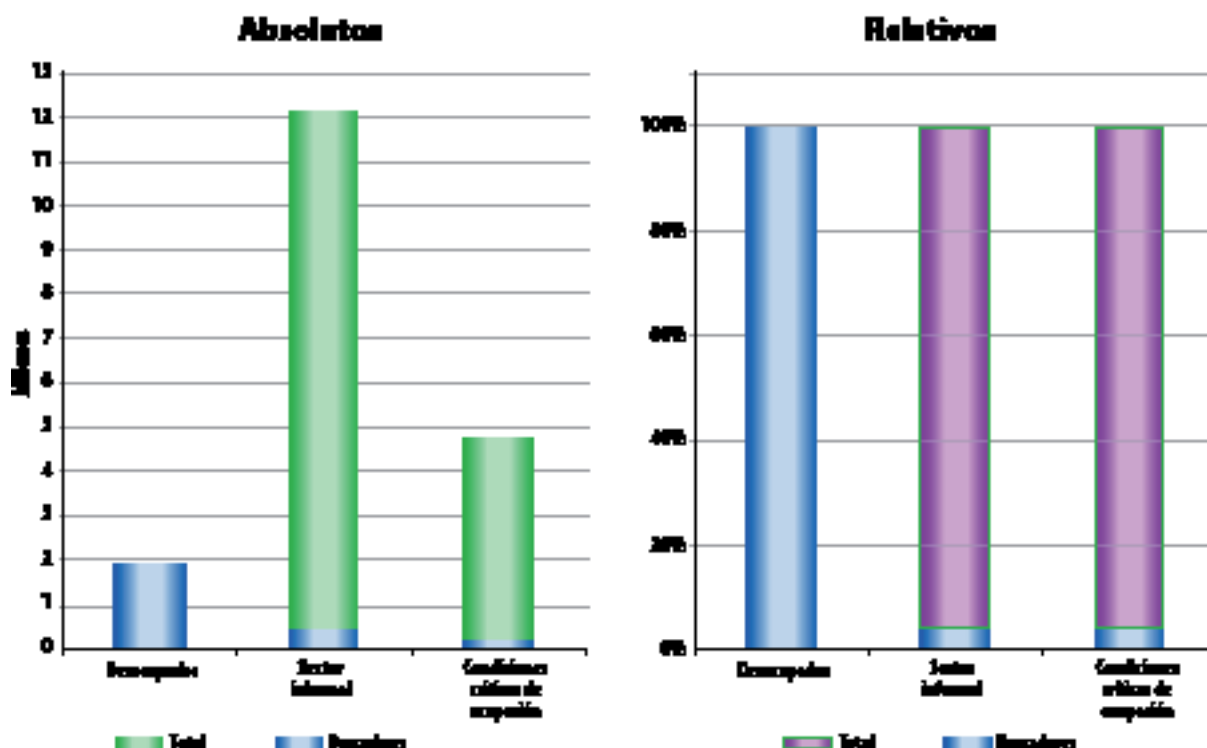
Todas estas explicaciones tienen su validez, pero también presentan un límite para entender por medio de ellas lo que sucede. Hay otros factores subyacentes que rara vez se tienen en cuenta y

que ayudan a completar el rompecabezas de una manera acaso más decisiva; éstos, en sí mismos, no son del todo desconocidos, sin embargo, lo peculiar en el debate en torno al indicador es que no se ha establecido la conexión entre ellos con el nivel de la TD en México. Por ello, enseguida se van a abordar los que tienen que ver con los oferentes de servicios laborales (es decir, con la manera diferenciada como la fuerza de trabajo pondera sus posibilidades y alternativas de inserción en la actividad económica) así como los factores que influyen en la forma en que los demandantes de servicios laborales (es decir, los empleadores) a su vez deciden y ponderan sus estrategias ante el entorno económico. En pocas palabras, de lo que se trata es de tener una visión sobre la naturaleza del mercado laboral en México y bajo qué lógica interactúan las fuerzas que lo configuran.

El caso de la búsqueda de trabajo

Retomando lo mostrado en el cuadro 1, se comprueba que aun cuando se relaja el criterio de la hora no se obtiene un resultado espectacular en términos de la tasa de desocupación abierta. La razón obedece al hecho de que el número importante de casos de horas trabajadas en la semana de referencia se comienza a presentar de 10 horas en adelante, pero también al hecho de que el comportamiento de presión activa en el mercado de trabajo (búsqueda) es uno mucho menos generalizado de lo que se cree. Si profundizamos en el concepto de búsqueda de empleo, no deja de ser interesante analizar los resultados que se obtienen al contrastar la composición de un grupo 100% formado por buscadores de empleo, como es el de los desocupados, con la proporción que guardan los buscadores de empleo entre los ocupados que operan en el sector informal así como la que guardan en otro grupo al que se designa como ocupados en *condiciones críticas de ocupación* (CCO), mismo que incluye, entre otras situaciones, a todos los que trabajan menos de 35 horas, por razones inherentes a la actividad que realizan, más los que trabajan por arriba de las 35 horas, pero percibiendo menos de 1 salario mínimo (SM).

Buscadores de trabajo en tres categorías distintas de la PEA



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). IV trimestre del 2008.

Llama la atención el reducido número de buscadores de empleo y, por lo tanto, la diferencia tanto absoluta como relativa de buscadores de empleo, entre el grupo de desocupados y el de condiciones críticas de ocupación, aun cuando este último involucre un monto total de población 2.4 veces mayor que el primero. Así, mientras se tienen 1.9 millones de desocupados en el trimestre que se ilustra (que, por definición, buscan empleo) en condiciones críticas de ocupación sólo registran este comportamiento de búsqueda 172 mil, es decir sólo 3.8% del total de clasificados en esta última categoría, presionan en el mercado de trabajo a partir de acciones de búsqueda (entre los informales la proporción es de 4%), ver gráfica 1.

El contraste es relevante porque las CCO se relacionan de forma más estrecha con individuos afectados por la pobreza y con la geografía rural del país. Haciendo uso tanto de la estratificación socioeconómica de las áreas o zonas de muestra

de la ENOE¹¹ como de los niveles de escolaridad o instrucción, podemos observar que mientras la tasa de condiciones críticas de ocupación (TCCO) era a nivel nacional de 10.47%, en el IV trimestre del 2008, la incidencia específica en el estrato socioeconómico bajo de la muestra es de 18.57%; en el medio bajo, de 10.45%; en el medio alto, de 6.13% y en los conjuntos de manzanas calificadas en estrato socioeconómico alto la incidencia es

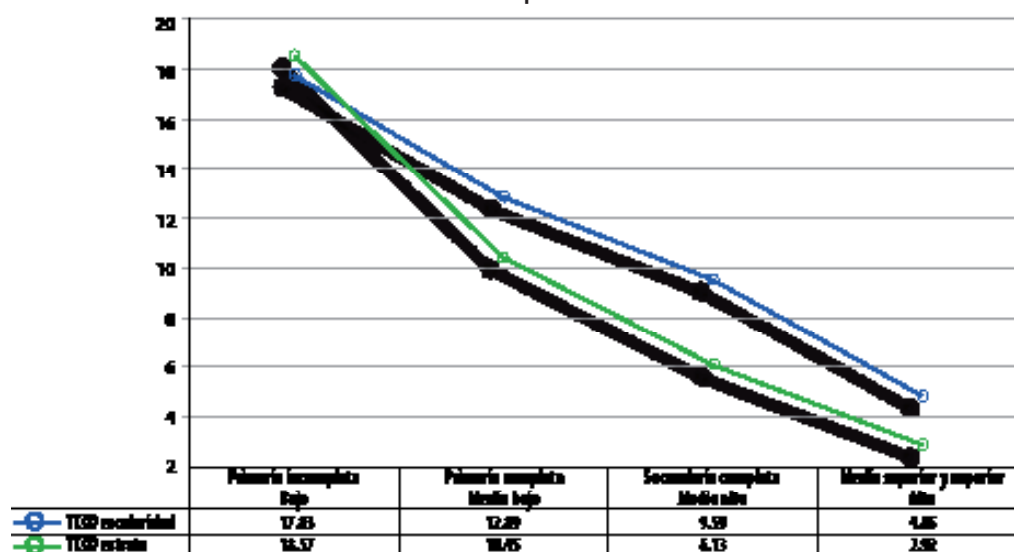
¹¹ Para hacer una muestra de viviendas, el INEGI cuadrícula el país en lo que se denominan unidades primarias de muestreo (UPM), formadas por grupos de entre 80 y 200 viviendas en zona urbana y en áreas rurales por grupos de localidades. Las configuradas por criterios de continuidad espacial se reclasifican en función de los promedios que presentan respecto a 24 variables proporcionadas por el Censo de Población y Vivienda, sometiendo ese vector de promedios a métodos multivariados para, así, obtener estratos, de modo que el agrupamiento genere el máximo grado de homogeneidad al interior de un estrato y, como correlato, el máximo grado de heterogeneidad entre ellos. Toda la estratificación a nivel nacional se termina reduciendo a cuatro niveles: bajo, medio bajo, medio alto y alto. Cabe subrayar que la clasificación de las UPM es en función de lo que promedian respecto a 24 variables censales las viviendas a su interior; no quiere decir entonces que todo aquel que reside, por ejemplo, en una UPM clasificada en estrato alto presente necesariamente las características socioeconómicas que tiene el promedio del estrato y *mutatis mutandis* aplica en las UPM de estrato bajo. La estratificación de la muestra es, a final de cuentas, un agrupamiento territorial, no uno de familias o personas.

sólo de 2.92 por ciento. ¿Y qué ocurre con los desocupados?, un comportamiento en sentido contrario incidiendo en esa condición: 2.15% de la PEA en zonas consideradas en el estrato socioeconómico bajo, 4.65% en el medio bajo, 5.06% en el medio alto y 4.45% en el alto. En resumen, la incidencia más grande en desocupación se presenta en zonas de la muestra de estrato medio alto, mientras que la más elevada de *condiciones críticas de ocupación*

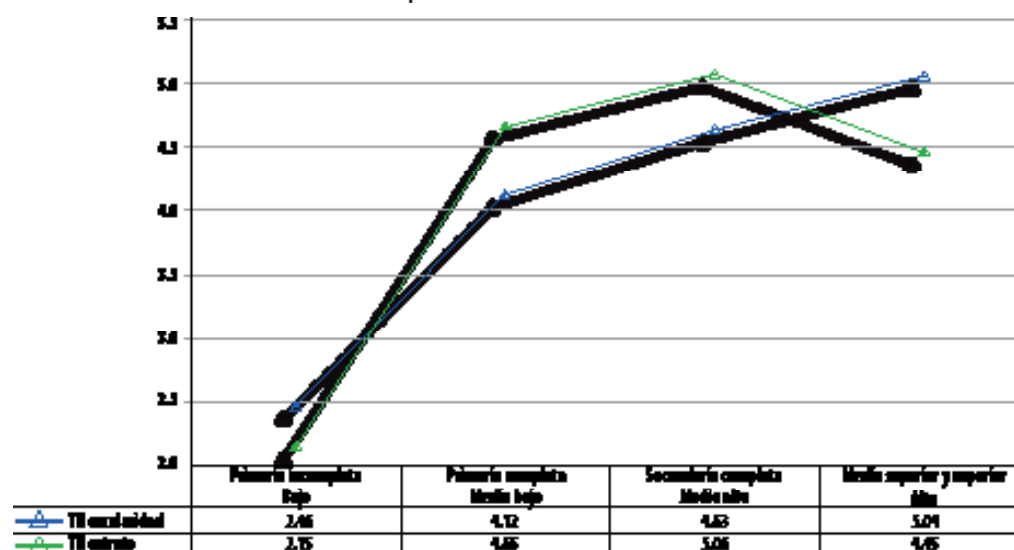
se da en zonas de estrato bajo y, sin embargo, el número de buscadores de empleo en CCO es casi 11 veces menor. El análisis desde el punto de vista del nivel de instrucción corrobora, de algún modo, el análisis por zonificación socioeconómica: la incidencia en CCO más alta se registra entre quienes no cuentan con primaria completa (17.83%) y la más baja, entre los que tienen educación media superior y superior (4.85%); por contraste, la des-

Gráfica 2

Incidencia de la tasa de condiciones críticas de ocupación por nivel de escolaridad e incidencia por estrato socioeconómico



Incidencia de la tasa de desocupación por nivel de escolaridad e incidencia por estrato socioeconómico



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). IV trimestre del 2008.

ocupación o desempleo abierto muestra su menor incidencia entre quienes no han completado la primaria (2.15%) y la mayor, entre los que han hecho estudios medio superior y superior (5.04%) seguida de los que completaron la secundaria (4.63%), ver gráfica 2.

Factores que inciden en el comportamiento de la población respecto a los mercados laborales

Dado lo anterior, ¿cómo explicar que la propensión a la búsqueda de trabajo sea menor entre estratos socioeconómicos bajos? La razón tiene que ver con que todos los agentes económicos, al tomar decisiones, enfrentan el costo de oportunidad que conlleva el irse por un camino y no por otro. En los estratos socioeconómicos más bajos y en un contexto de rezago salarial hay menos diferencia en los ingresos que se pueden obtener mediante un empleo asalariado que con el autoempleo; en contraste, para quienes poseen más capital humano, la búsqueda de trabajo es una inversión que puede rendir beneficios o, en todo caso, hace diferencia el incorporarse a un trabajo asalariado a, simplemente, autoemplearse. Dicho de otra manera, los estratos socioeconómicos medios (más inmersos en la gestación de algún capital humano) tienen otra apuesta y otro horizonte de expectativas que se traducen en una inversión llamada *búsqueda de trabajo*.

A lo anterior se suma otro factor que entre los economistas se conoce como *desutilidad marginal del trabajo*, esto es, la valoración que, a distintos niveles de ingreso laborales, se hace de las actividades no económicas (como los quehaceres del hogar, cuidados de niños, ancianos y enfermos) frente a las económicas. Ahí donde hay menos acceso a infraestructura social y los servicios que requiere el hogar no se pueden resolver por la vía del mercado, es decir adquiriéndolos, se pondera mucho más lo que las mujeres en la familia resuelven por sus propios medios comparado contra lo que ellas pudieran obtener en el mercado de trabajo: una hora de trabajo no económico genera un ahorro

de gasto sustancialmente mayor a lo que una hora de actividad económica de fuerza laboral poco calificada genera en ingresos.¹²

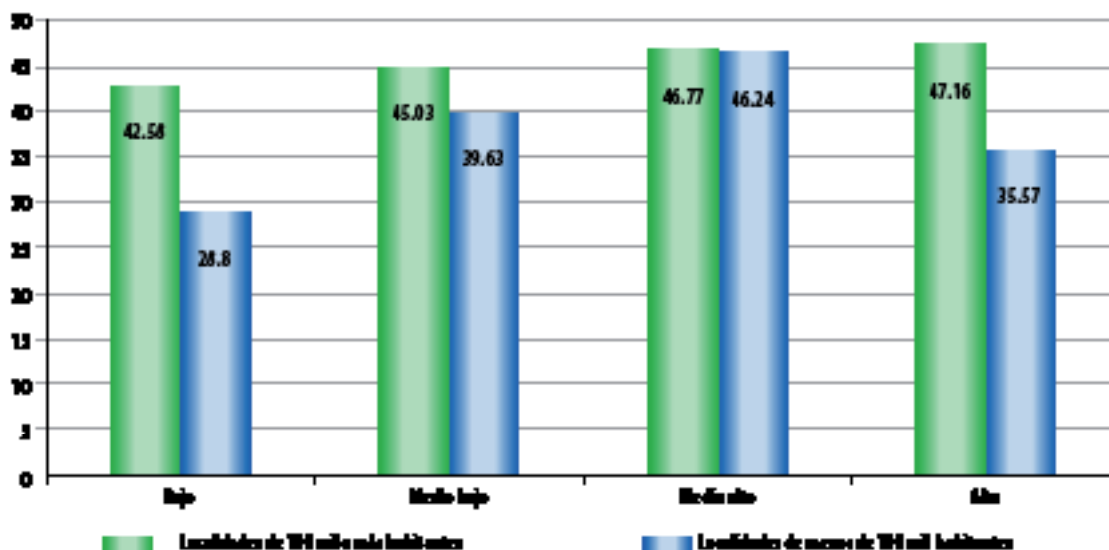
Esta racionalidad, aunada a factores socioculturales que acotan la esfera de acción femenina, explica —entre otras cosas— por qué las tasas de participación —es decir, la proporción que guarda la población que realiza actividades económicas o que busca realizarlas (PEA) respecto a la población en edad de trabajar (PET)— son menores en las mujeres en estratos socioeconómicos bajos y, asimismo, lo son en las localidades pequeñas que en las urbanas. Si se combinan ambos factores se tiene que las menores tasas de participación se presentan en los estratos bajos de localidades de menos de 100 mil habitantes (28.8%), en tanto que las mayores se registran en estratos medio alto y alto de localidades de más de 100 mil habitantes (46.8 y 47.2%, respectivamente). Es claro que la penetración del mercado en la estrategia de vida en los grupos contrastados es muy diferente y de ahí, también, que haya comportamientos distintos respecto al mercado laboral (ver gráfica 3).

Más allá de estas consideraciones de carácter microeconómico, hay otras que es importante considerar: por un lado, en zonas rurales con mercados laborales intermitentes se forjan menos expectativas respecto a dichos mercados para cifrar una estrategia de supervivencia; por otro, el fenómeno migratorio ha cambiado de forma drástica la conformación del grupo de buscadores o presionadores de trabajo residentes en México, considerando que mucha de esa presión de origen rural y/o

¹² Es interesante que en los estudios de pobreza se le imputen ingresos a los hogares cuando no tienen que pagar renta por una vivienda. Esto, a lo que se le denomina *alquiler imputado de la vivienda* tiene detrás un razonamiento *ceteris paribus* respecto a otro hogar similar, pero que sí paga renta. El primero —en virtud de lo que se ahorra— requiere menos ingreso que el segundo; la imputación de ingreso es, entonces, para tenerlo presente en una comparación y no dar por hecho que los niveles de vida son similares como pareciera en primera instancia; o si son diferentes en ingreso, tomar en cuenta que la diferencia no es idéntica a los ingresos efectivamente percibidos, ya que lo que debe gastar uno y otro hogar no es lo mismo (que es, en el fondo, un razonamiento análogo al de paridad de poder de compra para comparar los niveles de vida entre países). Lo que llama la atención es que este razonamiento no se haya llevado a nivel de los servicios laborales que se ahorra un hogar en vez de adquirirlos a través del mercado; en la misma lógica, éste sería un ingreso virtual o imputado más allá de que no fuera clasificable como un ingreso de actividad económica. De hacerlo así, se haría visible, y hasta cuantificable, cierta racionalidad en las decisiones de los hogares que de otro modo no se percibe. Es probable que la denominada Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo (ENUT) permita explorar esta vertiente de análisis.

Gráfica 3

Comparativo de tasas de participación femenina por tamaño de localidad y estrato socioeconómico



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). IV trimestre del 2008.

de estrato socioeconómico bajo se ha ido transfiriendo al otro lado de la frontera, de manera que lo que permanece en territorio nacional tiene un sesgo más claro hacia lo urbano. Sin embargo, esto no deja de ilustrar que se invierte en búsqueda (que en estos casos implica no sólo costo de oportunidad por selectividad sino, literalmente, una inversión de riesgo en traslado transfronterizo) cuando se estima que hay una opción lo suficientemente distinta a otras como para generar una expectativa que es justo lo que no ocurre dentro de las fronteras nacionales para ciertos estratos y donde el diferencial (pensado como tasa de retorno) entre las distintas estrategias de supervivencia es marginal, de modo que el riesgo y costo de selectividad que implica la búsqueda de trabajo de quienes permanecen como residentes no lo vale en muchos casos.

Mecanismos de ajuste del mercado laboral en México

Hasta aquí se han analizado factores que afectan el comportamiento de la fuerza laboral en México con respecto a los mercados de trabajo, es decir, lo que incide del lado de la oferta ya que en el análisis

económico de los mercados laborales el oferente es el que provee o está dispuesto a proveer tiempo de trabajo en un proceso productivo (insumos laborales). Ahora, ha llegado el momento de ubicar el análisis del lado de los demandantes de servicios laborales (los empleadores) y el margen de maniobra con el que cuentan y que influye en sus decisiones.¹³ El significado de esta segunda perspectiva está, a su vez, muy ligado con la lógica de los mecanismos de ajuste del mercado laboral en México: cómo se absorben los *shocks* económicos y cómo ello distingue a nuestro país de otros con los que usualmente se le compara, sobre todo en términos de tasa de desocupación.

Un principio básico en el análisis económico es que un mercado de lo que sea, o se ajusta por el lado de los precios o lo hace por el lado de las cantidades. Los mercados laborales no son una excepción en ese sentido, pues enfrentan los mismos dilemas; por supuesto, en situaciones concretas se

¹³ El lenguaje del análisis económico de los mercados laborales es exactamente el inverso que utilizan políticos y comunicadores pues cuando ellos hablan de *demanda de trabajos* tienen en mente los que solicita la población. Sin embargo, en el marco que nos ubicamos cuando alguien busca trabajo está en realidad realizando una oferta de sus servicios laborales a un demandante de ellos que es el empleador. El salario y las prestaciones laborales determinan el punto de acuerdo entre las partes ya que a final de cuentas son los precios de ese mercado.

terminan ajustando tanto precios (salarios reales, costos de nómina) como cantidades (volumen de ocupación), sin embargo, la intensidad del ajuste se termina cargando más en una dirección que en la otra, lo cual justifica esta clasificación dicotómica. Lo que distingue a los mercados laborales de otros es que, comparativamente, son más rígidos, sobre todo mientras más institucionalizadas estén las relaciones laborales, esto es, mientras la tasa de sindicalización sea mayor o la cobertura y/o duración de los contratos colectivos de trabajo o también si subyacen cláusulas de indexación en la fijación de los salarios mínimos, pues todo ello tiene como consecuencia que, ante los *shocks* económicos, el precio del mercado (que en este caso son los salarios y las prestaciones) no reaccionen frente a un nivel menor en la demanda de los servicios laborales por parte de los empleadores, lo que se traduce en un nivel de desempleo mayor que el usual o natural.¹⁴

Esto que parece tan esquemático dice muchísimo, pues en alguna medida el paro o desempleo no deja de reflejar el hecho de que la fuerza laboral organizada no está dispuesta a ajustar tan fácil sus condiciones de vida y, por supuesto, esto manda señales a los empleadores influyendo en su toma de decisiones aun bajo situaciones normales, pues también ponderan lo que puede suceder ante eventualidades. Las elevadas tasas de desocupación que, por ejemplo, se observan en los países de la Unión Europea no dejan de reflejar la historia de una correlación de fuerzas en la que el nivel de vida no es un asunto tan fácil de negociar o, en todo caso, eludible: el elevado paro o desempleo es, de alguna manera, el costo que se ha tenido que pagar por ello en términos de mercado laboral.

Las prestaciones, garantías, estándares de seguridad y toda una serie de medidas de protección al trabajo son logros históricos y de civilización sin duda, pero bajo una perspectiva más mundana,

¹⁴ Se le denomina tasa natural de desempleo a la que se va a presentar aun en escenarios macroeconómicos estables. De origen, la formulación se refería al hecho de que, en todo momento, siempre hay rotación laboral e individuos dispuestos a cambiar de trabajo incluso si tuvieran que pasar por un paréntesis de desempleo, pero también puede quedar asociada a fallas en el mercado de carácter más estructural: asimetrías o problemas en el flujo de información entre empleadores y potenciales empleados, desencuentro geoespacial entre ambos, inadecuación de perfiles y otros factores no asociados en sí a las fluctuaciones del ciclo económico.

también impactan lo que los empleadores denominan el salario integrado o costo de nómina y, más allá de la nómina, en todo lo integrable bajo el concepto de costos laborales; cierto que esto ha redundado en mayor productividad del trabajo, pero también ha sido un factor influyente en que la búsqueda de subsiguientes niveles de productividad laboral se dé bajo la vertiente sustitutiva de mano de obra.

En particular, en la Unión Europea, durante los años previos a la actual recesión-depresión, se presentó un fenómeno que los analistas designaron como *jobless-growth* o crecimiento económico sin generación de empleo, a lo que ahora se suma el nuevo escenario de la crisis que arrancó en el 2009. Desde el término de la Segunda Guerra Mundial, Europa Occidental vivió el círculo virtuoso de protección al trabajo —incremento de la productividad— incremento salarial/niveles de vida, pero bajo cierto esquema que hacían aún más rígidos los mercados laborales de lo que normalmente son respecto a otros mercados de bienes y servicios; quizá Francia sea el ejemplo más consumado. El mismo círculo virtuoso se presentó en EE.UU., pero bajo marcos legales regulatorios y contractuales más flexibles, lo cual permitió combinar el progreso técnico resultado del conocimiento con la generación de empleos en lo que en la euforia de la década de los 90 se le denominó *nueva economía*, término festivo del que ya nadie se acuerda, pero que alude a esa combinación, más bien inusual, entre los países industrializados de valor agregado, empleo y crecimiento.

Todos los días nos recuerdan que la experiencia mexicana contrasta de forma clara con esto pero, para conceptualizarla y tener presente de qué modo se han venido configurando los mecanismos de ajuste del mercado de trabajo, no se puede pasar por alto una variable tan esencial como lo es el salario y su posición relativa, a lo largo del tiempo, respecto a los precios de los demás bienes y servicios (salario real).

En agosto del 2009, México cumplió 33 años de crisis recurrentes, algunas autoinfligidas, otras no,

pero en las que el esquema devaluación-inflación ha proyectado su sombra desde cada una de ellas. Descontando la inflación, el salario mínimo diario de agosto del 2008 valdría 18.83 pesos en agosto de 1976 frente a los 67.26 que era el de ese año, es decir, el salario mínimo real al cabo de un periodo equivalente de un tercio de siglo ha perdido 72% de su poder adquisitivo. Si se quiere ver en sentido contrario y traemos el SM diario de 1976 al 2008 (es decir, si se hubiera indexado) valdría 181.58 pesos frente a los salarios mínimos nominales vigentes en agosto del 2008 que se ubicaron en 50.84. La indexación salarial sistemática hubiera llevado al salario mínimo a un nivel 3.57 veces superior al actual, pero en modo alguno tal escenario quedaría acompañado de tasas de desocupación en los niveles que hoy en día vemos, sino de unas mucho mayores. Aun con todas las limitaciones que se tienen al analizar el salario real sólo con la evolución del salario mínimo, no puede haber duda de que el ajuste en el mercado laboral en México ha sido mucho más intenso por el lado de los precios que el de las cantidades.

El caso del sector informal y el empleo no protegido

Los salarios no son, desde luego, todo el precio del factor trabajo, también están las contribuciones patronales a la seguridad social. En un país con un imperio de la ley más débil como lo es México, es posible evadirlas en mayor grado y mediante otras formas de arreglo que en otras latitudes. Para poder visualizar hasta qué nivel esto tiene lugar en ámbitos que, incluso, van más allá del sector informal, resulta preciso entender cuál es el concepto de este último y hasta dónde llega, pues no todo se le puede atribuir a él. Intuitivamente todo mundo tiene una idea de lo que es. Como dijera alguna vez Hernando de Soto: el sector informal es como un elefante, cualquiera lo reconoce de inmediato cuando lo ve, más allá de que se puede trastabillar al intentar definirlo. De acuerdo con la XV CIET, 1993, el sector informal se define como todos los negocios unipersonales o familiares sin una personalidad económica y jurídica propia, significan-

do que carecen de un registro de sus operaciones contables, lo cual queda asociado al hecho de que los flujos que genera el negocio y sus activos son indistinguibles del hogar que lo encabeza y de su patrimonio. De ahí que se les denomine, bajo la terminología de la contabilidad nacional, como *empresas no incorporadas (no constituidas en sociedad) del sector de los hogares*.¹⁵

Esto es muy importante porque se puede observar que, en modo alguno, se está definiendo al sector informal simplemente como la evasión de un marco legal. En todo caso, es la parte de esa evasión que proviene de actividades que no han madurado lo suficiente para que el negocio adquiera una personalidad distinta de la persona o del hogar, que es lo que lo haría constituirse en una empresa propiamente hablando. Y es que, como es sabido, la evasión fiscal también puede provenir del sector organizado de la economía o de las empresas constituidas cuando subdeclaran o subfacturan, lo cual significa omisión de su nivel de actividad y de producción.¹⁶

Así y del mismo modo que el sector informal no explica la totalidad de la evasión fiscal, tampoco explica, ni pretende hacerlo, toda la evasión de los mecanismos de la seguridad social que se presentan en una economía ya que hay medios tanto legales como ilegales para que empresas constituidas oculten la verdadera magnitud de los insumos laborales que involucran en sus procesos, así como la naturaleza de su relación con esa fuerza de trabajo. A esto último se le denomina *informalización de las relaciones laborales*, es decir, un fenómeno que ocurre más allá del sector informal clásico (o sector

¹⁵ "According to the United Nations Systems of National Accounts (Rev.4), household enterprises (or, equivalently, unincorporated enterprises owned by households) are distinguished from corporations and quasi-corporations on the basis of the legal organization of the units and the type of accounts kept for them. Household enterprises are units engaged in the production of goods or services which are not constituted as separate legal entities independently of the households or household members that own them, and for which no complete sets of accounts (including balance sheets of assets and liabilities) are available which would permit a clear distinction of the production of the enterprises from the other activities of their owners and the identification of any flows of income and capital between the enterprises and the owners." *Resolution concerning statistics of employment in the informal sector. 15th International Conference of Labour Statisticians*. Geneva, January, 1993.

¹⁶ De ahí la distinción entre economía subterránea, que es producción no declarada, y el sector informal, que es un caso particular de ésta.

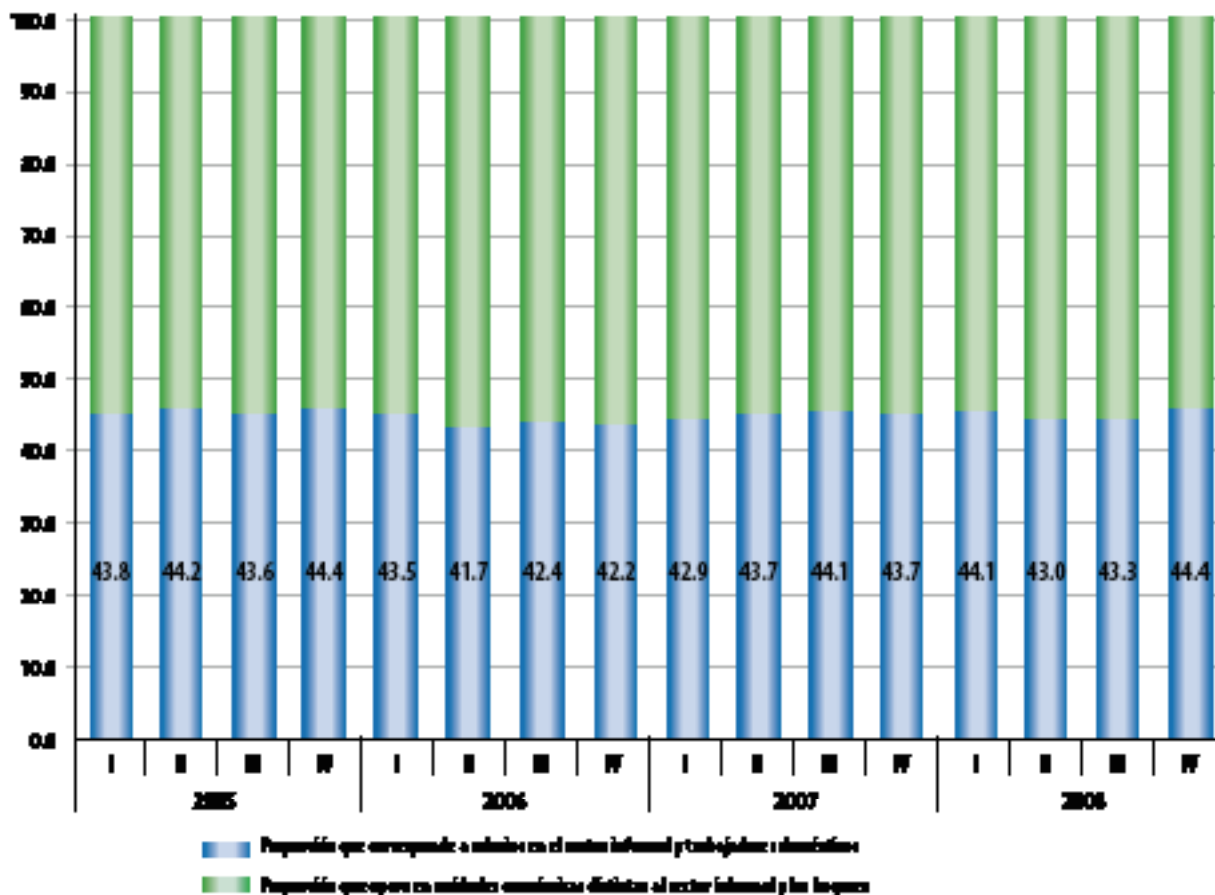
no organizado o no estructurado de la economía) y que se manifiesta en el hecho de una fuerza laboral desprotegida, aunque esté plenamente ligada a los procesos de empresas formales.¹⁷

¹⁷ La XVII CIET (noviembre-diciembre del 2003) abordó este tema y acuñó una versión ampliada de empleo informal que, además de incluir al empleo en el sector informal clásico, incluye a los trabajadores que operan por fuera de él y cuyos empleadores no reconocen obligaciones laborales hacia éstos, mismos que pueden ser desde trabajadores domésticos remunerados en los hogares, hasta asalariados involucrados en los procesos propiamente de empresas. Así se habla de un concepto genérico de *empleo informal* del cual el SECTOR *informal* contribuye con una parte. La terminología no es afortunada porque, por un lado, se tiene entonces el concepto amplio de *empleo informal* y el concepto preciso de *empleo en el SECTOR informal*, que se adopta desde la XV CIET, 10 años atrás. Es lamentable que algunos han interpretado la normativa del 2003 como una derogación de la de 1993, cuando la intención es exactamente lo contrario, pues la idea es adoptar un marco conceptual que permita entender hasta dónde el sector informal clásico puede explicar la desprotección de la fuerza laboral, tanto en países en desarrollo como en las todavía denominadas economías en transición. Hubiera sido más afortunado entonces que la resolución del 2003 hablara de *empleo no protegido* como el gran genérico al que se quería aludir para no dar lugar a confusiones con la normativa de 1993.

Teniendo en mente entonces estas distinciones, volvamos a dirigir la mirada a México. De una ocupación total de 43.2 millones de personas que reporta la ENOE al cierre del 2008 (datos del IV trimestre), 29.4 millones son propiamente trabajadores subordinados remunerados (es decir, no son autoempleados, ni son patrones ni ayudantes familiares en negocios o parcelas agrícolas); de éstos, alrededor de 13.3 millones su trabajo no les da acceso a los servicios de salud, o sea, a la protección más básica de la seguridad social (ver gráfica 4). Una vez identificado este universo, los que operan en el sector informal —tal como se le define líneas arriba (negocios familiares sin una contabilidad registrada)— más los trabajadores domésticos remunerados que emplean los hogares suman un to-

Gráfica 4

Proporción que explica el sector informal y el servicio doméstico remunerado del total de trabajadores subordinados remunerados sin acceso a la seguridad social



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

tal de 5.9 millones; en otras palabras, de los cuatro grandes sectores institucionales de la contabilidad nacional (empresas constituidas en sociedad, empresas no constituidas en sociedad, instituciones y hogares), el último de éstos (hogares) da cuenta de sólo 44% de los casos de donde resulta que hay 7.4 millones de trabajadores remunerados no protegidos que laboran para unidades económicas formales, chicas o grandes, agrícolas o no, pero formales, dejando en claro el amplio margen de evasión de la seguridad social en México.

Es quizá inevitable que una práctica tan extendida de subdeclaración de producción de bienes y servicios se acompañe, asimismo, en alguna medida de una subdeclaración de nóminas, lo que permite movilizar más fuerza laboral sin contraer obligaciones hacia ella, aparte del pago de un salario, comisiones u honorarios. El poder de las encuestas en hogares, como la ENOE, radica en que puede detectar esto, además del autoempleo y otro tipo de fenómenos que nunca se verán desde los registros administrativos, los Censos Económicos o las encuestas en establecimientos.

Velocidad de ajuste de la desocupación y la importancia en México de la subocupación por criterios de tiempo

Hasta ahora se ha puesto énfasis en el carácter institucionalizado de los mercados laborales de los países industrializados y en lo tenue que es todavía esa característica en una nación como México. Pero hay que tomar en cuenta que ni la institucionalización es total en los primeros como tampoco lo es la desprotección en nuestro país. El flujo de inmigrantes hacia las naciones desarrolladas se relaciona, justamente, con aquellas unidades formales que, como en México, encuentran la manera de encubrir una parte de la fuerza laboral con la que se vinculan, de modo que el tramo que elude la protección es uno intensivo en mano de obra como no lo puede ser el otro, que opera con fuerza de trabajo protegida y que le apuesta alto al progreso técnico sustitutivo de mano de obra o a buscar la

maquila en el exterior: el tramo no protegido importa fuerza de trabajo y el que no puede eludirla exporta empleos; con todo, el no protegido es la excepción y no la regla; en el caso de México, éste último no es una práctica periférica sino que pesa tanto como el protegido y de ahí una función de producción intensiva en mano de obra para la economía nacional que no deja de guardar relación con una tasa de desocupación menor.

El salario y la protección laboral son las variables castigadas en México y el componente del mercado laboral que ha absorbido la mayor parte del ajuste y de los *shocks* económicos más que el volumen de empleo. Pese al contrastante y variopinto recetario de políticas económicas que ha experimentado el país en un periodo equivalente a un tercio de siglo, esto ha sido el común denominador: cierta flexibilidad de facto del mercado de trabajo, lo que no significa necesariamente algo deseable o envidiable.

Por otra parte, en el ámbito en el cual las relaciones laborales son plenamente formales (tramo protegido) se presentan aspectos rígidos en México que tienen, asimismo, un sabor agrídule; bajo el esquema mental flexible=encomiable, rígido=deleznable, algunos investigadores (Maloney, 1999)¹⁸ han señalado que una legislación laboral mexicana, acuñada en un remoto 1931, resulta en particular punitiva para las empresas en México a la hora de despedir trabajadores ante un desplome del mercado o la demanda; los costos monetarios y de transacción para liquidar trabajadores¹⁹ son tan altos —reza el argumento— que por esa misma razón el sector organizado de la economía que mantiene relaciones formales con la fuerza de trabajo crea menos empleos de los que crearía en periodos normales, pues las empresas saben que se verán orilladas a incurrir en pasivos laborales cuando menos margen de maniobra tengan para enfrentarlos. De ahí la conveniencia de que un seguro de desempleo sustituya las actuales disposi-

¹⁸ Maloney F. William (1999). *Mexican Labour Markets: new views on integration and flexibility*. Washington, DC, World Bank.

¹⁹ No hay que olvidar que en México los denominados derechos o garantías sociales de la *Constitución* tienen un carácter tutelar, de modo que dentro de esta misma filosofía se le dio forma a la legislación laboral mexicana para la cual, cuando ocurre un conflicto por causa de despido de un trabajador, la carga de la prueba recae en el empleador.

ciones en materia de liquidación de trabajadores, ya que este último se puede alimentar de un ahorro tripartito (trabajador, gobierno y empresa) en vez de convertirse en una factura completa a cargo de esta última.

Si bien diagnóstico y propuesta son interesantes, no hay que perder de vista que en aquellos países sin esas disposiciones de liquidación y con seguro de desempleo, el incentivo para despedir trabajadores, a la menor señal amenazante del mercado, se vuelve inmediata. Es por ello que en EE.UU., el paradigma del mundo industrializado en cuanto a legislación laboral flexible, se estrenó en enero del 2009 con 524 mil despidos²⁰, en tanto que en México, por contraste, la reacción es más lenta y algunas empresas —como las armadoras— buscan otras soluciones, como el paro técnico antes de dar de baja a un trabajador.

La buena nueva de las legislaciones flexibles y del seguro de desempleo es que alientan más la creación de puestos de trabajo formales en la fase ascendente del ciclo económico y la mala es que los destruyen con mayor intensidad apenas cambia la percepción del mercado.

Se tiene, entonces, que en un contexto de crisis económica en México no toda la fuerza del ajuste se transmite de forma directa a la tasa de desocupación porque una parte se absorbe por lo que se le denomina subocupación por criterios de tiempo, entendida ésta como la condición bajo la cual un individuo presenta un nivel de actividad económica por debajo de lo que está dispuesto a ofertar o concretar en el mercado de trabajo. El paro técnico, en particular, es una respuesta de los mercados laborales más formales y los individuos así afectados entran a la cuenta de la subocupación porque aún mantienen un vínculo laboral con su unidad empleadora. En el contexto de la legislación laboral mexicana, la subocupación es un *stand by* para el empleo formal en aquellos sectores económicos más afectados. Hay otra parte del *shock* que se traduce en desprotección y mayor vulnerabilidad

social, como se comentó en el apartado anterior, de modo que en México, además de lo que deja ver la TD, operan dos pistas alternativas por donde discurre el ajuste y de ahí que en el análisis mismo de coyuntura no se debe perder de vista la subocupación, así como tampoco el porcentaje de trabajadores remunerados sin prestaciones de ley, todos estos indicadores proporcionados por la ENOE (ver gráfica 5).

A la luz de lo anterior no es un enigma que México no sólo sea un país en el que hay elementos de larga data que explican el porqué su mercado laboral se ajusta menos por el lado de la ocupación sino, también, por qué se reacciona de forma más lenta respecto a otras naciones —al menos en las primeras fases de una profunda recesión global— que ya de por sí venían arrastrando tasas de desocupación mayores.

Indicadores focales de la problemática laboral en México

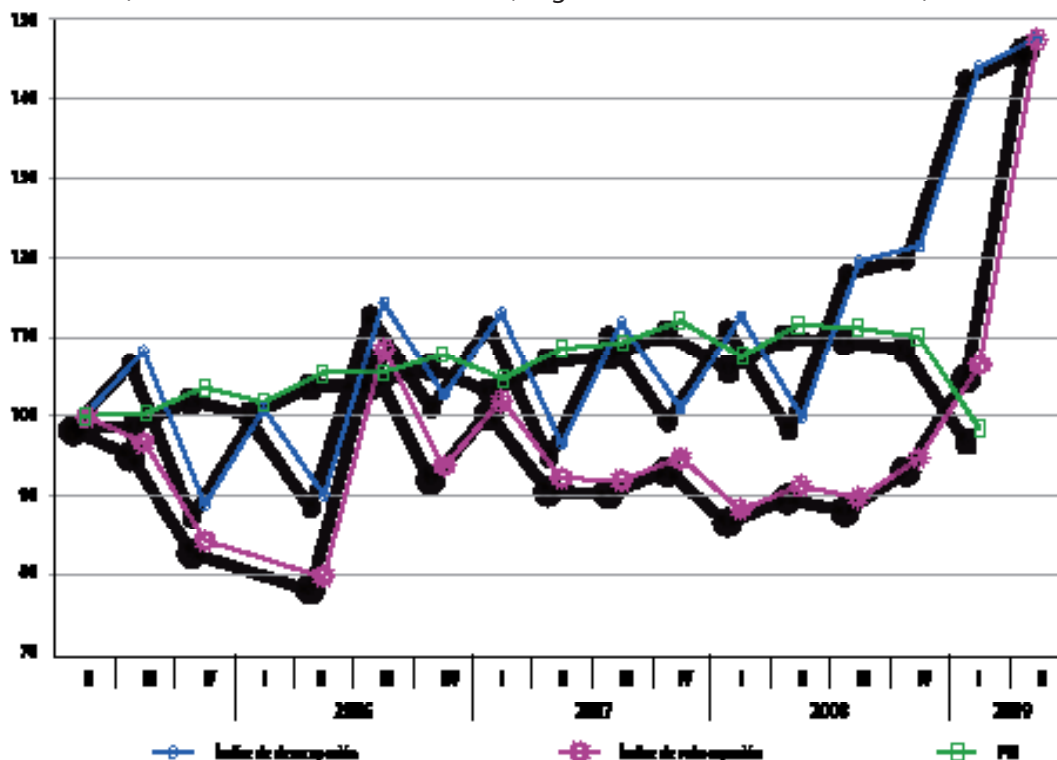
La tasa de desocupación, sin duda, es un fenómeno propio de la modernidad, un desequilibrio que, en mayor o menor medida, ha de acompañarla.²¹ México, por su parte, ni ha sido ni es un país enteramente moderno: no todos los segmentos de su población alinean sus expectativas y sus estrategias de sobrevivencia a la de los mercados de trabajo asalariado y de ahí que la geografía de la desocupación o desempleo abierto no corresponde a la de la pobreza. El desempleo supone un entorno de integración al mercado como productores y consumidores y la pobreza, en especial la extrema, es en buena medida una marginación frente al mercado en ambas dimensiones. Por esa misma razón y por todos los elementos que ya se han señalado y que inciden no tanto en la situación sino en el compor-

²⁰ "Jobless Rate Hits 7.2%, a 16 year high". *NY Times*, 10 de enero de 2009. // "Layoffs spread to More Sectors of the Economy". *NY Times*, 27 de enero de 2009.

²¹ La ilusión del pleno empleo keynesiano y de su ilustración concreta en la denominada *curva de Phillips*, según la cual los gobiernos podían manipular o acomodar el nivel de empleo tanto como quisieran con medidas inflacionarias, fue rebatida de forma teórica a finales de la década de los 60 y comprobada de manera empírica su refutación con la estanflación que se presentó en el mundo industrializado a raíz de la abrupta subida de los precios del petróleo en 1973, dejando en claro que si los agentes económicos (empresas y sindicatos) no son sorprendidos por la inflación sino que la anticipan, las típicas políticas contracíclicas de expansión fiscal de sello keynesiano fracasan. Al no observarse más la *curva de Phillips* (*trade-off* entre inflación y nivel de empleo), la idea del pleno empleo quedó desacreditada tanto en la teoría como en la política económica.

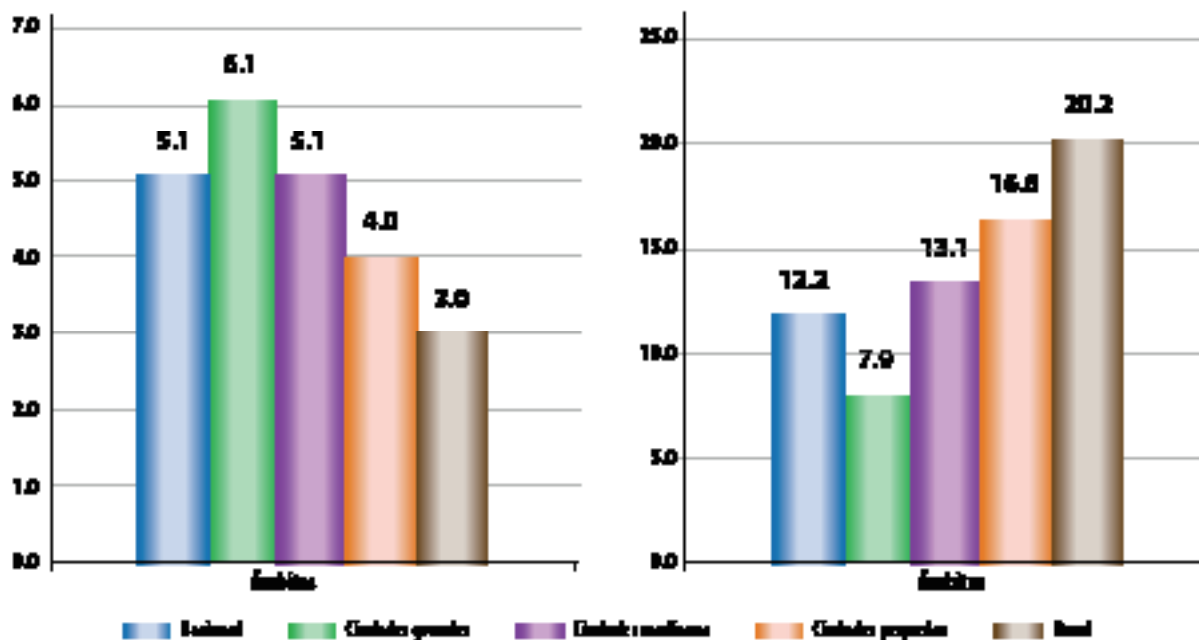
Gráfica 5

Comparativo de la evolución del PIB y las tasas de desocupación y subocupación
(datos transformados en índices, segundo trimestre del 2005=100)



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Gráfica 6



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores estratégicos. I trimestre del 2009.

tamiento de la población respecto a los mercados de trabajo, las tasas de desempleo tienden a ser sensiblemente mayores en el ámbito urbano, contrastando así con otros indicadores generados por la ENOE, como la ya comentada TCCO (ver gráfica 6).

Para tener una descripción completa del panorama laboral en México, ¿cuántos indicadores más son imprescindibles entre esos dos polos que son la TD y TCCO? Después de todo, la ENOE arroja cada trimestre más de 82 indicadores aparte de las variables en datos absolutos a los que expande su muestra.

Llegados a este punto, es importante retomar algunos de los elementos vertidos en las secciones anteriores. A un indicador de carácter estructural muy ligado a la problemática rural cabría añadir su contraparte, es decir, un indicador de impronta estructural íntimamente ligado a las estrategias de supervivencia urbanas, como la tasa de ocupación en el sector informal (TOSI). Junto a estos indicadores se requieren otros con mayor sensibilidad hacia el ciclo económico, como la TD y la de subocupación (TS) con un claro sesgo hacia lo urbano en el primer caso y de manera menos marcada en el segundo.

Cuadro 2

Entidades federativas en el cuartil con los niveles más altos por indicador

TCCO		TOSI		TS		TD	
Entidad	Tasa	Entidad	Tasa	Entidad	Tasa	Entidad	Tasa
Nacional	12.2	Nacional	28.2	Nacional	8.0	Nacional	5.1
Hidalgo	16.3	Estado de México	32.1	Puebla	10.6	Tlaxcala	6.1
Campeche	17.0	Yucatán	32.6	Oaxaca	10.7	Baja California	6.1
Puebla	17.2	Morelos	32.7	Coahuila de Zaragoza	13.1	Estado de México	6.5
Guerrero	17.3	Michoacán de Ocampo	34.0	Zacatecas	13.7	Durango	6.5
Veracruz de Ignacio de la Llave	18.9	Puebla	36.2	Tamaulipas	15.7	Nuevo León	7.1
Tlaxcala	19.7	Tlaxcala	38.5	Guanajuato	15.8	Aguascalientes	7.5
Oaxaca	22.0	Oaxaca	38.8	Hidalgo	17.5	Chihuahua	8.4
Chiapas	32.6	Guerrero	40.1	Tlaxcala	17.9	Coahuila de Zaragoza	8.6

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores estratégicos. I trimestre del 2009.

Cuadro 3

Cinco indicadores claves para describir la problemática laboral en México

TCCO	Reúne en un solo indicador a: 1) Los individuos que no laboran jornadas completas (menos de 35 horas en total en la semana) por razones ajenas a su voluntad; 2) A los individuos que sí trabajan jornadas completas, pero percibiendo menos de 1 salario mínimo y 3) A los individuos que ganan entre 1 y 2 salarios mínimos, pero laborando sobrejornadas (más de 48 horas a la semana). Este agregado se calcula como proporción de la población ocupada.
TOSI	Se refiere a todas las personas que laboran en unidades económicas que no llevan un registro o contabilidad de sus actividades en la forma en que puede ser auditable por la autoridad fiscal. El indicador se calcula como porcentaje de la población ocupada.
TD	Antes se denominaba tasa de desempleo abierto; se refiere a las que no trabajaron en el periodo de referencia —ya sea como empleados o de manera independiente—, pero que buscan trabajo. El indicador se calcula como porcentaje de la PEA (todas las personas que están participando o quieren participar en los mercados de trabajo o en las actividades económicas).
TS	Engloba a todas las personas que quieren trabajar más de lo que su ocupación actual les permite. El indicador se calcula como porcentaje de la población ocupada.
Porcentaje de trabajadores remunerados sin acceso a prestaciones de ley	Corresponde al conjunto de trabajadores cuyo vínculo laboral no les está dando acceso a vacaciones, aguinaldo ni a reparto de utilidades. Aquí están presentes los trabajadores subordinados que utilizan los empleadores en el sector informal pero, en realidad, su porción más significativa se encuentra, de hecho, laborando fuera de los micronegocios informales ya que, también, se incluyen los trabajadores que prestan servicios domésticos, una buena parte de la ocupación agropecuaria, así como un segmento del mercado laboral que proporciona servicios a unidades económicas plenamente formales, pero que estas últimas no reconocen como objeto de obligaciones patronales.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores estratégicos. IV trimestre del 2008.

Lo anterior no sólo toma en cuenta la heterogeneidad social del país sino también —y en alguna medida— la regional. No deja de ser interesante que si por ejemplo se ordenan las 32 entidades federativas del mayor nivel del indicador al menor en cada concepto y, después de ordenarlas, se parten en cuatro grupos (cuartiles), se observará que en el segmento más alto de condiciones críticas de ocupación predominan las entidades del sur no habiendo una sola del norte; sin embargo, al examinar los cuartiles más altos del sector informal, subocupación y desocupación, respectivamente, se puede apreciar en su composición un corrimiento paulatino del centro-sur al centro-norte del territorio nacional (ver cuadro 2).

Si a lo anterior se añade un quinto indicador relacionado con la desprotección laboral, como el porcentaje de trabajadores remunerados sin acceso a prestaciones de ley, se tiene un elemento vinculado al mismo tiempo a lo estructural y lo coyuntural²², dejando un número manejable de indi-

²² Cabría añadir que el seguimiento de trabajadores remunerados sin goce de prestaciones es, asimismo, un indicador en el ojo del huracán dada la discusión impulsada por Santiago Levy sobre las posibles consecuencias no intencionales de algunas medidas de política social que, en su opinión, introducen incentivos tanto en empleados como empleadores a desafilarse al IMSS, tal como lo aborda en su libro *Good Intentions, Bad Outcomes: Social Policy, Informality, and Economic Growth in Mexico* (Brookings Institute Press, 2008). No está de más observar que cuando Levy habla de informalidad lo hace de manera indistinta ya sea en el sentido clásico de sector informal o en la connotación de trabajo asalariado no cotizado en las instituciones de seguridad social. Por razones estadísticas y analíticas, conviene mantener, sin embargo, esta distinción (ver *supra* nota 20).

cadore que se complementan entre sí tanto en un plano analítico como conceptual. De hecho, salvo la TCCO que siempre ha sido un indicador *ad hoc* para el contexto mexicano, los otros cuatro han sido, justamente, el tema de las CIET convocadas por la OIT entre 1982 y el 2003, por lo que forman parte de lo que dicho organismo ha denominado indicadores clave del mercado laboral, *Key Indicators of the Labour Market* (KILM)²³, ver cuadro 3.

Conclusión

La tasa de desocupación o desempleo abierto no es, en sí, la medida del déficit de oportunidades de trabajo en México sino, más bien, de un comportamiento ante ese déficit, es decir, es una medida de la presión activa que se está ejerciendo en un momento dado en el mercado laboral. Entonces, ¿cuál es la medida de ese déficit laboral?, ¿cómo podemos tener una idea de cuántos empleos se necesitan más allá de esa sintomatología que es la presión del mercado de trabajo?, ¿acaso no se puede levantar el velo de la TD y ver el déficit de frente en toda su cruda magnitud y sin mediación conceptual alguna?

Estas preguntas, sencillas como lo aparentan en sus formulaciones, encierran varios supuestos, por ejemplo: 1) que todo el autoempleo informal es redimible con una oferta de empleos asalariados y que es racional hacerlo; algo brillantemente refutado desde hace décadas por Gabriel Zaid en *El progreso improductivo*, una de las obras maestras del ensayo mexicano del siglo XX²⁴; 2) que se requiere crear un empleo por cada individuo en condiciones críticas de ocupación, cuando en realidad muchos de los que están en esa situación

generan aportes marginales de ingreso de otro modo innecesarios si mejoraran las condiciones de quienes encabezan los hogares²⁵; 3) que toda persona de la cual el hogar necesita que reparta su tiempo de manera más intensa en las actividades no económicas que en las económicas tomaría un empleo asalariado con horario fijo; 4) que el total de empleos es una cifra tras de la cual hay que ir como si la idea del pleno empleo no hubiera sido depositada desde hace décadas en el baúl de los recuerdos del pensamiento económico (ver nota 21) ó 5) que abatir el déficit de empleos formales es un valor económico y social absoluto como si no generara disyuntivas o *trade offs* con otros objetivos, tal como lo ha ilustrado la experiencia europea.

La pregunta carece de sentido en abstracto sin la solución en mente que motiva o da pie a su formulación, pero supóngase que persistiera aun cuando se aceptara que el pleno empleo es una meta inalcanzable. A lo que nos enfrentamos aquí es la mayor suposición de todas: que se puede hablar de oferta de empleos en abstracto, sin decir de qué tipo de empleos se trata y es que, una vez que se obliga a definir de qué empleos se está hablando, con qué niveles de ingreso y cuáles serían las prestaciones laborales que habrían de acompañarles, las condiciones de inicio del problema se ven cambiadas de golpe, de manera análoga a lo que los físicos de partículas subatómicas descubrieron en la década de los 20, cuando se percataron de un principio de indeterminación que afecta a todos los intentos de medición cuánticos, y es que desde el momento que en el escenario se introduce una oferta específica de empleos, se produce una alteración con la que no se contaba; de súbito, algunos individuos que ni siquiera figuraban en el radar porque parecían del todo indolentes, se interesan en lo ofrecido, ¿y cómo anticiparlo? La respuesta es sencilla: no hay manera; la única forma de observar al mercado laboral es por la presión real a que da lugar en un momento con-

²³ La normativa en la definición del concepto de desocupación o desempleo abierto fue establecido en la XIII CIET de 1982; la del sector informal, en la XV de 1993; la de subempleo por criterios de tiempo, derogando nociones previas como las de subempleo visible e invisible, se estableció en la XVI CIET de 1998; en cuanto al trabajo no protegido, ya se hizo mención de la XVII CIET del 2003. En la actualidad, se está impulsando al interior de la OIT la discusión del concepto *trabajo decente* sobre el cual todavía no hay un consenso pues, más que un indicador de estadística de captación directa o básica, se plantea como un compuesto de varias fuentes de información, es decir, como un indicador de estadística derivada. Por lo pronto, la ENOE da respuesta a los indicadores normados por la OIT planteados a nivel de estadística básica.

²⁴ Zaid, Gabriel. *El progreso improductivo*. Siglo XXI, tercera edición, México, 1981.

²⁵ Para seguir este razonamiento de que no hay una relación 1 a 1 entre pobres que trabajan y necesidades de empleo, ver Negrete y Sánchez Trinidad. "El rezago laboral en México: un ejercicio de cuantificación". *Comercio Exterior*, 54(10), octubre del 2004.

creto, no en uno hipotético; si tratamos de ver más allá, terminamos provocando otro escenario, pues al hablar de un número de plazas de trabajo de características definidas que no estaban presentes en el paisaje, se altera de suyo el comportamiento y la presión inicial en el mercado de trabajo que tratábamos de solucionar.²⁶

Una analogía más se antoja ya no con la física de lo muy pequeño sino de lo muy grande: el déficit de empleos es como un agujero negro en el firmamento, algo que de por sí no se puede observar en directo sino sólo por el efecto gravitacional o de atracción que genera en su entorno; el equivalente de ese efecto gravitacional observable en el mercado de trabajo son los actos efectivos de presión o búsqueda realizados por la población, que es a lo que apunta la tasa de desempleo: ir más allá de esto es especular.

También, son observables otros fenómenos que nos ayudan a ubicarnos en el firmamento, pero su relación es menos directa con ese agujero o déficit. Dejando atrás la analogía, no cabe la menor duda de que indicadores como los de ocupación en el sector informal, de trabajadores remunerados sin prestaciones, de subocupación o de condiciones críticas de ocupación importan y mucho, pero ello no quiere decir que disminuyan con el mismo paquete de medidas dirigido a iguales segmentos de población; si alguna conclusión de orden práctico deriva del análisis que destaca a un conjunto de cinco indicadores para México de todo el océano de información de la ENOE, es que se requiere de políticas múltiples para cambiar la problemática que denotan, siendo algunas de carácter directo y otras indirecto, alterando el entorno o los incentivos más que ofertando empleos improductivos sin ton ni son; otros de estos indicadores mejorarán en la medida en que se consoliden acciones

de combate a la pobreza con enfoque de género por encima de otra cosa, y otras medidas más requerirán centrar su atención en los asalariados en condiciones de precarización (*working poor*), uno de los temas olvidados por tirios y troyanos en el discurso sobre la pobreza en México.

Siendo la resultante de muchísimos factores tras de sí, la tasa de desocupación es, antes que nada, un indicador de mercado laboral; su nivel no tiene por qué guardar una relación inversamente proporcional con el grado de desarrollo de un país (como si a más riqueza hubiera menor presión en el mercado laboral y viceversa). Es por ello que la TD no le dará nunca satisfacción a quien quiera ver en un solo indicador la suma de todos los atrasos y taras económicas que aquejan a una nación. El indicador supone, de manera inevitable, un contexto de análisis y en él debe situarse para ser discutido y enriquecido.

Por lo mismo que la TD es la resultante del acomodo de muchos factores, actores y agentes económicos a un escenario complejo que ha dado pie a más de una estrategia de supervivencia, no debe subestimarse su importancia en el marco de la crisis del 2009 y su secuela. Por primera vez desde las crisis iniciales del sector externo y devaluación que han afectado al país desde hace 33 años, algunos factores de amortiguamiento (*efecto buffer*), como la emigración o el mismo sector informal, comienzan a dar señales de agotamiento; de haber, a futuro, un escenario devaluatorio, éste ya no habrá de combinarse necesariamente con expansiones económicas de los EE.UU., similares a las que se vieran en el siglo pasado, ni tampoco la pérdida de empleos en México se compensará, como antes, con la masiva creación de ellos en el vecino país; en la medida en que la duración de la actual recesión del 2009 extienda su efecto en la economía norteamericana, es inevitable que la resultante sea una tasa de desocupación no sólo con un nivel distinto hasta el ahora observado sino, asimismo, con una composición social y demográfica diferente a la que le ha caracterizado. La TD no es el indicador que todo lo dice, pero esta vez está diciendo más que nunca.

²⁶ Traducido al lenguaje del análisis económico, no hay nada que haga suponer que el número de individuos dispuestos a proporcionar servicios laborales sea el mismo una vez difundida la noticia de que hay mejores empleos en el mercado (*trabajo decente*, como ahora está en boga); no hay nada que haga suponer que la presión en el mercado sea inelástica o indiferente al tipo y calidad de puestos de trabajo *decentes*. El problema, entonces, es que siempre se obtendrá una reacción mayor a la inicial que supuestamente motivó el cálculo, lo cual hace que el planificador corra en la banda de una caminadora en la que hay que ir cada vez más rápido sin avanzar para dar con una solución satisfactoria.

Referencias

- Calzaroni, Manlio (1998). *Introduction to the Non Observed Economy: the conceptual framework*. Roma, ISTAT.
- Cortés, Fernando (2000). *Procesos sociales y desigualdad económica en México*. México, Siglo XXI.
- Charmes, Jacques (2001). "Procedures for Compiling Data on Informal Sector Employment and Informal Employment from Various Sources in Developing Countries". *Paper for the Fifth Meeting of the Delhi Group*. Paris.
- Farooq, Ghaz y Ofosu Yaw (1993). *Población fuerza de trabajo y empleo: conceptos, tendencias y aspectos de política*. Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.
- Grupo Intersecretarial Sobre Cuentas Nacionales. Comisión de Comunidades Europeas EUROSTAT (1993). *Sistema de Cuentas Nacionales. EE.UU., Organización de las Naciones Unidas*.
- Heath, Jonathan (diciembre de 1996). "La problemática del empleo y desempleo en México". *Revista de Ejecutivos de Finanzas*. México.
- Husmanns, Mehran & Verma (1992). *Employment, unemployment and underemployment: an ILO manual on concepts and methods*. Second impression, Geneva, International Labour Office.
- Husmanns, Ralf (1997). "Informal Sector: Statistical Definition and Survey Methods". *Paper for the First Meeting of the Delhi Group*. Geneva, ILO Bureau of Statistics.
- _____ (December 2004). "Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment". *Working Paper No. 53*. Geneva, International Labour Office.
- Levy, Santiago (2010). *Buenas intenciones, malos resultados: política social, informalidad y crecimiento económico en México*. México, DF, Océano.
- Maloney, F. William (1999). *Mexican Labour Markets: new views on integration and flexibility*. Washington, DC, World Bank.
- Martin, Gary (November, 2000). "Employment and Unemployment in Mexico in the 1990's". *Monthly Labor Review*. Washington, DC.
- Mc Connell, Cambell y Brue Stanley (1997). *Economía laboral contemporánea*. España, McGraw Hill.
- Negrete, Rodrigo (2001). "¿Por qué han sido bajas las tasas de desempleo abierto en México?". *Notas. Revista de Información y Análisis*, núms. 14 y 15. México.
- Negrete, Rodrigo y Simón Sánchez (2004). "El rezago laboral en México, un ejercicio de cuantificación". *Comercio Exterior*, 54(10), octubre. México.
- Rouboud, Francois (1995). *La economía informal en México: de la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*. México, Siglo XXI.
- Sorrentino, Constance (2000). *How Standardised are the Standardised Unemployment Rates. OECD'S 18th Meeting of the Working Party on Employment*. Paris, Organization for Economic Cooperation and Development.
- Tokman, Victor (comp.) (1995). *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*. México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Zaid, Gabriel (1981). *El progreso improductivo*. Tercera edición. México, Siglo XXI.
- INEGI (2005). *La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo: Una nueva encuesta para México*. Aguascalientes, México, INEGI.
- _____ (2008). *Cómo se hace la ENOE: métodos y procedimientos*. Aguascalientes, México, INEGI.
- _____ (2002). *Guía de conceptos, uso e interpretación de la estadística sobre la fuerza laboral en México*. www.inegi.gob.mx
- _____ (2004). *Estadísticas sobre dinámica laboral en México 2000-2003*. Documento de trabajo. www.inegi.gob.mx
- _____ *Cuenta satélite del subsector informal de los hogares 1993-2003*. Aguascalientes, México, INEGI.
- Oficina de Estadística (1987). *Manual de encuestas sobre hogares*. Nueva York, Organización de las Naciones Unidas.
- OECD (2001). *Handbook for Measurement of the Non-Observed Economy*. Paris, OECD.
- OIT (1982). "Estadísticas de la fuerza de trabajo del empleo, del desempleo y del subempleo". *Informe preparado para la decimotercera Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo*. Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.
- _____ (1993). "Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo". *Informe de la Conferencia*. Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.
- _____ (1998). "Decimosexta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo". *Informe de la Conferencia*. Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.
- _____ (2003). *Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*. Informe de la Conferencia Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.