

FLEXIBILIZACIÓN LABORAL Y EMPLEO EN MÉXICO

GERARDO FUJII G.*

INTRODUCCIÓN

Los problemas del desempleo y de la calidad del empleo se encuentran entre los desafíos más importantes que enfrenta la economía mexicana en la actualidad. En lo que sigue, se mostrarán algunos antecedentes cuantitativos que permitirán comprender la magnitud de estos problemas.

Es conocido el hecho de que la tasa de desempleo abierto de la economía mexicana es sorprendentemente baja: de acuerdo con la *Encuesta Nacional de Empleo* que presenta los datos correspondientes de abril a junio de 1995, en los meses más críticos que siguieron a la devaluación de diciembre de 1994, ascendía a 5% de la población económicamente activa. Sin embargo, si a los desempleados abiertos se le adicionan los que, aunque trabajaron, no percibieron ingresos –14.4 de la misma– se obtiene que 19.4% de la población económicamente activa estaba enfrentando problemas de ingresos. Por otra parte, dado que la *Encuesta*

Manuscrito recibido en junio de 1998; versión final, diciembre de 1998.

* Profesor titular, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México. E-mail: fujii@servidor.unam.mx. El autor agradece a dos árbitros anónimos cuyas observaciones a una versión anterior de este trabajo, en la medida que no contravenían mis principios, he seguido para mejorarlo.

considera como ocupado el que trabajó al menos una hora semanal, una imagen más verídica de la magnitud del problema de la desocupación requiere conocer los datos sobre el empleo de tiempo parcial. Las personas que laboraron menos de quince horas semanales representaban 7.3% de la población económicamente activa, y las que tuvieron una jornada inferior a 35 horas semanales equivalían a 25.1% de aquélla¹.

De los antecedentes expuestos se puede concluir que, en 1995, 26.7% de la población económicamente activa del país enfrentaba algún problema de empleo, ya sea como desocupado abierto, como ocupado con una jornada de trabajo inferior a 15 horas semanales o como ocupado que no percibía ingresos. Si el concepto de empleo parcial se amplía a todos los ocupados que laboraron menos de 35 horas semanales, los problemas de empleo afectaban, ese mismo año, a 44.5% de la población económicamente activa.

Sin embargo, estos datos, de por sí extremadamente graves, ocultan una parte importante de los problemas de empleo que enfrenta la economía mexicana, los que se refieren al deterioro en la calidad del empleo. Este hecho se refleja en dos planos: por una parte, en la creciente importancia que tiene el empleo informal y, por la otra, en la precarización de la ocupación formal.

Con respecto al primer punto, es pertinente recordar que entre 1981 y 1993 la tasa media anual de crecimiento de la población activa superó el 3% anual.² En contraste, la expansión del empleo formal ha sido considerablemente menor, lo que ha provocado un crecimiento exponencial del empleo informal. Los datos señalan que para haber conservado la tasa de empleo formal que la economía mexicana tenía en 1982, entre este año y 1994 se deberían haber creado 14 millones de puestos de trabajo. Sin embargo, en ese periodo sólo se generaron dos millones de empleos formales, por lo que se estima que 12 millones de personas no tu-

¹ INEGI y Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Encuesta nacional de empleo. Edición 1995*, Méx., 1996.

² OIT, *El empleo en el mundo 1996/1997. Las políticas nacionales en la era de la mundialización*, Ginebra, 1996, p. 158.

vieron otra alternativa que encontrar ocupación en el sector informal. Por otra parte, entre 1992 y 1996, sólo 26 mil trabajadores encontraron ocupación en el sector formal de la economía, por lo que el informal tuvo que absorber a 2.6 millones de personas.³ Esto ha conducido a que, dentro del sector no agrícola, la proporción de la ocupación informal dentro del empleo total haya pasado de 24.2% en 1980 a 36% en 1990.⁴

Aceptando la definición que el Banco Mundial da de la ocupación formal,⁵ que incluye a los empleadores, a los ocupados en empresas con más de cinco trabajadores, a los profesionales y a los empleados del sector público, se obtiene que, también en 1995, ella ascendía a 37.7% de la población económicamente activa, mientras que el 56.8% estaba constituida por trabajadores por su cuenta, a destajo, sin pago o que labraban en establecimientos con menos de cinco empleados.⁶

Por su parte, Mónica Pliego, estimando la magnitud del empleo informal con base en los criterios de la posición en el trabajo, del tamaño de los establecimientos en los que se labora y de los ingresos percibidos por el trabajo, llega a los siguientes resultados: de acuerdo con el primero, los ocupados en el sector informal son los no asalariados, los empleados domésticos asalariados y los ocupados que no laboran en un local fijo. Según este criterio, en 1994, 25% de los ocupados en el país laboraba en el sector informal. De acuerdo con el tamaño de los establecimientos en que laboraban los ocupados, y considerando como empleados informales a los que lo hacen en unidades con cinco personas o menos, aquel mismo año el 41% de las ocupaciones estaba localizada en el sector informal. Por último, en la estimación de la informalidad por nivel de ingresos, Mónica Pliego considera como ocupados informales a los que

³ D. Ibarra, "La economía mexicana: ¿En dónde estamos?", *Nexos*, núm. 235, México, julio de 1997.

⁴ J. López, "Empleo y desempleo en México: avances y políticas", *Economía Aplicada*, Cuadernos de Trabajo, núm. 19, Méx., agosto de 1995, pp. 3 y 5.

⁵ Ver The World Bank, *Labor and Economic Reforms in Latin America and the Caribbean*, Washington, D. C., 1995, p. 5.

⁶ INEGI y Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *op. cit.*

perciben hasta un salario mínimo del año 1984, o sea, uno significativamente más elevado que el actual. De acuerdo con esto, en 1992, 56% de los ocupados caía dentro de la categoría de ocupados en el sector informal.⁷

La precarización del empleo formal se refleja en los siguientes antecedentes: dentro de la ocupación del sector agropecuario, ha ido descendiendo el número de asalariados, a la vez que han aumentado los no asalariados, constituidos en parte importante por trabajadores familiares no remunerados y por personas que laboran jornadas incompletas y en forma intermitente. Por otra parte, el empleo no asalariado en establecimientos fijos del sector no agropecuario se incrementó, entre 1988 y 1993, más aceleradamente que el asalariado, a la vez que se redujo el número promedio de ocupados por establecimiento, de 5.2 a 4.1. Esto ha conducido a que una parte creciente de la población ocupada labore en pequeños establecimientos, en los cuales predominan los no asalariados que perciben ingresos menores a los de los trabajadores asalariados: en 1993, en las áreas más urbanizadas del país, 42% de la población ocupada laboraba en establecimientos con cinco ocupados o menos, mientras que entre 1991 y 1993, 74% del nuevo empleo fue generado por este tipo de establecimientos.⁸ Además, entre 1988 y fines de 1994, la industria manufacturera no maquiladora redujo su ocupación en 17%, a la vez que se ampliaba el empleo en la industria maquiladora, de tal modo que este último año, 17% del empleo manufacturero se localizaba en este sector.

Ante los enormes desafíos que está enfrentando el país en términos de empleo, el planteamiento económico dominante sostiene que la resolución de este problema exige eliminar las rigideces que afectan el mercado laboral del país, las que son presentadas como la causa fundamental

⁷ Ver M. Pliego, "La evolución del empleo en México: 1982-1995, desempleo, participación de la fuerza laboral y ocupación informal", en *Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo para México*, Julio López G. (coord), UACPY-UNAM y Porrúa, México, 1997, pp. 69-79.

⁸ T. Rendón y C. Salas, "Ajuste estructural y empleo: el caso de México", *Revista Latinoamericana del Trabajo*, año 2, núm. 2, México, 1996, p. 101.

de que un enorme contingente de desempleados no sea absorbido por la actividad económica.

El objetivo central de este artículo es mostrar empíricamente si el mercado laboral mexicano es inflexible. Para ello, la argumentación se despliega en los siguientes apartados: en el I se expone en detalle el postulado teórico de la inflexibilidad como determinante del desempleo, planteamiento en el cual se basan las propuestas de reformas laborales para los países de América Latina postuladas por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo. En la parte II se muestra, con datos recientes, el grado de flexibilidad que, en diversos planos, tiene el mercado laboral del país y la tendencia que, en este aspecto, ha estado predominando, tema que en el apartado IV es conectado con el comportamiento de las tasas de desocupación, lo que permite establecer los límites que enfrenta la flexibilización laboral como medio fundamental para reducir el desempleo. Con base en la conclusión anterior, en el apartado V se revisa la literatura económica acerca de las variedades en las que se puede clasificar el desempleo, lo que es importante con el propósito de detectar si la flexibilización de los mercados laborales del país es la vía para resolver cualquier tipo de desempleo, o si cada una de sus variedades requiere ser atacada mediante políticas específicas. Finalmente, en la última parte, se presentan, en forma condensada, las principales conclusiones del trabajo.

I. LA RIGIDEZ DE LOS MERCADOS LABORALES Y EL EMPLEO

De acuerdo con la teoría neoclásica, si todos los mercados son perfectamente competitivos, ellos se vaciarán rápidamente dada la plena flexibilidad de precios. Estos atributos también se extienden al mercado laboral, cuyos principios de funcionamiento son los mismos que los de cualquier mercado: si los salarios son plenamente flexibles, no puede existir el desempleo involuntario. Ante cualquier desequilibrio en el mercado la

boral, los salarios se ajustan para igualar la oferta y la demanda de trabajo.

El equilibrio en el mercado de trabajo se establece de la siguiente manera: por una parte, la demanda de trabajo (E^D) es una función del salario real (w), el que, a su vez, está determinado por la productividad marginal del trabajo.

$$E^D = E^D(w)$$

Si el salario real cae, la demanda de trabajo aumentará hasta el punto en que la productividad marginal descienda - en virtud de los rendimientos decrecientes - al nivel del nuevo salario real.

Por otra parte, la oferta de trabajo (E^S) también es una función, pero positiva, del salario real.

$$E^S = E^S(w)$$

Las funciones de oferta y demanda de trabajo establecen el equilibrio en el mercado de trabajo, punto en el cual se fijan tanto el salario real (w) como el nivel de empleo (E) que despejan el mercado laboral.

$$E^D(w) = E^S(w) = E$$

¿Qué ocurre cuando surge el desempleo? Esto determina que se reduzca el salario real, con lo que aumentará la demanda de trabajo, a la vez que se reduce su oferta, con lo que el desempleo desaparecerá rápidamente. De acuerdo con esto, la condición clave para que la economía esté en una situación de pleno empleo es que el mercado laboral sea perfectamente competitivo, pues ello permite que los salarios sean plenamente flexibles, lo que iguala la oferta y la demanda de empleo. Cumpliéndose esta condición, la única variedad de desempleo que puede existir -aparte de la friccional- es el voluntario, o sea, el constituido por personas que no están dispuestas a laborar por el salario de mercado vigente, decisión

derivada de la comparación entre la desutilidad del trabajo a ese salario y la utilidad del ocio.

De acuerdo con lo expuesto, el desempleo involuntario sistemático surge cuando en el mercado laboral no se dan las condiciones plenamente competitivas, o sea, cuando se está en presencia de rigideces en el mercado laboral que impiden que el salario real se ajuste para equilibrar la oferta y la demanda de trabajo.

Dada la explicación de qué es —según este planteamiento— lo que determina la aparición del desempleo, se desprende directamente qué es lo que se debe hacer para eliminar el desempleo: deben desaparecer todos los factores que determinan que los salarios superen al salario de equilibrio, o sea, pasar a mercados laborales plenamente flexibles. Esto significa eliminar la intervención gubernamental en los mercados laborales y el debilitamiento de los sindicatos, que son vistos como las fuerzas fundamentales que explican las imperfecciones en los mercados laborales.

Esta propuesta para resolver el problema del desempleo es la postulada por varios organismos internacionales, tanto para países desarrollados como en desarrollo. Con respecto a los primeros, Peter Riach escribe que “esta percepción de *laissez-faire* del comportamiento del mercado del trabajo no estaba confinada a la Gran Bretaña. Me recuerdo de un seminario en Canberra donde el expositor, recién retornado, después de haber sido ungido en Chicago, aseguraba que sólo había cuatro cosas malas con el mercado australiano del trabajo: los sindicatos, el seguro de desempleo, el impuesto progresivo al ingreso y los salarios mínimos.”⁹ Según la OECD “en un mercado laboral ‘flexible’, en el que el empleo es poco regulado (en términos de paga, horas de trabajo, restricciones al despido, etc.) no se restringe la creación de trabajo con bajas remuneraciones, de tiempo parcial, con contratos por períodos cortos y existe una elevada rotación del personal, los empleadores seleccionan en forma

⁹ P. Riach, “The Labour Market of Fear”, en *Markets, Unemployment and Economic Policy. Essays in Honour of Geoff Harcourt*, volume two, Ed. by Philip Arestis, Gabriel Palma and Malcolm Sawyer, Routledge, 1997, p. 344.

menos estricta antes de contratar.”¹⁰ Para el Banco Mundial, la causa fundamental del desempleo y de la expansión de la ocupación en el sector informal de la economía radica en la regulación de los mercados laborales por parte de los gobiernos: “las políticas referidas a los mercados laborales –salarios mínimos, regulaciones para otorgar seguridad en el empleo y la seguridad social– generalmente intentan mejorar el bienestar o reducir la explotación. En realidad, lo que hacen es incrementar el costo del trabajo en el sector formal o reducen la demanda por trabajo [incrementando – *GF*] la oferta de trabajo para los sectores informales rurales y urbanos [deprimiendo, *GF*] con ello los ingresos derivados del trabajo allí donde se localiza la mayoría de los pobres.”¹¹

Según R. B. Freeman, de acuerdo con el Banco Mundial, estos resultados se derivan de que la intervención gubernamental sobre los mercados laborales genera cuatro efectos que son negativos: la mala asignación del trabajo, el desperdicio de recursos al promover la búsqueda de rentas, dificulta el ajuste de la economía en caso de shocks y, por último, deprime la inversión y el crecimiento económico. La explicación del primer efecto negativo que tiene la regulación de los mercados laborales se deriva de la teoría neoclásica de los precios, según la cual los mercados laborales, por sí mismos, establecen los salarios al nivel de los costos de oportunidad y determinan niveles de empleo y normas laborales paretianamente óptimas.

En segundo término, la intervención gubernamental, al abrir la posibilidad de transferencia de recursos entre los diversos grupos sociales, deriva en que éstos dediquen recursos a la búsqueda de rentas en lugar de asignarlos al aumento de la producción.

En tercer lugar, la intervención gubernamental en los mercados laborales determina que tanto los salarios como el empleo se tornen inflexibles, lo que dificulta el proceso de ajuste de la economía ante las nuevas

¹⁰ OECD, *The Jobs Study, Part II - The Adjustment Potential of the Labour Market*, Paris, 1992, p. 207.

¹¹ The World Bank, *World Development Report 1990*, New York, Oxford University Press, 1990, p. 63.

situaciones que puede enfrentar. En particular, si la economía está entrando en un proceso recesivo pero los salarios reales se mantienen, ya sea por los regímenes de negociación colectiva o por el ajuste de los salarios al ritmo de la inflación, la consecuencia necesaria será un nivel más elevado de desempleo. Por otra parte, la reglamentación del mercado laboral, que tiende a congelar un sistema relativo de salarios en circunstancias en que se requieren mecanismos para inducir el desplazamiento de la fuerza laboral de unas actividades a otras, sólo hará más difícil la capacidad de la economía de hacer frente a estas nuevas circunstancias.

Por último, según el Banco Mundial, la reglamentación del mercado laboral, al elevar los niveles salariales, provoca el traslado de ingresos desde el capital hacia el trabajo, lo que reduce la tasa de retorno de la inversión, el crecimiento de la economía y, por tanto, la generación de nuevos empleos.¹²

Con base en estos principios, el Banco Mundial evalúa la situación del empleo de los países de América Latina, señalando que la principal causa del desempleo en esta región del mundo radica en la inflexibilidad de los mercados laborales, la que se traduce en que el sector formal de la economía no es dinámico en términos de generación de empleos. A su vez, la causa determinante de la inflexibilidad de los mercados laborales de nuestros países radica, según el Banco, en la legislación laboral, que establece normas sobre salarios y que se orienta a otorgar seguridad en el empleo, lo que le concede un carácter rígido a los contratos colectivos de trabajo que eleva los costos salariales para los empresarios a través de las contribuciones para el financiamiento del sistema de seguridad social. Textualmente, el Banco Mundial sostiene lo siguiente:

la legislación laboral actual en muchos países determina no sólo los derechos básicos, sino que también condiciones detalladas sobre el contrato laboral (salarios, se-

¹² Véase R.B. Freeman, "Labor Markets Institutions and Policies: Help or Hindrance to Economic Development?", *Proceedings of The World Bank Annual Conference on Development Economics 1992, 1993*, p. 119-120.

guridad en el empleo, número de días de vacaciones, las obligaciones del empleador, etc.) para todos los trabajadores. Tales onerosos requisitos desalientan los contratos laborales formales, dejando a los trabajadores informales sin protección legal. Los requerimientos también restringen la creación de empleos formales y tienen efectos negativos sobre el uso del trabajo. Como lo enfatiza la teoría dinámica de la demanda de trabajo, las decisiones de contratación y despido tienen tres características distintivas: acarrean costos ocultos, tienen lugar en un entorno incierto y necesitan que exista alguna flexibilidad temporal... Las regulaciones onerosas sobre la seguridad en el empleo y un sistema impredecible de representación de los trabajadores y de resolución de disputas añaden incertidumbre en la estimación de los costos del trabajo. Esta incertidumbre tiene un impacto directo negativo sobre el nivel de empleo así como sobre la velocidad del ajuste... Las reformas deberían pretender establecer derechos básicos, reduciendo las distorsiones y la incertidumbre y fomentando las iniciativas para que los empleadores privados generen fuentes de trabajo en el sector formal.¹³

En particular, el Banco critica la legislación sobre el salario mínimo y la indización de los salarios a la inflación. Al considerar que el salario está regulado por la productividad marginal del trabajo, sostiene que si el salario mínimo fijado es menor que la productividad, es irrelevante, mientras que si es mayor que la productividad, ello derivará en una menor demanda de empleo en el sector formal de la economía. En segundo término, critica severamente la rigidez de la legislación sobre los contratos laborales de los países latinoamericanos, los que tienden a estipular que la promoción del personal considere el criterio de antigüedad, que se delimiten las funciones de los diferentes puestos de trabajo y que se establezcan normas de promoción. En tercer lugar, sostiene que la legislación orientada a otorgar seguridad en el empleo, al limitar los contratos temporales y de tiempo parcial y al establecer elevados costos por el despido injustificado, hace que el trabajo se transforme en un factor fijo, lo que desalienta las decisiones de contratación de trabajadores por parte de los empresarios y castiga a las empresas que se restructuran. Por último, el Banco sostiene que las contribuciones a la seguridad social

¹³ The World Bank, *Labor and Economic Reforms in Latin America and the Caribbean*, Washington, D. C., 1955, p. 9.

determinan que el sector formal de la economía vea elevado en forma significativa sus costos laborales, lo que se explica por la necesidad de financiar un sistema oneroso que estimula el retiro temprano, por la falta de relación entre las contribuciones individuales y los beneficios del sistema de pensiones, y por un sistema de servicios de salud que extiende su cobertura a los que dependen de los contribuyentes y que estimula la medicina curativa en lugar de la preventiva.

Esta misma opinión es compartida por el Banco Interamericano de Desarrollo: “la legislación laboral en la mayoría de los países presenta grandes deficiencias que dificultan la contratación y movilidad laboral y que gravan el empleo, en vez de estimularlo”.¹⁴ De acuerdo con el BID, mientras América Latina ha avanzado considerablemente en la liberalización comercial y financiera y en la privatización, sólo cinco países –Argentina, Colombia, Guatemala, Panamá y Perú– introdujeron reformas laborales significativas entre mediados de las décadas de los ochenta y los noventa.¹⁵ Las formas específicas de inflexibilidad que dominan en los países de la región son, según el Banco, las siguientes: en el plano de la contratación, en cuanto a despidos, en la jornada laboral y en la existencia de costos no salariales. Con respecto a lo primero, señala el Banco que uno de los principios de la actual legislación laboral –el de la estabilidad del empleo– ha determinado que se impongan muchas restricciones a los contratos por obra o tiempo determinado. Otro de estos principios –el de la protección al empleo– ha llevado a que en varios países se tengan que pagar indemnizaciones elevadas en caso de despido y que dentro de las causales de despido justificado no se considere la determinada por factores económicos. Con respecto a la inflexibilidad de la jornada laboral, el BID señala que ella se manifiesta en las restricciones que impone la ley a las empresas en la asignación de turnos y en las compensaciones por horas extraordinarias en caso de jornadas laborales diferentes a las

¹⁴ BID, *Progreso económico y social en América Latina. Informe 1996*, Washington, D. C., noviembre de 1996, p.193.

¹⁵ IDB, *Economic and Social Progress in Latin America. 1997 Report Latin America after a Decade of Reforms*, Washington, D.C., septiembre 1997.

ordinarias. Por último, con respecto a las contribuciones a la seguridad social, el BID postula que en algunos países de la región –Argentina, Brasil, Colombia y Uruguay– éstas superan 30% del salario, lo que encarece marcadamente el costo de la fuerza de trabajo.

Al evaluar el nivel de flexibilidad que tiene el mercado mexicano del trabajo de acuerdo con lo estipulado en la legislación laboral, los antecedentes que proporciona el BID señalan que, por tres factores es rígido, mientras que por dos es calificado como de nivel intermedio de flexibilidad. Es rígido en cuanto a fórmulas de contratación (se restringen los contratos temporales), por los costos de despido después de un año de trabajo (superiores a dos salarios mensuales) y en cuanto a la jornada laboral y a los recargos por horas extraordinarias (los pagos por horas extra y festivos superan el 100% del salario). Por otra parte, la legislación laboral mexicana es calificada como medianamente rígida en cuanto a costos de despido después de diez años de labor (entre 6 y 12 salarios mensuales) y por los pagos a la seguridad social (entre 15 y 30% del salario).

Todos estos factores de rigidez de los mercados laborales de América Latina explican la expansión del sector informal de la economía, el que crece no sólo por la ausencia del seguro de desempleo, sino también por ser la vía a través de la cual se evita la inflexibilidad de los contratos laborales. Esto determina que los empresarios sean obstaculizados para crear puestos de trabajo formales, a la vez que los trabajadores, según el Banco Mundial, son estimulados a ingresar a este sector. En tal sentido, destaca que, con ello, los trabajadores eluden el pago a la seguridad social, mientras que, además, el sector informal les permite desplegar sus iniciativas como empresarios y como individuos [sic], las que son inhibidas por un sistema de contratos colectivos que descansa sólidamente en la antigüedad como criterio para la promoción.

De estos diagnósticos que presentan ambas instituciones se derivan sus propuestas para flexibilizar los mercados laborales latinoamericanos. El Banco Mundial se pronuncia, esencialmente, por modificar la legislación del trabajo para retirar al gobierno de la determinación de los sala-

rios, por liberalizar las normas de despido, al reducir sus costos y ampliar los causales de despido justificado a los determinados por requerimientos técnicos y por razones económicas, y por reformar los sistemas de seguridad social a través del establecimiento de cuentas individuales que permitan ligar las contribuciones del trabajador con los beneficios que obtendrá del sistema. Por último, el Banco Mundial se pronuncia también por romper la posición monopólica de los sindicatos en la negociación colectiva, a través de abrir la posibilidad de la creación de varios sindicatos en una misma empresa y de que las negociaciones se den a nivel de planta, y no de empresas ni de ramas.

Por su parte, las líneas de reforma que propone el BID se concentran en desregular las relaciones laborales, al abrir mayores espacios para la negociación directa entre empresarios y trabajadores, reducir drásticamente las indemnizaciones por despido, lo que permitirá un ajuste rápido de los niveles de ocupación de las empresas ante las cambiantes circunstancias que enfrentan, y seguir en la vía ya emprendida por varios países de la región encaminada a establecer una relación más estrecha entre los aportes a la seguridad social por parte de cada trabajador y los beneficios que cada uno de ellos puede esperar de sus contribuciones.

II. LA FLEXIBILIDAD DEL MERCADO LABORAL MEXICANO

En la literatura económica se distinguen varias formas a través de las cuales se da el proceso de flexibilización del mercado laboral. Al referirse al sector formal de la economía, Norberto García señala las siguientes formas: flexibilidad de salarios, mayor inestabilidad laboral, aumento de la tasa de rotación, sustitución de empleos permanentes por trabajos temporales o de tiempo parcial, la subcontratación, el trabajo a domicilio y el trabajo a destajo.¹⁶ Con el propósito de mostrar cuál es el grado de

¹⁶ Véase Norberto García, “Restructuración económica y mercado de trabajo en América Latina” en *Reestructuración y regulación institucional del mercado de trabajo*, Instituto Internacional de Estudios Laborales, Serie de investigación, núm. 98, OIT, Ginebra, 1993.

flexibilidad del mercado laboral de México y la tendencia que en este plano está teniendo, en seguida se presentará información acerca de la flexibilidad salarial, en cuanto a despidos, en las formas de contratación y con respecto a la jornada de trabajo. Los indicadores referidos a las dos primeras formas de flexibilidad son presentados en forma de series de tiempo, mientras que los dos últimos están basados en las encuestas nacionales de empleo para los años 1988, 1991, 1993 y 1995.

1. Flexibilidad salarial

La extrema flexibilidad salarial de la economía mexicana es mostrada por la evolución de cualquier indicador de salarios que se considere. En el cuadro 1 se muestra la tendencia que, a partir de los años ochenta, han experimentado, en términos reales, el salario mínimo, el salario medio real, la remuneración media anual y los salarios y sueldos medios manufactureros.

CUADRO 1. *Tendencias de los salarios*

	Para toda la economía		Industria manufacturera		
	Salario mínimo	Remuneración Media anual	Salario medio	Sueldo medio	Remuneración Media anual
1981	100.0	100.0			
1982	70.7	94.7			
1983	65.6	72.7			
1984	63.9	69.1			
1985	60.4	68.9			
1986	50.1	62.5			
1987	42.2	61.2			
1988	52.1	55.9	100.0	100.0	100.0
1989	49.0	59.2	104.9	113.6	108.3
1990	43.4	60.0	103.0	115.3	107.9
1991	42.8	63.8	105.3	119.8	111.5
1992	42.1	68.6	109.4	128.1	117.3
1993	42.2	72.9	109.2	132.4	118.6
1994	42.1	76.4	113.0	139.5	123.1
1995	32.3	66.3	97.2	123.2	106.9

FUENTES: NAFINSA, *La economía mexicana en cifras 1995*, Méx., 1995 e INEGI, *Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1995*. Los datos para el periodo 1981-1987 fueron calculados con base en los de 1988, utilizando el índice de variación de las cuentas nacionales para 1980-1993.

Puede observarse que, en este periodo, el salario mínimo experimentó un descenso dramático, de tal manera que el de 1995 equivalía a 32% del correspondiente a 1981. La caída fue particularmente marcada en 1982, en el lapso 1985-1987 y en 1995. Muchas veces se argumenta que este indicador de salario, en virtud del deterioro que ha sufrido, habría dejado de tener validez dado que, en realidad, muy pocos trabajadores lo perciben.

ben. Por ejemplo, el Banco Interamericano de Desarrollo escribe que “en Colombia, México, Panamá y Uruguay el marcado retroceso del salario mínimo con respecto al medio hace suponer que estos países, *de facto*, han abandonado una política activa de salarios mínimos...”¹⁷ Si esto fuese verdadero, significaría que una proporción insignificante de los ocupados del país percibe ingresos cercanos al salario mínimo. Los datos para la economía mexicana indican que esto no es así, pues entre 1991 y 1995 alrededor de 19% de la población ocupada percibía ingresos que eran inferiores al salario mínimo,¹⁸ mientras que en torno a un tercio se ubicaba en el rango de entre uno y dos salarios mínimos. Adicionalmente, en estos mismos años, alrededor de 14% de los ocupados declaraba no percibir ingresos por su trabajo, los que se encuentran fundamentalmente en los sectores agrícola y comercio. Por tanto, la caída en el poder adquisitivo del salario mínimo ha afectado directamente a una quinta parte de los trabajadores del país, lo que de ninguna manera constituye una proporción insignificante.

Por otra parte, este hecho indica la enorme flexibilidad que tiene, en la práctica, la aplicación de la legislación referida al salario mínimo, lo que constituye un antecedente que está señalando que, en este plano, el mercado laboral del país no se caracteriza por ser precisamente rígido.

Los restantes indicadores de salario que se encuentran en el cuadro 1 también confirman el hecho de que el mercado laboral mexicano es, ante circunstancias económicas adversas, extremadamente flexible en este aspecto. Así, el descenso experimentado por la remuneración media anual entre 1982 y 1988 alcanzó a 40 por ciento.

A diferencia de lo ocurrido con el salario mínimo, los restantes indicadores de salario comenzaron a recuperarse hacia fines de la década de los ochenta, pero su nivel en 1994 era todavía muy lejano del alcanzado a comienzos de la década pasada. Posteriormente, a partir de los sucesos de diciembre de 1994, vuelve a confirmarse la flexibilidad hacia la

¹⁷ BID, *Op. cit.*, p. 209.

¹⁸ INEGI y Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Encuesta nacional de empleo. Edición 1995*, México, 1996.

baja de los salarios reales del país: entre 1994 y 1995 el salario mínimo y la remuneración media anual cayeron 23 y 13%, respectivamente, mientras que el sector manufacturero redujo sus remuneraciones, salarios y sueldos en 13, 14 y 12%, respectivamente.

En resumen, durante todo este periodo no hay ningún antecedente que confirme la hipótesis de que el mercado laboral mexicano se caracteriza por salarios reales inflexibles a la baja. El cuadro es precisamente el opuesto. La enorme caída que han experimentado en ciertos lapsos los salarios se explica por la relevancia concedida a este factor como elemento componente de la política antinflacionaria y, seguramente, en menor medida es reflejo de un nivel de salario que supera el que establece el equilibrio en el mercado laboral. No obstante, cualesquiera que sean los factores que explican este comportamiento de los salarios, el de hecho de que hayan podido experimentar el descenso expuesto señala el nivel de flexibilidad salarial hacia la baja con que opera la economía mexicana.

Sin embargo, el comportamiento de las remuneraciones al trabajo no es igual entre las divisiones de la economía. Considerando exclusivamente el periodo 1988-1994, en el cual las remuneraciones medias experimentan un crecimiento de 45%, en los sectores financiero y de servicios personales este incremento fue marcadamente superior (alrededor de 70%), mientras que en dos adicionales estuvo dentro del rango del que experimentó la remuneración media anual del conjunto de la economía (electricidad, gas y agua y comercio). En el resto de las divisiones el crecimiento fue significativamente inferior al promedio –minería, manufacturas, construcción y transporte– mientras que, en el otro extremo, las remuneraciones del sector agrícola eran, en 1994, todavía inferiores a las de 1988.

Por otra parte, considerando estos antecedentes en conjunto con la estructura ocupacional de 1995, esto significa que está teniendo lugar una creciente dispersión en las remuneraciones que perciben los trabajadores ocupados en diferentes sectores de la economía. En un extremo, los trabajadores cuyas remuneraciones aumentaron significativamente más que

la media constituyan, en 1995, 31% de los ocupados remunerados del país, mientras que en el otro extremo, 49% de ellos experimentó un descenso en sus remuneraciones relativas, siendo particularmente dramático el de los ocupados en el sector agrícola, que representaban, ese mismo año 23% de los ocupados remunerados del país. Este es uno de los factores que explica la tendencia que está conduciendo hacia una mayor polarización en cuanto a la distribución del ingreso.

El mismo fenómeno se da dentro del sector manufacturero. Entre 1988 y 1994, sólo los ocupados en la rama de alimentos, bebidas y tabaco experimentaron un incremento en las remuneraciones significativamente más elevado que el del conjunto del sector (56 vs. 30%), mientras que en todas las restantes el aumento fue inferior, aunque cercano a 30%. Esto significa que 21% de los ocupados en la industria manufacturera vio incrementarse su remuneración relativa con respecto al resto de los trabajadores de la rama, mientras que para el restante 79% ocurrió lo contrario.

Exactamente el mismo comportamiento, que está conduciendo a una creciente dispersión en las remuneraciones al trabajo, se observa al considerar la evolución de los sueldos y salarios pagados por el sector manufacturero: entre 1989 y 1994, los primeros se incrementaron, en términos reales, 39%, mientras que el aumento de los salarios fue de sólo 13%. Posteriormente, en 1995, como ya se señaló, la caída en los sueldos fue levemente inferior a la de los salarios.

2. Flexibilidad en cuanto a despidos

Este tipo de flexibilidad se puede detectar a través de indicadores que señalen la magnitud de las pérdidas de ocupaciones en períodos en que el nivel de actividad económica desciende, fenómeno que se ve agudizado en fases de rápida introducción de progreso técnico.

Con el propósito de tener una imagen de la flexibilidad que en este aspecto ha mostrado el mercado laboral mexicano en los últimos años, en el cuadro 2 se han seleccionado los años, a partir de 1982, cuando el pro-

ducto descendió, mostrándose, para esos mismos años, el comportamiento de las ocupaciones remuneradas. Estos datos se muestran tanto para el conjunto de la economía como para aquellos sectores que mayor peso tienen en términos ocupacionales: la agricultura, la industria manufacturera, la construcción, el comercio y los servicios comunitarios, sociales y personales.

**CUADRO 2. Ajuste de la ocupación ante caídas en el PIB
(porcentajes)**

Año	Global		Agricultura		Manufactura		Construcción		Comercio		Servicios	
	PIB	Ocup. Rem.	PIB	Ocup. Rem.	PIB	Ocup. Rem.	PIB	Ocup. rem.	PIB	Ocup. rem.	PIB	Ocup. rem.
1982	-0.6	-0.9	-2.0	-3.3	-2.7	-2.0	-7.1	-2.6	-0.9	0.9		
1983	-4.2	-1.5			-7.8	-7.1	-19.2	-11.2	-7.5	-2.7	3.0	-0.1
1985											-0.2	1.8
1986	-3.8	-1.4	-2.7	-2.5	-5.3	-1.9	-10.3	-3.3	-6.5	-1.3	-0.7	-0.4
1988							-0.4	0.3			0.5	-0.2
1989			-0.1	-2.1								
1992			-1.0	-0.9								
1993					-0.7	-2.1						
1994					4.1	-2.1						
1995	-6.2	-2.8	1.8	-2.0	-4.8	-4.7	-23.5	-13.4	-15.6	0.2	-2.3	-0.7

FUENTE: INEGI, *Sistema de cuentas nacionales de México, 1980-1993 y 1988-1995*.

Las conclusiones generales que se desprenden de estos antecedentes son las siguientes: en primer lugar, los sectores que más capacidad tienen de reducir la ocupación ante una caída drástica en el producto son la agricultura y la industria manufacturera. En general, la primera rama sobreajusta sus ocupaciones ante el descenso en la producción. Incluso, en 1995, no obstante que fue una de las ramas excepcionales en las que el producto no cayó, el nivel de ocupación descendió en forma significativa. El nivel de ajuste de la ocupación manufacturera ante el descenso en

el producto en el sector se ha reforzado en la década de los noventa en comparación con lo que ocurría en la de los ochenta. Incluso más, en 1994, no obstante el crecimiento no despreciable que experimentó el producto de esta rama, su nivel de ocupación experimentó una caída significativa.

En segundo término, la sensibilidad del sector de la construcción ante el descenso en los niveles de actividad económica es extremadamente elevada, pues su nivel de producto cae mucho más que el global o el de los otros sectores considerados. Sin embargo, sus niveles de ocupación casi siempre han experimentado descensos mucho menores que los del producto.

También el comercio y los servicios muestran una capacidad limitada de reducir la ocupación ante las caídas en el producto. Puede que este hecho se explique por servir estos sectores como refugio a los desplazados de otros, bajo la forma de ocupados en el sector comercial informal y en los servicios personales de baja calificación. Para corroborar esta hipótesis debería poder desglosarse la información tanto con respecto al producto como al empleo en términos de comercio y servicios formales e informales, lo que permitiría verificar si efectivamente el comportamiento del empleo informal de estos sectores es contracíclico.

En cuarto lugar, ya que algunas ramas de la economía ajustan en menor proporción la ocupación ante una caída en el producto, mientras que en otros los descensos de ambos indicadores son similares, en términos globales la economía experimenta un descenso en la ocupación menor que la caída en el producto. Sin embargo, seguramente que esto se explica, en gran parte, por el aumento de la ocupación informal cuando desciende el empleo en los sectores en los que es más importante el empleo formal.

Información más detallada orientada en el sentido anterior, para detectar la capacidad de ajuste de los niveles de ocupación ante el descenso en los niveles de actividad económica, que en 1995 registró la economía mexicana, se muestra en el cuadro 3.

CUADRO 3. *Indicadores de descenso en la ocupación en 1995*
 (en porcentajes respecto de 1994)

Asegurados en el IMSS	-6.1
Ocupados en la manufactura	-8.9
Ocupados en el sector formal de la construcción	-39.7
Ocupados en establecimientos comerciales	-5.3

FUENTE: Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Estadísticas laborales. Segundo semestre 1996*.

Estos datos refuerzan la conclusión de la capacidad de la economía mexicana de adaptar los niveles de empleo ante circunstancias económicas adversas. Por una parte, el sector manufacturero, según estos datos, registró un descenso en la ocupación que duplicó a la caída del producto. Lo mismo ocurrió con el sector formal de la construcción, que ante un descenso de 24% en el producto, hizo caer la ocupación en una proporción considerablemente más elevada. El único sector que muestra cierta inflexibilidad es el comercial, dado que, según estos datos, ajusta su ocupación en una proporción significativamente menor que el producto.

A la misma conclusión de que los trabajadores no constituyen para los empresarios un factor fijo de la producción se llega a través del análisis de los datos de la *Encuesta nacional de empleo* levantada para el trimestre abril-junio de 1995, periodo en el cual se dejaban sentir con plena intensidad las consecuencias derivadas de la devaluación de diciembre de 1994. De los que declararon que recientemente habían perdido su empleo, 80% eran asalariados, mientras que, por otra parte, de los desocupados con experiencia laboral, 42% se encontraba en esta situación por haber sido cesado, y 23% adicional había perdido su empleo por la terminación de un contrato temporal de trabajo.

3. Flexibilidad en las formas de contratación

El nivel real de la flexibilidad de contratación que impera en el mercado laboral mexicano se puede apreciar a través de diversos indicadores: la proporción de la población ocupada o asalariada que trabaja a destajo o sin ningún tipo de prestación (que está fuera del sistema de seguridad social) o que está contratada por tiempo u obra determinada. Los antecedentes empíricos correspondientes se muestran en el cuadro 4.

CUADRO 4. Flexibilidad en las formas de contratación

En porcentajes de la población ocupada				En porcentajes de los asalariados	
Trabajadores a destajo				Contrato por tiempo	
	áreas más urbanizadas	Total	Sin prestaciones	u obra determinada	Sin prestaciones
1988	6.2				
1991	6.4	5.0	61.2		30.1
1993	7.1		64.2		
1995	7.5	4.5	65.6	8.0	40.7

FUENTE: INEGI y Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Encuesta nacional de empleo*, 1988, 1991, 1993 y 1995.

En general, se observa que una proporción muy significativa y creciente, tanto de la población ocupada como de la asalariada, labora sin prestaciones. El hecho de que en 1995 41% de asalariados no goce de ningún tipo de prestación señala el nivel de cumplimiento de la legislación laboral del país. Esto, de hecho, es un indicador de la flexibilidad de los contratos laborales en el país, que está significando, además, que los costos que representan para los empresarios la contratación de trabajadores asalariados se ven reducidos en la magnitud de sus aportes a la seguridad

social, mientras que, por otra parte, pueden ser despedidos sin el pago de la correspondiente compensación.

Adicionalmente, los trabajadores a destajo —que tienen una forma de contratación perfectamente flexible— están representando una parte creciente del total de ocupados, a la vez que, en 1995, el 8 por ciento de los asalariados laboraba por contratos limitados ya sea en el tiempo o por obra.

En 1995, el sector de la economía donde el trabajo a destajo era muy relevante era el de transportes, en el cual el 40% de los ocupados tienen esta forma de contratación. Otras ramas en las que es importante son el comercio y el sector manufacturero, aunque en proporción al total de ocupados en ellas representaban menos de 10 por ciento.

En conclusión, los antecedentes empíricos mostrados señalan que también en lo referente a formas de contratación el mercado laboral mexicano muestra un grado considerable de flexibilidad.

4. Flexibilidad de la jornada de trabajo

Una de las propuestas para combatir el desempleo postula que éste se explica por la rigidez de las relaciones laborales y consiste en introducir jornadas flexibles de trabajo, de tal manera que la empresa pueda adaptarla a sus niveles de actividad.

Con el propósito de evaluar en qué grado el mercado laboral del país es inflexible en este plano, en el cuadro 5 se muestra la distribución de la población ocupada y asalariada de acuerdo con la longitud de la jornada laboral semanal.

CUADRO 5. Distribución de los ocupados según duración de la jornada de trabajo semanal.
(porcentajes)

Jornada laboral de	Población ocupada				Asalariados			
	1988*	1991	1993	1995	1988*	1991	1993	1995
Menos de 15 horas	4.4	5.7	7.1	7.7	1.6	1.6	2.2	2.5
De 15 a 34 horas	17.2	19.7	19.6	18.9	14.9	15.2	14.0	15.0
De 35 a 48 horas	55.7	49.5	44.0	43.6	63.9	60.8	55.0	54.3
De 49 y más horas	18.3	20.4	23.4	26.1	15.5	18.7	29.0	25.3

FUENTE: INEGI y Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Encuesta nacional de empleo, 1988, 1991, 1993 y 1995*.

* Sólo áreas más urbanizadas

Puede observarse que tienden a crecer tanto la parte de los ocupados que laboran una jornada extremadamente breve y, especialmente, aquellos que superan largamente la jornada legal de trabajo. Por lo tanto, en estos dos extremos, las relaciones laborales en el país han ido ganando en flexibilidad, de tal modo que en, 1995, un tercio de los ocupados trabajaba bajo condiciones de jornadas laborales atípicas.

En general, esto mismo ha ocurrido con respecto a los asalariados, aunque en este caso el mayor cambio que se ha dado ha sido el descenso en la participación de los que laboran entre 35 y 48 horas semanales en favor de los que tienen jornadas que superan las 48 horas. Esta tendencia se interrumpió en 1995, lo que podría tener su explicación en el profundo descenso que en ese año experimentó el nivel de actividad económica del país. Sin embargo, esto no impidió que ese año una cuarta parte de los asalariados del país laborara más de 48 horas a la semana. En el otro extremo, durante 1988-1995, aproximadamente 17% de los asalariados laboraba menos de 35 horas.

La *Encuesta nacional de empleo* permite, además, detectar qué parte

de la población ocupada que trabaja menos de 35 horas semanales lo hace debido a la necesidad de la empresa de ajustar la jornada laboral, ya que se le pregunta cuáles son las razones por las que trabaja una jornada reducida.

En el cuadro 6 se muestra esta información. Puede apreciarse que, en el periodo considerado, aumentó drásticamente tanto la parte de la población ocupada como de la asalariada que ajustaba su jornada laboral por razones de mercado, lo que es admisible que sea interpretado como una reducción de la jornada laboral derivada de dificultades de ventas que enfrentan las empresas.

CUADRO 6. Proporción de la población ocupada que labora menos de 35 horas semanales por razones de mercado (porcentajes)

1988*	1991	1993	1995
11.6	18.7	20.6	19.2

* Areas más urbanizadas

FUENTE: INEGI y Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Encuesta nacional de empleo*.

En conclusión, tanto el comportamiento del indicador de la distribución de la ocupación por la extensión de la jornada laboral como la creciente proporción de los ocupados que tienen una jornada laboral reducida señalan que el mercado laboral del país está adquiriendo una creciente flexibilidad en el plano de la jornada de trabajo.

En definitiva, al analizar los cuatro indicadores de flexibilidad en el mercado laboral aquí considerados –en cuanto a salarios, a despidos, a formas de contratación y a la jornada de trabajo–, se puede concluir que, de ninguna manera, las relaciones laborales del país pueden ser catalogadas de rígidas, lo que, según R. Freeman, concuerda con las características que tienen los mercados laborales de los países en desarrollo: “para

el subconjunto de países que ha sido estudiado intensivamente, la evidencia disipa los temores de que la intervención del gobierno o de los sindicatos impida, invariablemente, el ajuste del mercado laboral.”¹⁹ En particular, sostiene que cuando en la década de los ochenta muchas de estas economías tuvieron que ajustarse a las nuevas circunstancias, el salario mínimo sufrió una caída estrepitosa, lo que señala que la intervención gubernamental en la fijación de los salarios no impidió su ajuste drástico. Tampoco puede generalizarse la visión de que los sindicatos sean el obstáculo que está impidiendo la recuperación de las economías en desarrollo. En conclusión, Freeman sostiene que “en la mayoría de los países en desarrollo, el salario mínimo y otras intervenciones institucionales fueron mucho más flexibles en los ochenta de lo que sus críticos han reconocido”²⁰

III. FLEXIBILIDAD LABORAL, EMPLEO Y DESEMPLEO.

En las páginas anteriores hemos mostrado que el mercado laboral mexicano se caracteriza por ser notablemente flexible, en particular con respecto a salarios, posibilidades de despido y formas de contratación, y que, aún más, ha ido adquiriendo una creciente flexibilidad. Esto, según la posición convencional, debería significar que tendrían que operar las fuerzas que conducirían a resolver el problema del desempleo. Este es el aspecto que se abordará en el presente apartado.

Como indicador del nivel de flexibilidad laboral se tomarán los salarios, representados por las remuneraciones medias anuales reales durante 1982-1995, variable que se relacionará con el número de ocupados remunerados y no con la tasa de desempleo, dado que las variaciones de ésta no sólo dependen de los cambios en el número de ocupaciones, sino

¹⁹ R. B. Freeman, “Labor market and institutions in economic development”, *The American Economic Review*, vol. 83, núm. 2, mayo de 1993, p. 404.

²⁰ *Idem*.

también, de lo que está ocurriendo con la población económicamente activa. Así, la variación de la tasa de desempleo dependerá de la relación que guarden los ritmos de cambio del número de ocupaciones y de la población económicamente activa. Dado que la tasa media anual de crecimiento de ésta es muy elevada (de 3.2%, aproximadamente), para que la tasa de desempleo de la economía mexicana descienda, la creación de ocupaciones debe darse a un ritmo aún más elevado. Esto fue precisamente lo que ocurrió los años 1984, 1985 y 1987-1991. Evidentemente que siempre que desciende el número de ocupaciones remuneradas la tasa de desempleo deberá crecer, dado que sobre ella inciden dos factores: la destrucción de ocupaciones y el incremento de la población económicamente activa. Este fenómeno ocurrió en 1983 y 1995. El único año en que dicha relación no se cumplió fue 1986, donde los datos señalan que se redujeron tanto las ocupaciones como la tasa de desempleo. Para que se hubiese registrado este comportamiento, la población económicamente activa tuvo que haber estado descendiendo y, además, la ocupación debió haber caído aún más aceleradamente que la población económicamente activa. Todos los antecedentes disponibles acerca de la economía del país indican que no pudo haber acontecido un comportamiento así. Por tanto, la única conclusión que se puede obtener es que los datos de ocupaciones y/o los de la tasa de desempleo de ese año no corresponden a la realidad; lo más probable es que la tasa de desempleo haya aumentado en virtud de la caída significativa que registró el producto de la economía.

Otra razón que justifica el hecho de que la relación entre el comportamiento de los salarios y la ocupación no se establezca en términos de la tasa de desempleo es que ésta define el desempleo en términos extremadamente restringidos, considerando como ocupados, entre otros, a los que no perciben remuneraciones por el trabajo. Por ende, la tasa de desempleo puede estar descendiendo incluso si la participación de las ocupaciones remuneradas dentro de la población económicamente activa cae, siempre que este descenso sea más que compensado por el aumento

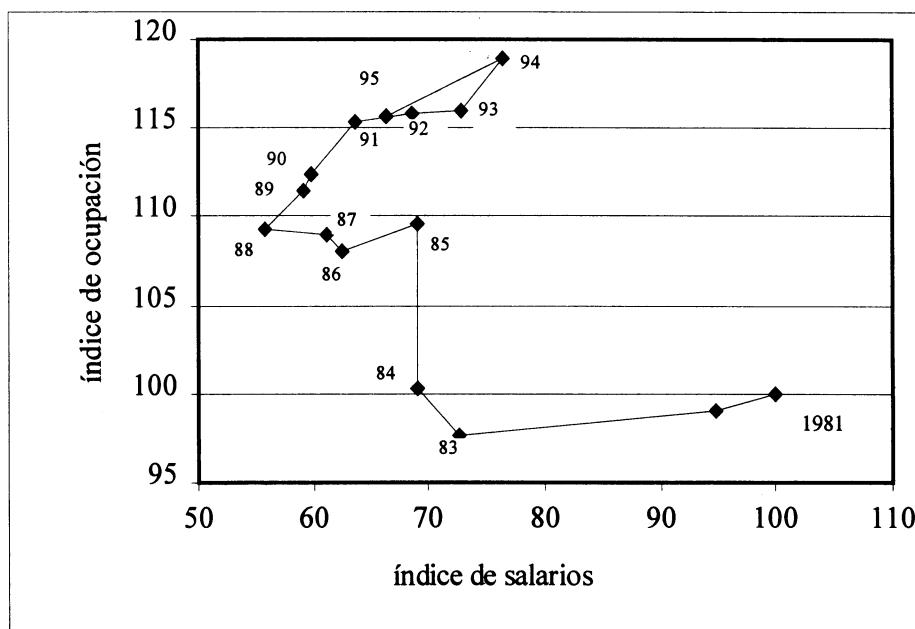
en la relación entre ocupados no remunerados y población económicamente activa.

De los catorce años que están comprendidos en el periodo que se analiza, sólo en cuatro se verificó la relación opuesta entre el nivel de salarios, por una parte, y los niveles de ocupaciones y del producto, por la otra (1984, 1985, 1987 y 1988). En estos años los salarios descendieron, a la vez que aumentaban tanto el empleo como el producto. En los restantes diez años, en cuatro cayeron simultáneamente tanto los salarios como las ocupaciones (1982, 1983, 1986 y 1995), mientras que en seis se registraron incrementos paralelos en ambas variables (1989-1994). Ello significa que en esta última fase, el incremento de los salarios reales no obstaculizó la creación de empleos, mientras que en otros años la caída de los salarios no pudo impedir la destrucción de empleos (véase gráfica 1).

Aquí también puede apreciarse que en los años en que se verificó la relación postulada por la teoría convencional entre variaciones en la ocupación y los salarios, el aumento de aquélla ante el descenso de éstos fue marcadamente diferente: si en 1983-1985 la caída de los salarios fue de 5.3% y el aumento en la ocupación de 12.1%, lo que da una elevada elasticidad de la ocupación con respecto a los salarios (de 2.3), en las fases 1986-1987 el empleo mostró ser prácticamente insensible al marcado descenso en las remuneraciones. En dicho lapso, éstas descendieron en 10.7%, mientras que la ocupación sólo se incrementó en 1.1%, de lo que resulta que la elasticidad del empleo al salario fue sólo de 0.1. Por otra parte, en los periodos en que no se verificó la relación postulada por la teoría económica convencional, o sea, en los que se conjuntaron descensos o aumentos simultáneos en los salarios y en el empleo, la relación entre el comportamiento de ambas variables no mostró ninguna regularidad. Así, en las fases 1981-1983, 1985-1988 y 1994-1995, en las que los salarios reales experimentaron descensos muy significativos de 27.3, 19 y 13.2%, respectivamente, las caídas en la ocupación fueron de 2.3, 0.3 y 2.8%. O sea, la única conclusión que puede obtenerse de estos antecedentes es que al descender los salarios, la ocupación lo hizo en una pro-

porción mucho menor. La misma relación entre ambas variables se dio en la fase en que las dos se incrementaban. Entre 1988 y 1994, los salarios crecieron en 36.9%, a la vez que la ocupación lo hacía 8.9 por ciento.

GRÁFICA 1. *Variaciones de la ocupación y de los salarios*



De lo expuesto puede desprenderse que las variaciones en la ocupación están determinadas en la economía mexicana por factores que son mucho más importantes que el comportamiento de los salarios. Esto es evidente para los períodos en los que no se dio la relación postulada por la teoría convencional, pero también lo es cuando aquella relación se efectuó en virtud de que la reacción del empleo ante el descenso en los salarios fue completamente diferente en las dos etapas en que esto ocurrió.

IV. TIPOS DE DESEMPLERO.

Por lo antes expuesto, el mercado laboral mexicano no puede caracterizarse como inflexible. Si esta no es la causa de la desocupación, su desregulación no podrá tener un efecto sensible sobre la creación de empleos en el sector formal de la economía. Esto nos conduce al problema de la distinción entre diferentes variedades que puede adquirir el desempleo, con lo que podrá caracterizar su especificidad, elemento imprescindible para precisar sobre qué variables hay que incidir con el propósito de crear más ocupaciones.

En la literatura económica se advierten varios tipos de desempleo. En el tratamiento contemporáneo de este tema, Malinvaud distinguió entre desempleo clásico y keynesiano.²¹ El primero es el conceptualizado por la teoría neoclásica, mientras que, de acuerdo con Keynes, y a diferencia del modelo neoclásico en que la economía siempre se encuentra en el nivel de pleno empleo y en que la magnitud del producto está determinada por el equilibrio en el mercado laboral, el nivel del producto y del empleo dependen de la demanda agregada. En este planteamiento se destaca el carácter derivado de la demanda de trabajo. De aquí, entonces, que el desempleo denominado keynesiano surge en virtud de la insuficiencia de demanda efectiva.

²¹ Véase El Malinvaud, *The Theory of Unemployment Reconsidered*, Basil Blackwell, Oxford, 1977.

En la interpretación convencional de la *Teoría general*, para que el empleo aumente el salario real debe descender, pero se pone en duda la posibilidad de esta caída en virtud de que los salarios pagados a los trabajadores son monetarios. Por razones de orden institucional, los salarios monetarios son rígidos a la baja, por lo que aunque exista desempleo involuntario, no se establece el equilibrio en el mercado laboral. En este contexto, el descenso en la demanda agregada determinado, por ejemplo, por una caída en la inversión, genera una reducción en los precios, lo que incrementa el salario en términos reales, reduciendo el nivel de empleo. Entonces, en esta interpretación de las ideas de Keynes, la clave para la existencia del desempleo involuntario radica en la inflexibilidad de los salarios monetarios, que impide el restablecimiento del equilibrio en el mercado laboral.²² Dado que, en definitiva, la causa última del desempleo tanto en el pensamiento neoclásico como en esta interpretación de las ideas de Keynes radica en que los salarios reales son superiores a los que permite el equilibrio en el mercado laboral, el aumento en el nivel de empleo tiene como condición el descenso en los salarios reales. La diferencia radica en que mientras en el modelo neoclásico esta caída se logra a través de la eliminación de los factores que impiden la caída en los salarios reales, según esta versión de las ideas de Keynes se destacan, por una parte, la dificultades que se derivan para lograr este descenso del hecho que los salarios son monetarios y, por la otra, dado que el nivel del producto y del empleo están en función de la demanda agregada, es el manejo de ésta el factor que permite incrementar el empleo. En otros términos, ya que la causa del desempleo keynesiano radica en la insuficiencia de demanda efectiva, la resolución del problema consiste en estimularla, lo que, al incrementar el nivel de precios, determinará el descenso de los salarios reales y el aumento en el nivel de empleo.

De aquí se derivaron, posteriormente, intentos de explicación de los factores que determinan la inflexibilidad de los salarios. Estas explica-

²² Véase L. Ball, N. G. Mankiw y D. Romer, "The new keynesian economics and the output-inflation tradeoff", Brookings Papers on Economic Activity, 1988, p. 1.

ciones se han desarrollado a través de dos líneas de argumentación: la de los salarios de eficiencia y la de los mercados internos y externos de trabajo. Según la primera línea, los empresarios pueden decidir pagar un salario mayor no obstante el hecho de haber trabajadores dispuestos a laborar por un salario menor por estar desempleados por el estímulo a la productividad que se deriva de los salarios más elevados. Esto permite definir el salario de eficiencia como aquella tasa de salario que minimiza el costo laboral ya que maximiza la productividad.

Los modelos de los mercados internos y externos de trabajo como explicación de la rigidez salarial a la baja se basan en los costos en que deben incurrir las empresas para contratar y calificar a los nuevos trabajadores que, a un salario menor, están en condiciones de sustituir a los que actualmente laboran. Si estos costos son mayores al diferencial de salarios, los empresarios estarán dispuestos a mantener un salario por sobre el que permite el equilibrio en el mercado laboral, con lo que persistirá el fenómeno del desempleo.

Sin embargo, dada la flexibilidad de los salarios monetarios y reales de México, es relevante conocer si, en el pensamiento de Keynes, esta es una situación que hace imposible el desempleo persistente. Con respecto a esto, señaló que incluso en un contexto de salarios monetarios flexibles a la baja el problema del desempleo puede persistir: "...el que la mano de obra esté dispuesta a aceptar menores salarios nominales no es, por fuerza, un remedio a la desocupación."²³ En este caso, la reducción de los salarios monetarios genera tanto el descenso en el gasto monetario total de los trabajadores y en los costos laborales expresados en dinero. La competencia entre las empresas determinará que los precios caigan en línea con los salarios, lo que impedirá que los salarios reales desciendan y, por lo tanto, los niveles del producto y del empleo no se modificarán, permaneciendo constante el nivel de desempleo. En otras palabras, si ante el desempleo el salario monetario cae lo suficiente como

²³ J. M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, FCE, México, 1986, p. 28.

para restablecer el salario real de pleno empleo, el hecho que la propensión marginal al consumo sea menor que uno determinará que el incremento en el consumo sólo represente una fracción del aumento en el ingreso, por lo que no existirá el nivel de demanda agregada suficiente para sostener el producto y el empleo más elevados, lo que ocasionará que los precios caigan y aumente el salario real, con lo que volverá a superar el nivel requerido para mantener el pleno empleo.

Por otra parte, en tal contexto es particularmente difícil que la inversión pueda compensar la insuficiencia de demanda efectiva. Estos puntos fueron particularmente destacados por M. Kalecki:

supongamos que, en los hechos, se ha dado una reducción generalizada de los salarios... Entonces, debido al "mejoramiento" de la relación precio – salario, los empresarios utilizan el equipo a su plena capacidad y, en consecuencia, el desempleo desaparece. ¿Se habrá superado la depresión? De ninguna manera, dado que los bienes producidos todavía han de ser vendidos. Ahora, la producción ha crecido considerablemente y, como resultado del aumento de la relación precio – salario, la parte de la producción equivalente a las ganancias (incluyendo la depreciación) de los capitalistas (empresarios y rentistas) ha crecido aún más. Una precondition para el equilibrio a este nuevo nivel más elevado es que la parte de la producción no consumida por los obreros... debería ser adquirida por los capitalistas con sus ganancias incrementadas; en otras palabras, los capitalistas deben gastar inmediatamente todas las ganancias adicionales en consumo o inversión. Sin embargo, es poco probable que ello ocurra. Aunque, en general, el consumo capitalista cambia en el transcurso del ciclo económico, lo hace en pequeña proporción. Es verdad que el incremento en la rentabilidad alienta la inversión, pero este estímulo no operará inmediatamente dado que los empresarios esperarán hasta estar convencidos que la rentabilidad más elevada será perdurable. Por lo tanto, el efecto inmediato de las mayores ganancias será la acumulación de reservas monetarias en las manos de los empresarios y en los bancos. Entonces, los bienes que son equivalentes a las ganancias incrementadas permanecerán sin ser vendidos. La acumulación de inventarios dará la señal para una nueva reducción en los precios de los bienes que no son demandados. Entonces, el efecto de la reducción de los costos habrá desaparecido. En definitiva, sólo habrá tenido lugar una reducción en los precios, eli

minando la ventaja de la reducción de costos para los empresarios, dado que reaparecerá el desempleo acompañado por la subutilización del equipo.²⁴

Además, según Keynes, en un contexto de descenso de los salarios monetarios aparecen factores adicionales que generan insuficiencia de demanda efectiva: surge la incertidumbre acerca de cuán profunda será la caída en los salarios, lo que determinará que las empresas posterguen sus decisiones de inversión: “si...la reducción (de los salarios nominales—GF) conduce a la expectativa o a la seria posibilidad de una mayor reducción de salarios posterior, tendrá precisamente el efecto contrario; porque disminuirá la eficiencia marginal del capital y llevará al aplazamiento de la inversión y el consumo.”²⁵

Ante el argumento neoclásico de que aunque el salario real se mantenga el nivel de empleo tendrá que aumentar en virtud de que el descenso en el ingreso nominal hará caer la tasa de interés por el aumento en la oferta real de dinero, lo que estimulará la inversión y, por tanto, el empleo, Keynes postuló tres situaciones en las cuales esto no necesariamente tendrá que ocurrir. Por una parte, la tasa de interés tiene un límite inferior por bajo el cual es difícil que pueda descender, y bien puede que se llegue a ese límite antes de que la nueva inversión haya sido estimulada: “...quedá...la dificultad...de obligar a la tasa de interés efectiva a bajar de cierta cifra, lo que puede ser importante en una época en que las tasas sean bajas”²⁶. En segundo lugar, cuando la inversión es insensible al descenso en la tasa de interés no se recupera el nivel de demanda agregada que permite sostener el producto de pleno empleo: “...cuando hay una modificación en el rendimiento probable del capital o en la tasa de interés...las alteraciones moderadas en el rendimiento probable del capital o en la tasa de interés no provocarán cambios muy grandes en la tasa de

²⁴ M. Kalecki, “The mechanism of the business upswing”, *Polska Gospodarcza*, 1935, reproducido en M. Kalecki, *Studies in the Theory of Business Cycles 1933–1939*, Basil Blackwell, 1969, pp. 26–27.

²⁵ J. M. Keynes, *op. cit.*, p. 232.

²⁶ J. M. Keynes, *op. cit.*, p. 186.

inversión.”²⁷ Por último, en condiciones de trampa de la liquidez, se bloquea el mecanismo que conduce a que la caída de los precios termine, en último término estimulando la inversión, dado que la tasa de interés no se modifica: “porque si bien puede esperarse que, *ceteris paribus*, un aumento en la cantidad de dinero reduzca la tasa de interés, esto no sucederá si las preferencias por la liquidez del público aumentan más que la cantidad de dinero.”²⁸ Por tanto, ante el aumento en el producto y el empleo generado por la flexibilidad de los salarios monetarios, la economía se encontrará ante una insuficiencia de demanda agregada, lo que determinará que el nivel de precios caiga y que nuevamente el salario real supere el nivel requerido para sostener el pleno empleo.

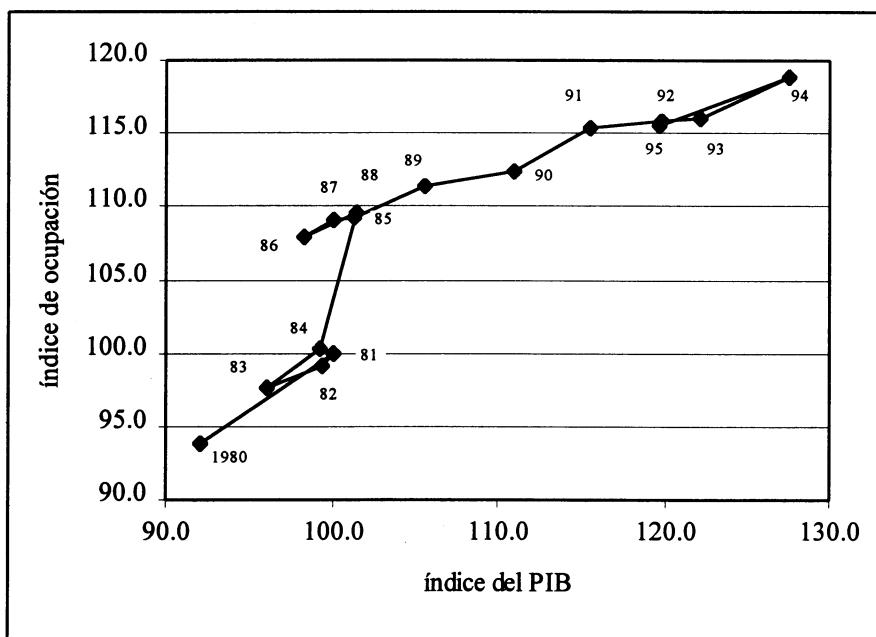
Indicios acerca de la presencia en la economía mexicana de la variante keynesiana de desempleo en el periodo considerado, pueden obtenerse si el movimiento de la variable ocupación se relaciona con el comportamiento del producto, cuyos movimientos son perfectamente coincidentes: en todos los años en que el producto descendió lo hizo también el empleo, mientras que siempre que aquél se incrementó, también lo hizo el número de ocupaciones remuneradas (véase gráfica 2). Aunque esta relación es postulada por las dos escuelas sobre las cuales aquí se ha puesto el énfasis, el mecanismo de causalidad que ellas plantean para relacionar el crecimiento del producto y del empleo es radicalmente diferente. Según el pensamiento neoclásico, es el descenso en los salarios lo que permite la expansión de la economía y del empleo, mientras que en la lógica keynesiana es el aumento de la demanda agregada lo que arrastra al producto y al empleo, destacando el carácter derivado de la demanda de trabajo, lo que en un contexto generalizado de capacidad productiva excedente, no está reñido con el incremento de los salarios. En este sentido, la situación actual de la economía mexicana se asemeja a aquella presentada por Keynes para argumentar que no en todas las situaciones se requiere de la caída en los salarios reales para que el nivel

²⁷ *Ibid.*, p. 221.

²⁸ *Ibid.*, p. 156.

de empleo aumente. En un contexto en que tanto el desempleo como el exceso de capacidad productiva son considerables, el aumento en el producto no necesariamente va acompañado de costos crecientes. En este caso, los costos pueden ser constantes o decrecientes, por lo que el mayor nivel de empleo no requiere de la reducción en el salario real dado que la productividad marginal del trabajo no se encuentra en su fase descendente.

GRÁFICO 2. *Variaciones de la ocupación y del PIB*



Lo expuesto determina que en diez de los catorce años considerados, la relación entre salarios, producto y empleo pueda ser interpretada en los términos de Keynes: de los ocho años en que cayeron los salarios, en cuatro se pusieron políticas estabilizadoras que deprimieron la demanda efectiva, entre las cuales estaba la contención salarial, lo que determinó que tanto el producto como la ocupación descendieran, lo que, a su vez, reforzaba el descenso en los salarios. A su vez, en los seis años en que el nivel de salarios se acrecentó, la demanda agregada se expandía, entre otros factores por el aumento en las remuneraciones, lo que permitió que tanto el producto como el empleo crecieran, factor que se convertía en un elemento adicional que impulsaba el ascenso en los salarios.

A parte de las variedades clásica y keynesiana de desempleo, la literatura económica ha señalado la existencia del paro estructural, una de cuyas características es que es prolongado. Este es generado por una diversidad de causas, entre las cuales se puede encontrar el ocaso de ciertas ramas industriales, el hecho de que las calificaciones de los trabajadores no coincidan con las demandadas en el mercado, los desequilibrios regionales entre oferta y demanda de empleos y el rápido cambio técnico. A estos factores que convencionalmente se encuentran en la literatura sobre los factores que determinan la existencia de desempleo estructural se le pueden adicionar los ocasionados por los procesos de mundialización de la economía, que han determinado la creciente competencia en el campo de los productos relativamente intensivos en trabajo, lo que ha determinado que estas esferas de la producción en algunos países, particularmente en los desarrollados, hayan entrado en decadencia, generándose los consiguientes problemas de empleo. Una estimación de la magnitud del desempleo estructural en la economía mexicana es, sin duda, relevante. Sin embargo, ello requeriría de la elaboración de datos estadísticos específicos, lo que cae fuera de los límites de este trabajo.

Por otra parte, en la ciencia económica tampoco existe unanimidad acerca de la especificidad de este tipo de desempleo. En la tradición neo-

clásica, que opera con funciones de producción con coeficientes variables, el capital y el trabajo se sustituyen perfectamente entre sí al impulso del cambio en la relación entre las tasas de interés y los salarios. Por consiguiente, cualquier desequilibrio en el mercado laboral generado, por ejemplo, por el cambio técnico, sólo será temporal.

De aquí se deriva necesariamente que la resolución de este tipo de desempleo no requerirá de ninguna política específica, ya que a través de las señales de precios de los factores productivos se modificará la combinación de los factores de la producción de tal modo que el desempleo estructural desaparecerá. Por ejemplo, si hay exceso de oferta de trabajo de cierto nivel de calificación mientras que, por otra parte, hay escasez de trabajo de otra calificación específica, esto determinará que caiga el salario del primero mientras sube el del segundo. A su vez, esto hará que para los trabajadores cuyo salario ha caído sea rentable la inversión en calificación que les permita acceder al tipo de empleos con elevada demanda. El mismo razonamiento puede extenderse a las otras variedades de desempleo estructural, siendo siempre la modificación de los precios relativos de los factores o de la relación entre los salarios correspondientes a diferentes tipos de trabajo el factor que sirve de impulso para que en la economía comiencen a operar las fuerzas que conducen a restablecer el equilibrio y el pleno empleo.

Por otra parte, del razonamiento neoclásico se desprende también el hecho de que la persistencia de este tipo de desempleo se debe a rigideces que impiden que el mercado opere plenamente. Si en un contexto de surgimiento de desequilibrios regionales en el mercado de trabajo operan fuerzas que impiden que el salario de las zonas deprimidas baje con respecto al de las regiones en expansión, esto sólo hará que la desocupación en las primeras se mantenga.

Por su parte, Keynes no compartía la opinión neoclásica acerca de las funciones autorreguladoras y equilibradoras de los salarios y la tasa de interés, lo que permitió que, dentro del enfoque keynesiano, se considerara explícitamente la especificidad del desempleo estructural y, por lo tanto, la necesidad de diseñar políticas particulares para combatirlo. En

la práctica, éstas representaron una combinación de políticas de manejo de la demanda agregada y de políticas activas referidas al mercado laboral y al plano regional (calificación y recalificación de la fuerza de trabajo, etc.).

CONCLUSIONES

Los antecedentes empíricos que han sido mostrados en este trabajo refutan la hipótesis de que el mercado laboral mexicano se caracterice por ser rígido, como están sosteniendo diversas instituciones internacionales y nacionales. Al contrario, es un mercado extremadamente flexible y, aún más, en el transcurso de los últimos años ha ido ganando en flexibilidad.

No obstante esta característica, que según la posición teórica dominante debería conducir a resolver el problema del desempleo en el país, los datos no señalan que exista una relación sistemática entre flexibilización, evaluada a través del comportamiento de los salarios, y la generación de ocupaciones. En los últimos lustros ha habido períodos de descensos simultáneos en los salarios y en la ocupación, mientras que en otros el aumento de las remuneraciones al trabajo no impidió la generación de empleos. La débil relación entre estas variables es reflejada por el coeficiente de correlación entre ellas, el que, en el periodo 1981-1995 ascendió a -0.4799.

Por otra parte, la conexión entre crecimiento de la economía y la generación de ocupaciones es estrecha. Así, el coeficiente de correlación entre el comportamiento del producto y el de las ocupaciones remuneradas fue, en el mismo lapso, de 0.8594.

Por tanto, para hacer frente al desafío que enfrenta la economía del país de generar empleos en forma muy dinámica, se requiere impulsar en forma decidida el crecimiento de la economía, pero no a través de la flexibilización de las relaciones laborales y de la reducción de los salarios pues, de acuerdo con el comportamiento de la economía mexicana, estas medidas, en el mejor de los casos, sólo podrán contribuir en forma marginal a la generación de empleos, pero sí se reflejarán ineludiblemente en

el deterioro de calidad de las ocupaciones. En definitiva, los antecedentes empíricos de la economía nacional muestran que el crecimiento del producto y del empleo están básicamente arrastrados por la expansión de la demanda agregada. Dado que uno de sus componentes fundamentales es el consumo asalariado, resulta factible conjuntar tanto el aumento de los salarios como de las ocupaciones.