

Análisis del mercado laboral y el empleo informal mexicano

Rosario COTA-YAÑEZ y Alberto NAVARRO-ALVARADO

*Universidad de Guadalajara/Instituto
Tecnológico Superior de Puerto Vallarta, México*

Resumen

El objetivo del presente trabajo es analizar el mercado laboral mexicano, en el cual destaca el empleo informal, que se ha establecido cada vez en mayor escala como un gran empleador de la Población Económicamente Activa. Las crisis y las dinámicas de las políticas neoliberales no han tenido el mismo impacto que en países desarrollados y en los últimos años se ha observado un fenómeno: la reducción de la proporción de trabajadores ocupados en las actividades fabriles y un aumento en la segmentación laboral, lo cual muestra una tendencia a la alza en la ocupación del sector servicios y una mayor participación femenina en el mercado laboral, que a su vez no han propiciado mejores condiciones de trabajo.

Palabras clave: Segmentación, mercado laboral, políticas neoliberales, empleo femenino, empleo informal, crisis.

Abstract

Analysis of the Labor Market and Informal Employment in Mexico

The aim of this work is to describe the situation of the Mexican labor market, highlighting the relevance of employment in the informal sector, which has been recognized as a major employer of the economically active population in Mexico on an increasingly large scale. Dynamics of the capitalist model have recently been showing a marked tendency towards two great changes in the labor market: a reduction of the proportion of workers occupied in manufacturing activities and an increase in labor segmentation, which translates into an increase in employment in the services sector, a greater participation of women in the labor market, and job insecurity.

Key words: Labor market, employment, job insecurity, female employment, informal employment, crisis.

LOS CAMBIOS RECIENTES EN EL MERCADO LABORAL MEXICANO

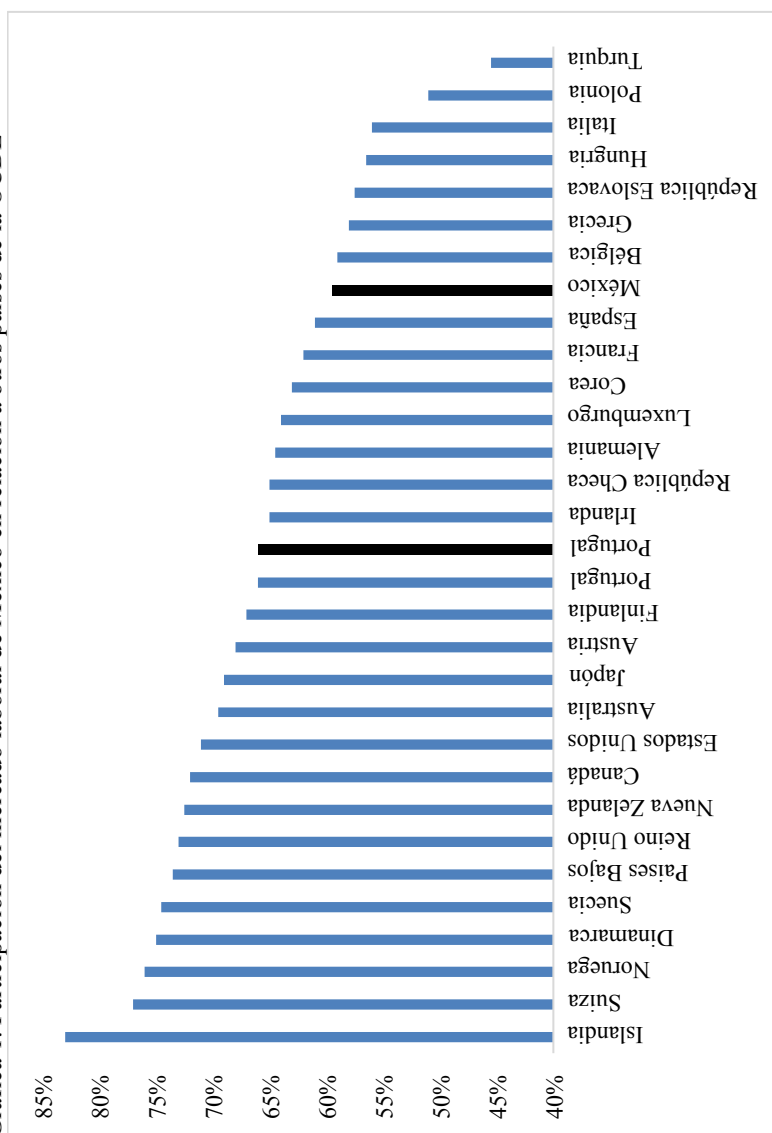
Los esquemas políticos y económicos de un país se relacionan estrechamente con su estructura de mercado laboral (Meza, 2007). Las relaciones se manifiestan en ambos sectores —formal e informal— y los impactos tienen un efecto directo en la economía. Según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en 2004, el mercado laboral mexicano presentó un lento crecimiento económico hasta su recuperación en años recientes, con una tasa de desempleo situada entre tres y cuatro por ciento; sin embargo, la tasa de ocupación se mantiene relativamente baja, con 60 por ciento (Gráfica 1), del cual la participación de hombres es de 80 por ciento y la de mujeres se ha mantenido estable desde 1990, con 40 por ciento.

La noción de insuficiencia para la generación de empleos de la nueva sociedad industrial de mediados del siglo pasado impulsó a la búsqueda de opciones para ocupar a un excedente de mano de obra, causado por efectos conductuales de la población y efectos de la industrialización. La intervención de organismos internacionales, particularmente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el desarrollo de programas en los cuales se determinara y solucionara el problema del empleo tuvieron como resultado la identificación y concepción de informalidad.

Pero los antecedentes de las condiciones del mercado laboral mexicano actual se remiten a su generación en el estado posrevolucionario, con la institucionalización de las condiciones de trabajo basadas en esquemas desarrollistas e industriales, los cuales fueron cambiando hasta alcanzar una estabilidad aceptable en la década de los cincuenta (Meza, 2007). El Estado decidió intervenir fuertemente, principalmente en la promoción de la industria manufacturera al establecer exenciones tributarias, durante la década de los cuarenta hasta la de los ochenta, donde se detectan importantes transformaciones de la economía y sociedad mexicanas (Moreno-Brid y Ros, 2004).

Existen dos etapas significativas para los cambios en el mercado laboral mexicano. El primero ocurrió a mediados del siglo XX, con los efectos de la Segunda Guerra Mundial y el segundo, en la década de los ochenta, con los cambios en la banca y el inicio de la apertura de los mercados, cuyos resultados se percibieron hasta una década después.

Gráfica 1. Participación del mercado laboral de México en relación a otros países de la OCDE



Fuente: OCDE, Employment Outlook, 2004.

El primero de tales cambios encuentra su justificación en las medidas desarrollistas adoptadas por América Latina en la década de los cuarenta, frente a la necesidad de desarrollo para sopesar la creciente oferta de mano de obra generada por la migración rural-urbana y la necesidad de industrialización que éstas exigían (Ramírez y Guevara, 2006). Dichas medidas comprendían los elementos de la Teoría neoclásica y eran interpretados bajo los esquemas propuestos por el modelo dual. Las migraciones rural-urbanas, juegan un papel crucial para la generación de un excedente de mano de obra (De Soto, 1991).

La estructuración de las políticas nacionales, bajo los patrones neoclásicos, buscaba crear un estado de desarrollo basado en la industrialización. Para la década de los setenta, el sistema comenzó a minarse y a mostrar terribles fallas, sobre todo en cuanto a la absorción del empleo por el sector moderno, lo que terminó en la crisis de la deuda externa (Abdala, 2001).

Así fue como inició una segunda etapa de cambios para el mercado laboral no sólo en México, sino en toda América Latina, ya que, si bien es cierto que la incapacidad del sistema capitalista de desarrollo que adoptó el Estado desde 1950 y años después bajo las recomendaciones del Consenso de Washington, hace figurar al desempleo y a la subocupación como problemas determinantes para estos países, también es verdad que existieron efectos macroeconómicos que los catalizaron y potencializaron. Es el caso de la alta participación que alcanzaron los países del sureste asiático, cuyo crecimiento se basa en la industria manufacturera y maquiladora dirigidas al mercado exterior (Meza, 2007).

El deterioro del empleo se acentuó en la transición de la apertura de los mercados. América Latina inició este cambio durante la década de los noventa, trayendo consigo los efectos directos de la globalización, así como ajustes estructurales que aumentaron la heterogeneidad productiva (Jacinto, 2006). La relación entre la informalidad y el mercado laboral ocurrió precisamente en este contexto, pero los estudios al respecto presentan una separación de los elementos, de tal suerte que si se hace referencia a estudios de mano de obra informal la explicación recae sobre los impactos de la globalización y si se hace en relación a estudios de unidades empresariales informales, las principales causas son locales, incluso si se ha detectado como efecto primario la influencia del mercado internacional.

En efecto, Gill *et al.* (2002), niegan que los impactos sobre el mercado laboral se deban a la apertura de los mercados. Su argumentación defiende la apertura comercial, asegurando que es un incentivo para el desarrollo y que las economías basadas en el mercado presentan un mejor cuadro para

los países en el mundo globalizado (CIPE, 2001). El mercado de trabajo, según Tokman (1995), es entendido desde la capacidad de absorción durante el proceso de modernización, que se da a lo largo del periodo de posguerra y hasta la fecha. Explica la existencia de tres tendencias relativas al crecimiento: la migración rural-urbana, la transformación de los sectores secundarios a más dinámicos para la absorción de empleo y, finalmente, la reducción de las formas de producción intersectoriales.

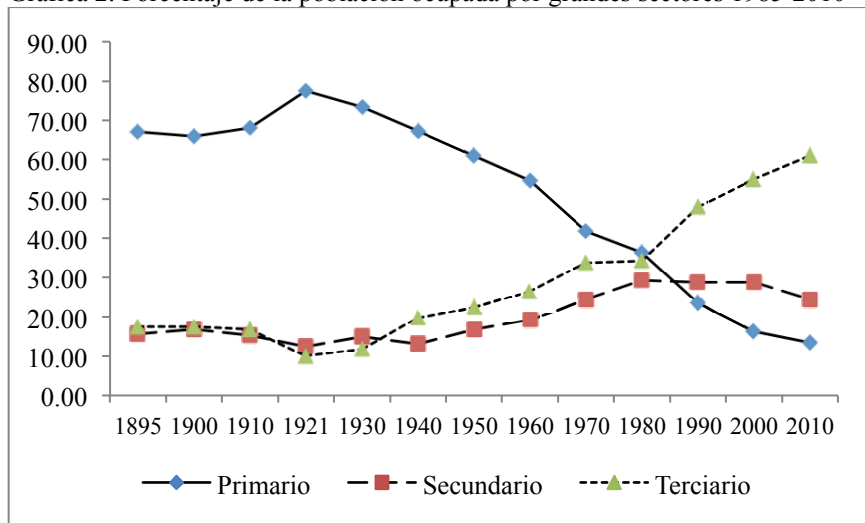
Este proceso de absorción no ocurre en México de la misma manera como lo hace en los países desarrollados. Los desplazamientos de la población agrícola hacia actividades industriales aumentan la productividad y los cambios estructurales en la calidad de los empleos son determinantes para el desarrollo en los países de América Latina; se reduce el subempleo, lo que conlleva a una urbanización de la población, mayor inversión y mayor generación de empleo formal (Fina, 2001). Para los países en desarrollo los fenómenos poblacionales ocurren sin mejoras en la productividad; la urbanización y modernización no satisfacen las condiciones de desarrollo y productividad a la alza como se esperaba y se genera un estancamiento laboral, más conocido como excedente de mano de obra.

En México, la caída de la ocupación en el sector primario comenzó precisamente desde las décadas de 1940 y 1950, a un paso mucho más acelerado (Gráfica 2). Entre tanto, el sector terciario muestra un aumento de su participación en la ocupación del mercado laboral.

Entre las décadas de los setenta y los ochenta se percibe un estancamiento debido, como lo señalan Moreno-Brid y Ros (2004), a la primera crisis de precios del petróleo, la caída de la demanda externa y a otros factores internos, como el aumento de las tasas inflacionarias (con aumentos de hasta 20 por ciento), el incremento de la inversión pública y un tipo de cambio fijo, lo que repercutió enormemente en el déficit comercial. A partir de esa época se generó un estado de continuas crisis, por lo que los aumentos del sector terciario se explican, justamente, en el desplazamiento de la población hacia el trabajo generado por la inversión pública, los servicios y el autoempleo.

El déficit fiscal, por su parte, alcanzaba 9.9 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) para 1980, esto aunado a la crisis de la deuda y, años después, en 1986, la del petróleo, marcaron el fin de la época de alto desarrollo de México, pero también fueron el principio de la proyección del país a los mercados externos (Lobejón, 2001; Moreno-Brid y Ros, 2004).

Gráfica 2. Porcentaje de la población ocupada por grandes sectores 1985-2010



Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Censos de Población y Vivienda, varios años.

Lo anterior produjo una expansión en el sector informal, dada la contracción del mercado laboral resultado de estos fenómenos (Tabla 1). Durante el periodo de 1980 a 1985, se dio el ajuste del trabajo en México, pero de acuerdo con Tokman (1987), éste varía dependiendo de cada país, por lo que no se puede hablar de una uniformidad en este sentido, pese a que los fenómenos, en esta época, tuvieron una naturaleza externa y su alcance se extendió a toda América Latina. Castro (2005), señala que la apertura comercial se suscitó desde la integración de México, en 1984, al mercado internacional y se reforzó en 1986, al participar en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés).

Tabla 1. Ajuste del mercado de trabajo en México, 1980-1985

Empleo no agrícola	Desempleo	Sector informal urbano	Sector público	Sector privado formal		
				Total	Grande	Pequeño
3.6	6.6	8.4	7.4	-0.7	-1.6	0.3

Fuente: adaptado de Tokman (1987: 519).

Para 1990 el ajuste del mercado laboral estaba dado, mientras tanto, el Estado dejaba su intervención directa sobre la inversión y lo hacía sobre la regulación, todo ello para sobrellevar los cambios que se presentaban: la liberalización de la balanza de pagos y el Tratado de Libre Comercio (TLC).

Durante toda la década de los noventa, el país sufrió reestructuraciones en el entorno internacional y las políticas económicas de corte neoliberal cobraron efectos globales a mediados de la misma, con la crisis de 1994-1995. Esto queda demostrado con el auge del sector secundario que tuvo su inicio en 1950, alcanzó su punto más alto en 1980 y cayó, al fin, ante dicha crisis.

La apertura comercial cambia el modelo de acumulación, por lo que el esquema neoliberal sugiere una reducción de los costos de producción para incentivar la inversión privada y generar empleos suficientes; así que se demandaba la modificación de la legislación relativa para establecer una mayor flexibilidad del mercado laboral, abaratando con esto el costo de mano de obra; no obstante, el resultado fue contradictorio, se generó un aumento en el desempleo (González, 2005).

Como puede verse en la Gráfica 3, la tasa de desempleo en México alcanzó sus niveles más altos precisamente en 1995. Se trata de la tasa más alta registrada en la historia del país, con 6.7 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA) desocupada. Actualmente sigue una tendencia a la alza.

Gráfica 3. Niveles de tasas de desempleo en México de 1991 a 2010



Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, Encuesta Nacional de Empleo, varios años.

No obstante, Martin (2000), realizó una estimación para el ajuste de la medición del empleo bajo los lineamientos de los socios del norte, con el Tratado de Libre Comercio y expuso una tasa de ocho por ciento para ese mismo año (Tabla 2).

Tabla 2. Variación de la tasa de desempleo en México. Comparación con un ajuste de mediciones

	1991	1993	1995	1996	1997	1999
Oficial	2.2	3.1	6.7	5.6	3.4	3.1
Ajustado	3.8	5.0	8.0	7.2	4.9	4.8

Fuente: adaptado de Martin (2000: 5).

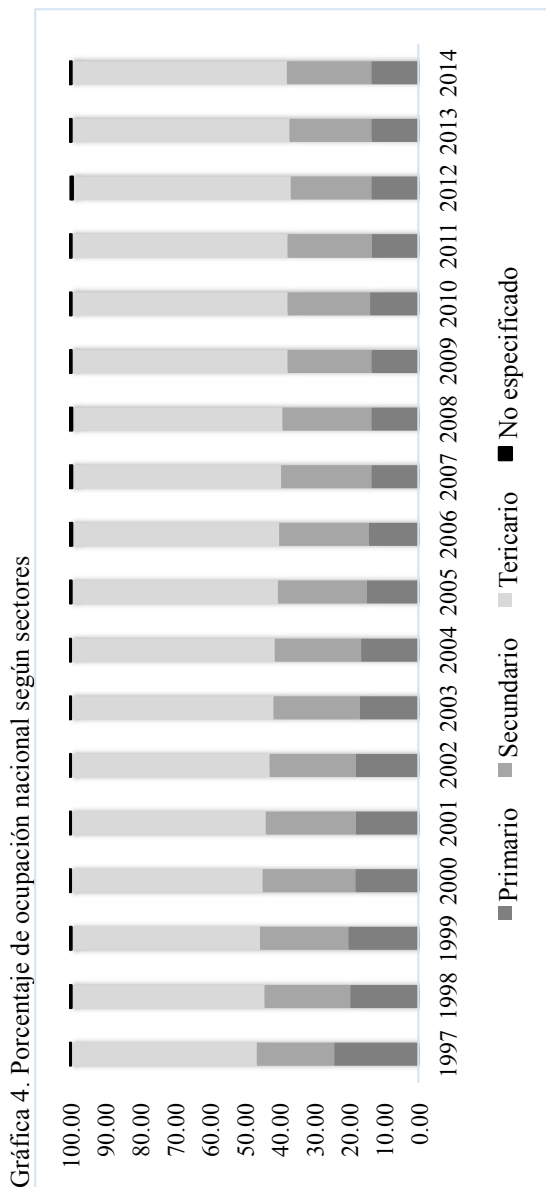
La informalidad figura como un recurso de mano de obra para el sector formal, ocupando a toda la masa de desempleados generados por los cambios estructurales en la economía (Tokman, 1987). De esta suerte, el fenómeno detectado con la crisis petrolera se repitió nuevamente en la crisis de 1994-1995.

En los años subsecuentes, el mercado laboral parece mostrar una ligera recuperación, pero no del todo satisfactoria. El empleo aumentó, pero no la calidad de éste. Las condiciones precarias de la *nueva* oferta laboral no parecieron atractivas para el mercado en el que se presentaban y esto figura como un incentivo a la integración de la informalidad.

Huesca (2005), señala que los incrementos en la informalidad no desaparecen en presencia de la modernización productiva o los cambios económicos estructurales, ni son característicos de estos, sino que presentan una marcada tendencia propia de la década de los noventa. Probablemente se debe a los cambios acumulados en las crisis que los efectos de dichos cambios pueden manifestarse tiempo después, incluso varios años (Márquez y Ros, 1990).

Se perciben incrementos constantes y acelerados en el sector servicios a lo largo de la década del noventa y años iniciales de 2000 (Gráfica 4), mientras el sector secundario también muestra incrementos, pero en menor escala.

En el periodo posterior a la crisis de mediados de los noventa, hasta el año 2000, se detecta un crecimiento considerable de la economía mexicana, según lo señala Ochoa (2004), con una tasa promedio anual del periodo 1995-2000 de 5.5 por ciento. Sin embargo, después de esto el crecimiento del PIB se ha sostenido por debajo de la unidad, hasta el periodo 2004-2014, que presenta una tendencia a la alza.



Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, Encuesta Nacional de Empleo, varios años.

Según Damm (2001), este comportamiento se debe a la desaceleración económica, que tuvo un impacto diferente para cada sector, afectando principalmente a los sectores primario y secundario y presenta cierta reducción en los crecimientos de las actividades del sector terciario. En este sentido, los problemas del desempleo se ven encruceados frente a la situación, aunque no de manera crítica.

La industria maquiladora de exportación presentó una caída para principios del año 2002, siendo una de las principales empleadoras del país (González, 2005), alcanzó su punto máximo a finales del primer trimestre del año con una tasa negativa de 19.1 por ciento, lo que tuvo impactos considerables sobre el empleo. No obstante, la tasa de desempleo para ese periodo se mantuvo constante y no rebasó tres por ciento, con base en datos del Sistema de Cuentas Nacionales INEGI. Lo anterior se debe a la integración de una mayor cantidad de personas al empleo informal, de hecho, esto es lo que mantiene las tasas de desempleo en México a la par con las de sus socios comerciales del TLC; la informalidad figura como un recurso del Estado para solventar las variaciones macroeconómicas y la inadecuada aplicación de las políticas de desarrollo, controlando los incrementos en las tasas de desempleo abierto (Martín, 2000).

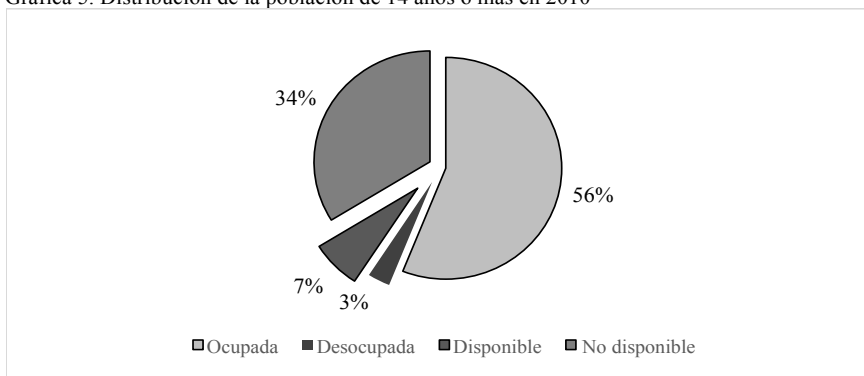
ESTRUCTURA DEL MERCADO LABORAL MEXICANO

La conformación del mercado laboral es la principal forma de entender los movimientos en el sector informal. Las variaciones en los indicadores elementales, las tasas de desempleo, ocupación y salarios, expresan la respuesta y adaptación de los trabajadores ante los cambios en la política aplicada. En América Latina, seis de cada diez personas que se integran a la ocupación laboral lo hacen en el sector informal, cinco de cada diez tienen acceso a servicios de seguridad social y sólo dos de cada diez asalariados dispone de tal cobertura, esto es evidencia clara de la decadencia del empleo en la región desde 1990 (OIT, 2005). En México, la ocupación en el sector informal pasó de 25.7 por ciento en 1995 a 26.7 por ciento en 2003, es decir, de 8.6 a 10.8 millones de personas, lo que significa un incremento de 25.5 por ciento más de informales en ocho años (Ochoa, 2004).

Es importante distinguir que el empleo en el país se concentra en gran medida en las zonas urbanas. En 2002, 35 por ciento del trabajo urbano se realizaba en pequeños negocios (trabajadores por cuenta propia, asalariados o empujados sin pago), compuesto por alrededor de 4.4 millones de unidades económicas, en las cuales sólo 13 por ciento eran trabajadores asalariados (Rodarte, 2003).

Para 2006, con base en datos del INEGI,¹ la población de 14 años o más alcanzó casi 75 millones de personas, de los que 59 por ciento era Población Económicamente Activa (PEA), y de éstos, dos por ciento indica la población desocupada, un porcentaje real de 3.3 de la PEA (Gráfica 5).

Gráfica 5. Distribución de la población de 14 años o más en 2010



Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), 2010.

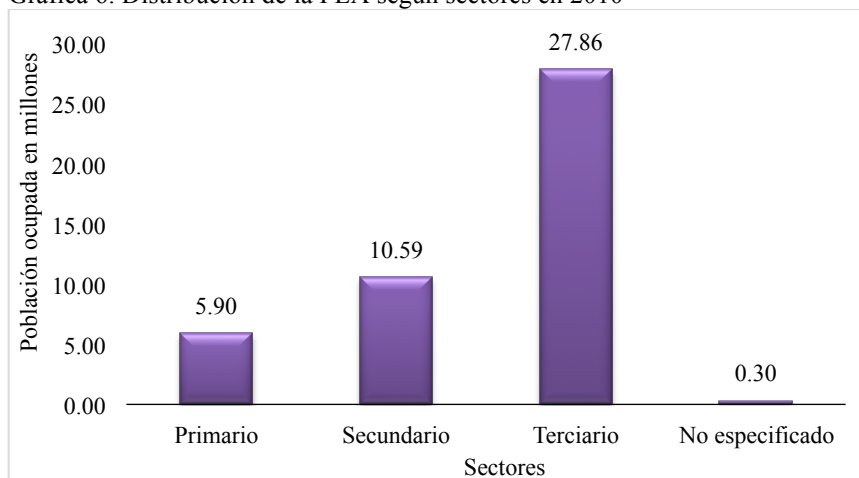
La distribución de la población se encuentra principalmente en el sector terciario, que comprende comercio, restaurantes y servicios de alojamiento, transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, servicios profesionales, financieros y corporativos, servicios sociales, servicios diversos, gobierno y organismos internacionales (Gráfica 6). Le sigue, en nivel de ocupación, el sector secundario, prominentemente industrial (industria extractiva y de electricidad, industria manufacturera y construcción), mientras el sector primario presenta la menor tasa de ocupación del total, con 14 por ciento.

Los aumentos en el sector terciario son resultado de las tendencias detectadas en años anteriores. Ocupa a 59 por ciento de la población, principalmente en las actividades comerciales y de servicios, que representan 49 por ciento del sector (Gráfica 7).

El mercado de trabajo mexicano se encuentra compuesto por una alta proporción de asalariados; 60 por ciento pertenece a esta clasificación, mientras 23 por ciento se sitúa en aquellos definidos como “trabajadores por cuenta propia” (Gráfica 8).

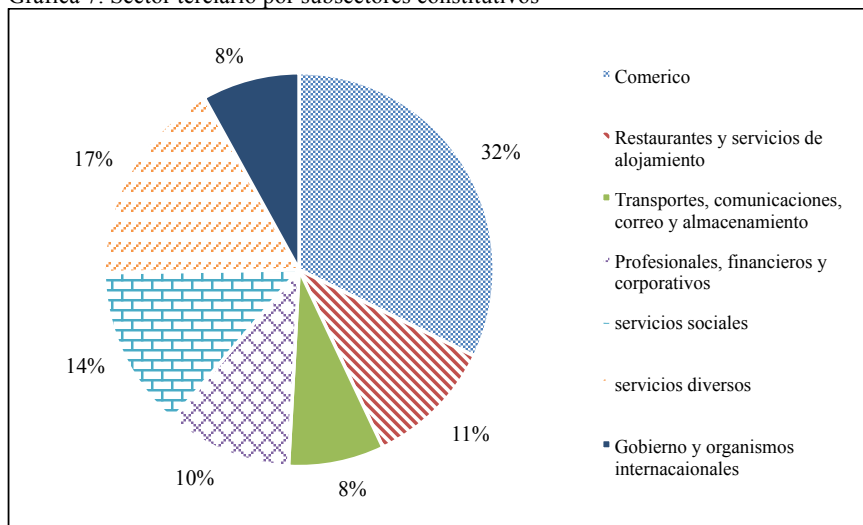
¹ A partir del primer trimestre de 2005, la metodología de medición para la población deja de ser la sugerida por la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y entra en vigor la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE); todos los datos citados a partir de ese año serán los contenidos en esta última.

Gráfica 6. Distribución de la PEA según sectores en 2010



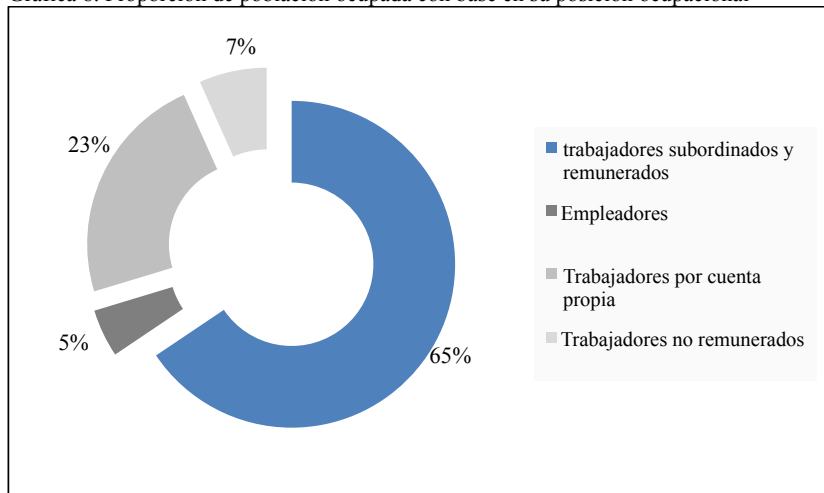
Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, ENOE, 2010.

Gráfica 7. Sector terciario por subsectores constitutivos



Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, ENOE, 2010.

Gráfica 8. Proporción de población ocupada con base en su posición ocupacional



Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, ENOE, 2010.

Es importante el tamaño de las empresas, gran parte de los asalariados se sitúan en aquellas de tamaño micro a pequeño (Tabla 3). Entre las unidades empresariales, 85 por ciento son no agropecuarias, la mayor parte son micronegocios y casi la mitad opera fuera de un establecimiento fijo. Esta medida puede indicar que se trata de unidades informales.

De esta proporción no agropecuaria, 66 por ciento pertenece a micro y pequeños negocios. Poco más de nueve millones de los micronegocios registrados operan sin un establecimiento fijo. La informalidad en esta clase de negocios obedece a un comportamiento que representa diferentes niveles de un mismo fenómeno. De esta forma, la principal aspiración de un informal sin puesto fijo es el establecimiento de éste.

No obstante, con base en datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), Rodarte (2003) enuncia que existen tres razones principales por las que se constituía un informal, en orden de importancia: percibir un salario sin las implicaciones que representaba un trabajo formal; un complemento para el ingreso del hogar; ocupación después de un despido.

La estructuración de unidades productivas informales queda compuesta por una serie de individuos y unidades económicas que los integran a una dinámica informal, los unos por elección o no, los otros por elección inducida. Esta heterogeneidad sectorial produce, en todo caso, una variación o, mejor dicho, una transmutación de las unidades empresariales que quedan establecidas por su tamaño y posibilidad de formalizarse o por el establecimiento de individuos como unidades productivas por elección.

Tabla 3. Distribución de las unidades económicas por tamaño y desglose para micronegocios

Ámbito y tamaño de la unidad económica	Absoluto	Porcentaje
<i>Total</i>	44 651 832	100
Ámbito agropecuario	5 899 290	13
Ámbito no agropecuario	37 800 867	85
No especificado	951 675	2
<i>Ámbito no agropecuario</i>	37 800 867	100
Micronegocios	18 593 573	49
Pequeños establecimientos	6 871 702	18
Medianos establecimientos	4 226 904	11
Grandes establecimientos	3 555 932	10
Gobierno	2 254 117	6
Otros	2 298 639	6
<i>Micronegocios</i>	18 593 573	100
Sin establecimiento	10 196 198	55
Con establecimiento	8 397 375	45

Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, ENOE, 2010.

El aumento en el desempleo y la generación de un sector informal grande permiten que las condiciones del empleo se vuelvan precarias, mientras el poder de negociación de los individuos cae.

EL EMPLEO EN EL SUBSECTOR INFORMAL

El denominado subsector informal ocupa a buena proporción de la población mexicana. Para 2006, el INEGI registraba 11 400 803 personas ocupadas en el sector. Algunos estudios estiman que incluye a la mayor parte de jóvenes, trabajadores sin experiencia y mujeres (Freije, 2001; Jacinto, 2006; Van Ham y Büchel, 2006), se encuentra clasificado dentro del sector de los hogares (Tabla 4) e incluye oficialmente 26.75 por ciento de la población empleada. Este es un porcentaje considerable y su comportamiento se ha mantenido a la alza, aunque ligeramente, en el periodo último del mercado laboral nacional.

Dada la heterogeneidad del sector informal,² las unidades productivas de la informalidad son clasificadas para los fines de las encuestas del INEGI en dos: empresas informales de personas que trabajan por su cuenta

² Que es entendida como las diferentes respuestas de las empresas, mercados y regiones ante los ajustes macroeconómicos (Ffrench-Davis, 1995), lo que genera una alta variedad en las ocupaciones de la población, incluso en el sector formal.

y empresas de empleadores informales (Trejo, 2003; Rodarte, 2003). Las primeras son empresas que pertenecen a hogares y son administradas por trabajadores por cuenta propia, asociados o no con otros familiares u hogares que no utilizan empleados asalariados de manera continua, pero sí recurren a trabajadores familiares esporádicos. Las segundas comparten las mismas características, excepto en lo relativo a la ocupación asalariada que es continua.

Tabla 4. Distribución de la población ocupada mexicana por unidad económica

Distribución por tipo de unidad económica	Absolutos	%
Total	44 651 832	100
<i>Empresas y negocios</i>	21 610 922	48
Empresas constituidas en sociedad y corporaciones	9 882 732	46
Negocios no constituidos en sociedad	11 728 190	54
<i>Instituciones</i>	6 322 826	14
Privadas	933 832	15
Públicas	5 388 994	85
Administradas por los gobiernos	5 078 368	80
No administradas por los gobiernos	310 626	5
<i>Sector de los hogares</i>	16 420 023	37
Sector informal	12 849 020	78
Trabajo doméstico remunerado	2 009 411	12
Agricultura de autosubsistencia	1 561 592	9
<i>Situaciones de carácter especial o no especificadas</i>	298 061	1

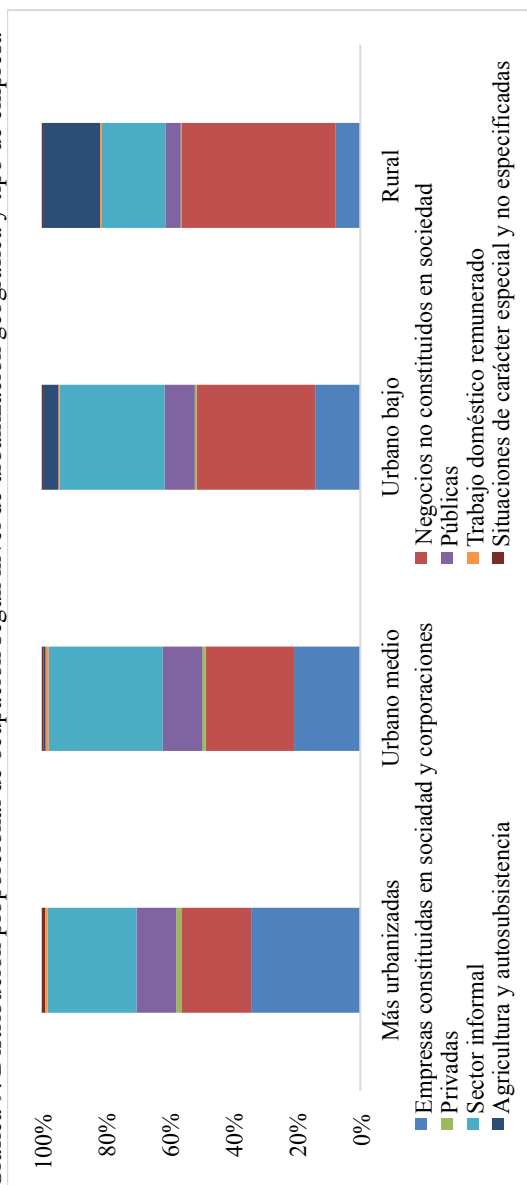
Fuente: elaboración propia con base en los datos del INEGI, ENOE, 2010.

Partiendo de lo postulado por la OIT, se denominó al sector informal como una modalidad urbana que se distingue por: facilidad de entrada, en lo referente a aptitudes, capital y organización; una naturaleza empresarial familiar, operación en pequeña escala, utilización de métodos productivos intensos en mano de obra y con tecnología rudimentaria y la existencia en mercados no regulados y competitivos (Portes y Haller, 2004).

Los datos de la ENOE muestran que las fluctuaciones en las proporciones de ocupación dependen del grado de urbanización de la zona (Gráfica 9).

La cantidad de empresas que se ubican en cada región proporciona información relevante sobre el grado de polarización que se detecta en los centros urbanos. Como puede percibirse, la cantidad de empresas privadas, sociedades y corporaciones, se reduce en el grado en que la urbanización lo hace.

Gráfica 9. Distribución proporcional de ocupación según nivel de urbanización geográfica y tipo de empresa



Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, ENEC, 2010.

Contrario a lo expuesto por otros estudios³, el fenómeno de la ocupación informal no radica en la región de alta urbanización de manera exclusiva; es un fenómeno de transición de lo rural a lo urbano, como bien lo propuso la teoría dualista de la economía, pero que presenta situaciones diferentes en relación a los cambios de apertura y comercio mundial.

La mayor proporción de informalidad ocupacional se concentra en las zonas urbanas medias y bajas que, de acuerdo con el INEGI, componen aquellas poblaciones que van de 15 mil a 99 999 habitantes y de 2 500 a 14 999, respectivamente (Gráfica 10).

Lo anterior se traduce en niveles diferentes de producción o como sostiene Escobar (2002), diferentes niveles de modernidad, es decir, situaciones relativas de desarrollo —o subdesarrollo—, que manifiestan diferentes etapas características del modernismo que subsisten en un mismo tiempo, pero en diferentes regiones.

El análisis de la naturaleza productiva y la conformación de sus unidades representan la base del estudio para el sector. Es así que la unidad de análisis para la informalidad ha llegado a ser la manera en que es producido un bien o servicio; como señalan Portes y Haller (2004), la diferencia fundamental entre la economía informal y la formal no descansa en las cualidades del producto final, sino en la forma en que éste es producido o intercambiado.

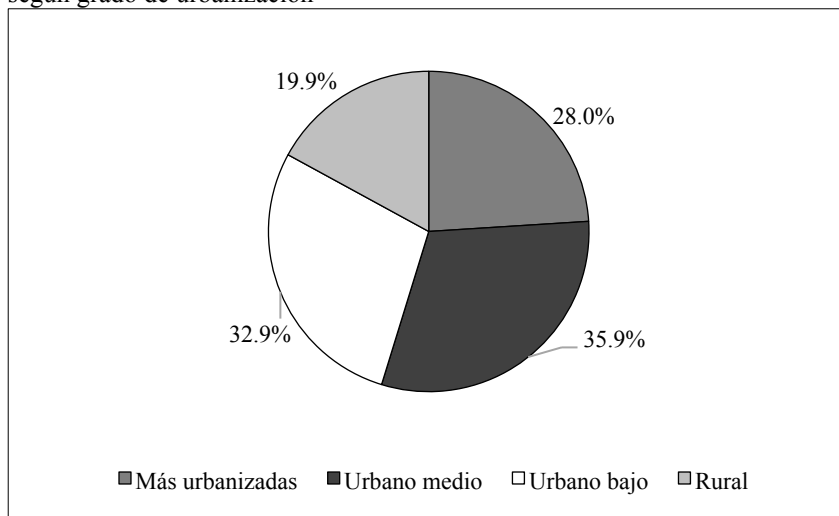
Lo anterior presenta una implicación muy interesante. La manera en que es producido determina la informalidad o no de un determinado producto, pero las unidades de producción en la informalidad son los individuos mismos; en el sistema capitalista, éstos son percibidos ya no como entes sociales, sino como factores productivos (Horowitz, 1990; Tokman, 1994).

Trejo (2003) describe la clasificación de las unidades productivas para las encuestas sobre la informalidad que realiza el INEGI y, precisamente, tales individuos son: Trabajadores por cuenta propia. Actividades manufactureras y no manufactureras, que ocupan un máximo de 15 trabajadores para el primer caso y cinco para el segundo.

Empleadores: igual que el anterior, sólo que son empresas que operan sin nombre o registro. Son realizadas, además, sin un local fijo o en pequeños talleres. Trabajadores sin pago: son aquellos trabajadores que laboran para un empleador o trabajador por cuenta propia, pero que no perciben una remuneración salarial. Trabajadores asalariados.

³ Éstos hacen referencia al mercado laboral urbano y presentan información al respecto, pero pocas veces atienden al sector rural o medio rural, como son los trabajos de Rodarte (2003), Huesca (2005) y Donato (2003), relacionándolos más a esquemas propios de la urbanización, pobreza y comercio.

Gráfica 10. Distribución de la población en la ocupación informal según grado de urbanización



Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, ENOE, 2010.

Trabajadores con contrato desde dos hasta seis meses y trabajadores sin contrato escrito que perciben remuneraciones, aunque no prestaciones.

El mercado laboral mexicano presenta una gran cantidad de variaciones y muestran una estabilidad aparente a partir del año 2000, exceptuando algunas de ellas en el 2002. A este respecto se puede argumentar que la capacidad de absorción del sector formal se ve reducida, pero la dinámica de la informalidad justifica perfectamente esta carencia y por ello la estabilidad se mantiene.

Estos cambios cobran sentido respecto a la recuperación y reestructuración del mercado laboral y de la economía en general, *ex post* los efectos de las crisis. Por esta razón, las tendencias hablan más de una evolución del mercado laboral mexicano que de aumentos intersectoriales.

TENDENCIAS DEL MERCADO LABORAL MEXICANO

El mercado laboral mexicano presenta variaciones a lo largo de décadas previas, las cuales encuentran estabilidad hasta los años posteriores a la crisis de 1994-1995. Se pueden detectar aumentos en el sector informal. Las razones causales que explican el crecimiento en el sector encuentran su razón de ser en la precariedad del empleo y en la disminución de los salarios reales, lo que obliga a más personas a participar en el ingreso familiar (Rodarte, 2003).

Existe una serie de efectos conjugados representativos de los grandes cambios en los entornos micro y macro económicos. Se pueden encontrar tres grandes tendencias: una mayor flexibilidad laboral, la precarización del empleo e incrementos en la ocupación informal.

La tendencia más marcada de los nuevos mercados laborales es la flexibilidad del empleo, cuyo objetivo es la reducción de los costos del trabajo (Levaggi, 2001). El establecimiento de agencias de colocación y la proliferación de empleos temporales es el principal resultado de tal flexibilización. Las modalidades de trabajo flexible alteran la naturaleza del mercado laboral no sólo en los países en desarrollo, sino también en los más desarrollados (Ochoa, 2004; OIT, 2005).

González (2005) sostiene que la flexibilidad de la fuerza de trabajo es la eliminación de las normas de protección a los trabajadores, cuya intención es la reducción de los costos laborales, como son la sustitución de contratos colectivos por individuales de corta duración, así como las modificaciones a la normatividad del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Esto queda de manifiesto cuando se percibe la considerable caída en la proporción de asegurados en el IMSS a partir de 2001, que mostró una ligera recuperación en años subsecuentes. Este hecho se debe a la caída en la producción de las empresas maquiladoras de exportación, quienes eran las principales ocupadoras de trabajadores formales para ese tiempo.

Portes y Haller (2004), al igual que González (2005), expresan que la mayoría de los beneficios de la flexibilización del empleo son aprovechados por las grandes empresas formales. Esto es un hecho que complica en gran medida el ya de por sí complejo sector informal, pues la participación intersectorial se muestra mucho más vinculada de esta forma.

La situación de aprovechamiento de la flexibilidad por parte de las empresas formales se da mediante la creación de unidades de menor tamaño y más especializadas, que permiten operar sin tener que cumplir con registros, es decir, siendo informales. A esto se le conoce como “especialización flexible” (González, 2005; OIT, 2005).

La flexibilidad del trabajo entra en juego en el proceso de redefinición de las relaciones fijadas entre capital y trabajo, así como entre la masa obrera y el Estado y oculta la verdadera lucha entre ambos por la búsqueda de un empleo donde la explotación no sea incorporada a la normatividad (Contreras, 2000; González, 2005).

Una mayor competitividad tiene mucho que ver en los aumentos de la tendencia a la flexibilidad; ésta es generada gracias a la apertura comercial. La mayor incidencia de la participación de la industria privada en el diseño

de políticas, así como una asignación de recursos con base en el mercado, propician que se generen situaciones en las que parece indispensable la modalidad de empleo flexible (Ramírez y Guevara, 2006).

González (2005) considera que este cambio del mercado laboral pretende una individualización de las condiciones de ocupación, la fragmentación de la mano de obra y las jornadas de trabajo. Este tipo de condiciones de ocupación encuentra su razón de ser cuando se rompe la dinámica que existía entre producción y empleo, Ochoa (2004) le confiere la causalidad a tres grandes motivos: el escaso crecimiento del producto, que provocó una menor absorción laboral formal; los incrementos en la productividad del sector formal, pues dados los primeros impulsos de la apertura comercial, la competitividad se concentró en el sector manufacturero de exportación, haciéndolo intensivo en tecnología y los incrementos en la tasa de participación de la población en edad de trabajar.

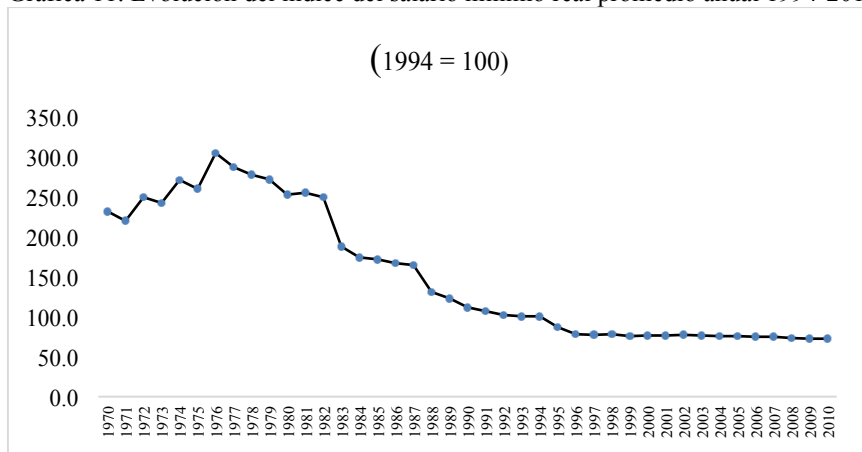
Como puede verse, los orígenes de la fenomenología de la ocupación y expansión de la informalidad, así como de la resultante tendencia de la flexibilidad, se sitúan en el periodo que va de 1982 a 1995, cuyo inicio y fin están demarcados por severas crisis. La OIT misma admitió, en marzo del 2000, que la liberalización ha creado nuevos “sistemas de producción”, lo que implica una descentralización a través de la externalización de los costos, que lamentablemente han terminado sobre los trabajadores.

La competitividad no confiere los resultados que las políticas neoliberales esperaban, pero sí se generaron impactos y mutaciones en la estructuración del empleo mexicano. No obstante, existen otras tendencias muy ligadas a la presente. Durante la década de los ochenta, la precarización del empleo aumentó debido a las constantes caídas en el poder adquisitivo de los trabajadores (Gráfica 11), a los bajos salarios y a una pérdida de la gestión sindical. A esto hay que aunarle la mala gestión política industrial, cuyos resultados fueron la falta de solvencia de las empresas y, en 1995, un mercado de trabajo débil, precario y con una tendencia negativa (Huesca, 2005).

Se puede definir este fenómeno de caída en la capacidad de negociación de los trabajadores como:

insuficiencia de ingresos o necesidad de laborar jornadas mayores a las normales para percibir ingresos que permitan sobrevivir. Además de sufrir pérdida de garantías de bienestar en el trabajo que anteriormente estaban presentes en la negociación contractual como punto de referencia en cuanto a las prestaciones, beneficios y garantías que adquirirían al momento de ser contratados (González, 2005: 102).

Gráfica 11. Evolución del índice del salario mínimo real promedio anual 1994-2010



Fuente: elaboración propia a partir de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos CONASAMI (2014), 1970-1993 cálculo propio, en ambos periodos se utiliza el salario mínimo nominal deflactado. Tomado de http://www.conasami.gob.mx/pdf/salario_minimo/sal_min_real.pdf

La apertura comercial representa cambios considerables para los niveles de empleo y los poderes de negociación de éstos en la continuidad de los intercambios productivos que se generan entre el capital y el trabajo. Kramarz (2003), encontró con evidencia de trabajadores franceses, que el poder de negociación de éstos se deteriora bajo niveles de presión competitiva altos, la cual es traída, naturalmente, bajo esquemas de comercio internacional.

En México, para 2004, menos de la mitad de la población se encontraba asegurada, esto es, 43.6 por ciento del total de ocupados disponía de este servicio, mientras 63 por ciento no disponía de prestaciones laborales (tales como vacaciones pagadas, aguinaldo, participación de utilidades) y 38.2 por ciento ganaba menos de dos salarios mínimos (Ochoa, 2004), manteniéndose más o menos las mismas proporciones para 2006.

Y es que el nivel de productividad puede aumentar, mas no lo hacen los salarios. Este tipo de situaciones obliga a que cada vez más personas se inserten en un mercado de trabajo donde la calidad del mismo ha pasado a un segundo plano; las mismas tasas de crecimiento en la ocupación se sitúan en América Latina en 2.9 por ciento como promedio, esta estimación incluye los empleos generados en el sector informal (Fuji, 2003).

El fenómeno que alguna vez se vio íntimamente ligado a la informalidad, la precariedad del trabajo, se extiende al propio sector informal. A un nivel global, en América Latina, el porcentaje de trabajadores que cotizan

en el seguro en el sector informal pasó de 29.2 a 26.2 por ciento, pero también el sector formal presentó una baja, de 80.6 a 79.3 por ciento, en el periodo 1990-2003; particularmente para México, a finales de este periodo, el número de asalariados formales que cotizaban en el IMSS fue siete veces el porcentaje de los que lo hacían en el sector informal (OIT, 2005).

La relación existente entre los aumentos en el desempleo y la informalidad, tiene todavía un trasfondo importante sobre el deterioro del empleo, la disminución de la fuerza laboral en la ocupación económica constriñe a que la población se autoemplee en pequeños negocios, formas de trabajo a domicilio, bajo jornadas discontinuas, sin prestaciones sociales, altos riesgos, trabajo excesivo y bajos salarios (González, 2005), que conllevan a un detrimento general del empleo.

Existen otros factores importantes que devienen de lo anterior. Se hace referencia a la reestructuración económica que sugiere nuevas formas de producción sustitutivas de la socialización laboral por características de automatización y flexibilización de la mano de obra (OIT, 2000; Candia, 2004).

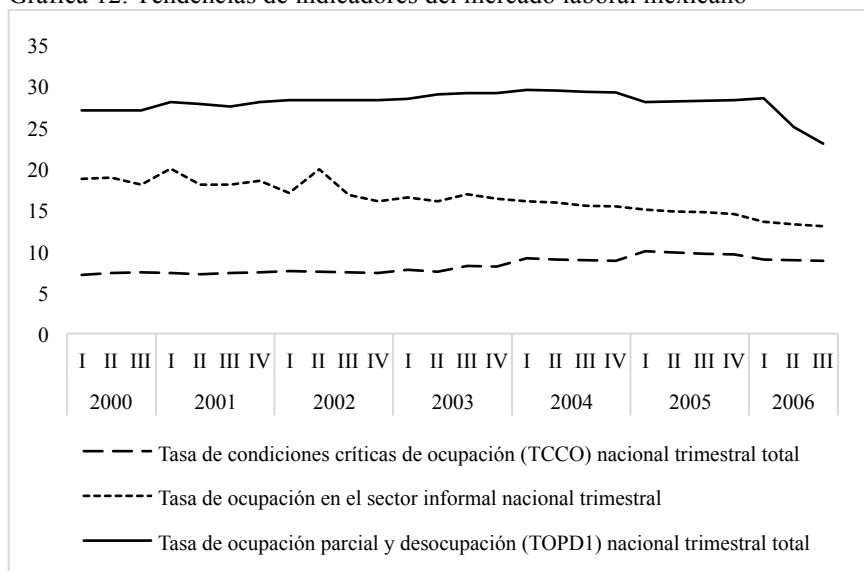
La insuficiencia de generación de empleos formales y la creciente masa trabajadora no dejan muchas opciones a quienes entran al mercado del trabajo, por lo que tienen que hacerlo incluso en condiciones fuera de lo elemental. La teoría dice que el aumento en la oferta laboral baja su precio, pero no enuncia que también crea plazas de mala calidad.

Las diferencias entre un empleo formal y uno que no lo es son considerables, pero con el tiempo las condiciones laborales entre ambos se asemejan cada vez más; no obstante, se detecta una tendencia a incrementos en el sector informal. El propio empleo formal es precario, no existe incentivo para pertenecer a él, esto puede explicar, aunque parcialmente, la siguiente tendencia.

Hasta ahora el motivo principal que ofrece la informalidad en el contexto económico es el desarrollo. Algunas visiones modernas han optado por retomar los esquemas estructurales e institucionales para explicar el freno en el crecimiento de los países en desarrollo a causa de la informalidad (Cimoli, *et al* 2006).

González (2005), señala que el rápido crecimiento de la PEA y las limitaciones de desarrollo tecnológico y crecimiento económico, imposibilitan la integración de la población al sector formal. Algunos de los indicadores más importantes, en este sentido, son el desempleo, la población en condiciones críticas de ocupación y la tasa de ocupación en el sector informal (Gráfica 12).

Gráfica 12. Tendencias de indicadores del mercado laboral mexicano



Fuente: construcción propia con base en datos del INEGI, ENOE, 2006, y ENE, varios años.

La población en condiciones críticas de ocupación⁴ muestra una tendencia aparentemente a la baja, cerrando el periodo con 11.98 por ciento de la PEA. El nivel de ocupación parcial y desocupación, por su parte, exhibe una tendencia a la alza, hasta alcanzar 9.8 por ciento para el tercer trimestre de 2006. Las tendencias de ocupación en el sector informal se mantuvieron entre 20 y 30 por ciento, entre 2000 y 2006 y parecieron ceder a finales del periodo, sin dejar de ser una tasa alta.

Los niveles de ocupación característicos de la informalidad, mayormente en el sector servicios, el autoempleo y comercios de tamaño micro y pequeño aumentarán; además se debe tener en cuenta que el empleo por cuenta propia es el principal componente del sector informal, seguido de asalariados en pequeñas empresas y servicios domésticos (Freije, 2001). Dada la poca cantidad de capital y tecnología que se requiere, el comercio a detalle es una de las principales ocupaciones para la informalidad; al respecto también se debe considerar que la mano de obra necesaria es muy

⁴ De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la población en condiciones críticas de ocupación comprende a la población ocupada no agropecuaria que, por razones de mercado, labora menos de 35 horas semanales, sumándosele aquellos que trabajan más de 35 horas mensuales, pero que perciben menos de un salario mínimo y agregando aquellos que laboran más de 48 horas semanales y perciben hasta dos salarios mínimos.

baja y puede ser, incluso, una buena modalidad de autoempleo (Bocanegra y Vázquez, 2003).

Martin (2000), señala que el sector informal en México es uno de los que más ocupación generan en las regiones urbanas. Las estimaciones que presentan organizaciones internacionales desde los ochenta oscilan entre 30 y 40 por ciento del total de la ocupación en las zonas más urbanizadas (Márquez y Ros, 1990). Este porcentaje puede presentarse como más bajo por las estadísticas oficiales, pero esto se debe a las estimaciones de “criterio amplio” que se emplean y que no incluyen las modalidades de empresas formales sobre asalariados sin prestaciones (Ochoa, 2004). Existen perspectivas que creen que los aumentos en la informalidad representan en realidad beneficios para la economía global (Blunch *et al.*, 2001; Portes y Haller, 2004).

La segmentación del mercado laboral es entendida como la variación de percepciones salariales entre trabajadores con aparentes habilidades productivas similares, dependiendo del sector en que laboren (Agénor, 2005). Ésta ocurre en varios ejes del comportamiento social de los individuos y evoca una gran cantidad de determinismos neoclásicos económicos en un encuentro teórico de exclusiones, patrones culturales y de la dinámica familiar. De hecho, lo expuesto por la teoría neoclásica, es decir, un mercado de mano de obra homogéneo, que alcanza niveles de equilibrio y es perfectamente competitivo no es operativo cuando se hace referencia a la informalidad. Precisamente, Sollova y Baca (1999), enuncian las diferencias del mercado laboral desde la perspectiva de distinciones de género, donde, bajo las condiciones de la economía familiar, las diferencias de acumulación se presentan con rasgos muy diferentes entre hombres y mujeres (Van Ham y Büchel, 2006). Pero esto sólo es el antecedente, la razón principal se inclina más hacia la distribución de los ingresos y brechas salariales.

La brecha salarial existente entre los sectores formal e informal queda explicada en el marco de la segmentación laboral, lo que atiende a una racionalización de los empleos formales por un proteccionismo sindicalista (Freije, 2001). Claro que existen también marcadas diferencias entre regiones, que no son consideradas rentables para la inversión, lo que contribuye a su deterioro y retención de condiciones de pobreza (Ochoa, 2004). Dada la conocida hegemonía que alcanzan las grandes urbes del país a lo largo de todo el siglo XX, la perspectiva de la polarización puede ser aplicada, relaciona el nivel de urbanización con el de desarrollo, aunque es imprescindible admitir que tal relación no es lineal (Garza, 2002).

Es necesario reconocer que la segmentación es tratada casi exclusivamente desde la perspectiva dualista del mercado laboral expuesta por Harris y Todaro (1970), la informalidad figura como el grupo vulnerable y débil del segmento menos competitivo, no dispone de las garantías que el Estado ofrece en un trabajo formal. No obstante, gran parte prefiere permanecer dentro del sector informal por cuestiones de los retornos favorables que ahí encuentra (Maloney, 2004).

La segmentación ocurre no sólo en el plano laboral, sino también en el regional, que tiene una naturaleza polarizada en función del nivel de desarrollo que se ha establecido y, lógicamente, de las ventajas que las empresas encuentran, lo que genera diferencias regionales de segmentación, resultado de la globalización (Ochoa, 2004; Huesca, 2005).

El trabajo previo de Márquez y Ros (1990), señala la existencia de un mercado de mano de obra segmentado, propio de una economía semiindustrializada y altamente estructurado, ya que la legislación imperante permitía la determinación de salarios con una fuerte influencia del Estado. Sin embargo, gran parte de la perspectiva expuesta en su estudio puede ya no ser válida para principios de este siglo; la política neoliberal se fija bajo un esquema en que el Estado debe tener una participación mínima en la economía, lo que incluye al mercado laboral.

Fuji (2003), señala que la presencia de problemas en el mercado laboral se debe a la existencia de segmentación entre sectores que a su vez, contribuyen a la existencia de un amplio sector compuesto por ocupaciones de ingreso bajo y condiciones precarias, puesto que se dirige principalmente hacia el mercado interno (Cimoli *et al*, 2006).

La segmentación existe por razones estructurales, pero también lo hace por razones “culturales”; las mujeres representan, en el subcontinente latinoamericano, una mayor proporción del sector servicios, mientras, en el sector industrial, son los hombres quienes campean (Rosales, 2002). Y naturalmente, como puntualizan Márquez y Ros (1990), la segmentación intersectorial se ve afectada también por las condiciones tecnológicas y la estructura de mercado bajo diferencias salariales.

La segmentación del mercado mexicano ha variado en el transcurso de los años. Tal como lo muestra la Tabla 5, existe una considerable proporción de la población que se ocupa en actividades del sector primario, pero la mayor concentración recae sobre las actividades urbanas, genéricamente hablando, el sector moderno de la ocupación, como son servicio, comercio, construcción e industria manufacturera.

Tabla 5. Estructura porcentual del personal total remunerado por gran división de actividad económica 1994-2009

	Porcentaje		
	1994	2004	2009
Actividad económica	100.0	100.0	100.0
Agricultura	1.3	1.2	0.9
Minería	0.8	0.8	0.7
Electricidad, gas y agua	1.4	1.4	1.2
Construcción	4.7	4.0	3.5
Industrias manufactureras	30.2	25.9	23.2
Comercio al por mayor	6.2	5.9	5.5
Comercio al por menor	21.3	24.8	25.0
Transportes, correos y almacenamiento	4.3	3.9	3.6
Información en medios masivos	1.4	1.5	1.5
Servicios financieros y de seguros	1.7	1.7	2.4
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles	0.8	1.1	1.2
Servicios profesionales, científicos y técnicos	2.7	2.9	2.8
Corporativos	0.4	0.3	0.1
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos	4.4	5.0	6.8
Servicios educativos	2.6	3.2	3.1
Servicios de salud y de asistencia social	2.1	2.2	2.9
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos	0.8	0.9	1.0
Servicios de alojamiento temporal y alimentos	6.8	7.5	8.7
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	6.1	5.8	6.0

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI, varios años.

De acuerdo con Martin (2000), México aún exhibe muchas cualidades de un país en desarrollo, por lo que es natural que exista una segmentación en la ocupación de mano de obra. Mientras no se establezca una nivelación salarial entre sectores, la demanda del más favorecido mantendrá una alta tasa, haciendo ver insuficientes las plazas que se creen en el sector formal.

La forma en que la demanda laboral responde ante fluctuaciones del producto se ve influenciada por lo que Márquez y Ros (1990) denominan “mercados laborales internos” y la fuerza financiera de las empresas grandes, ante las cuales la elasticidad es mucho menor comparada con las más pequeñas, que son consideradas por el consenso general como propias del sector informal.

Este tipo de esquema cambia con la apertura comercial; Maloney (2002), encuentra que mucho del empleo informal fue en aumento por elección propia. Esto hizo que el paradigma productivo taylorista desapareciera, dirigiendo las tendencias hacia modelos más flexibles y rompiendo los preceptos neoclásicos de pleno empleo, pero sobre todo, demostrando

rasgos cada vez más pronunciados de heterogeneidad sectorial en el lado informal (Abdala, 2001).

Muchos de estos cambios obedecen a modificaciones en la composición de la inversión, ya que en la medida que se incrementen los recursos destinados a medios de producción, la fuerza de trabajo decrece conforme aumenta el capital total, es decir, cambia la estructura para la acumulación de capital (González, 2005). La limitada participación del Estado y su aparente selectividad en la última década son señales de los cambios que han terminado en una nueva composición de la inversión fija bruta, pues a diferencia de los viejos esquemas de desarrollo industrial basados en la protección comercial, incentivos fiscales, financiamiento estatal del desarrollo, apoyo a la infraestructura y educación brindada por el Estado (Márquez y Ros, 1990), en la actualidad se aboga por que éste se desprenda de tales actividades productivas (Moreno-Brid y Ros, 2004).

La composición de la inversión de capital fijo bruto en México ha cambiado y las justificaciones bien pueden ser del orden micro o macroeconómico, según se desee y como efectivamente lo afirman Moreno-Brid y Ros (2004), redundan en efectos que poco tienen que ver con el crecimiento a largo plazo de la economía; dicha composición no es lo único dependiente de la eficiencia en la inversión global, por lo que los cambios en las proporciones obedecen más a caídas absolutas de la inversión pública que a incrementos absolutos en la inversión privada.

No obstante las observaciones anteriores, se percibe la menor participación de la inversión pública a partir de los años subsecuentes a la crisis de 1994-1995, lo que tuvo fuertes impactos en la determinación de las políticas y, sobre todo, en las reestructuraciones de la ocupación. Pese a que la heterogeneidad es una cualidad propia de los países de América Latina, que conlleva una persistencia alta de informalidad, el detrimento del potencial manufacturero en la absorción de mano de obra se evidencia en las dos últimas décadas de la economía del país como una debilidad estructural del sistema productivo (Cimoli *et al.*, 2006).

Huesca (2005) encuentra en su estudio que la existencia de segmentación intersectorial determina el salario de manera independiente, que responde a elementos de asignación y productividad regionales del entorno económico y laboral. Maloney (2004), niega la existencia de segmentación laboral en el país como condición necesaria y expone que los trabajadores se trasladan al sector informal porque les resulta más atractivo. Esto no se justifica del todo para México, en algunos casos y regiones puede ser cierto, lo que sugiere una segmentación del mercado laboral, o bien,

heterogeneidad sectorial, la cual depende sobremanera de las diferencias regionales, determinadas en función de la ocupación industrial de la zona.

Efectivamente, Rodríguez-Oreggia *et al.* (2006), encuentran diferencias en las propensiones a la informalidad con base en regiones rurales y urbanas y otras diferencias críticas de la población. En realidad, los resultados no son más que relatividades circunstanciales, pero la evidencia es suficiente para determinar las diferencias de ocupación.

La heterogeneidad es algo indiscutible, por ello la segmentación ocurre. Si se considera exclusivamente la ocupación urbana, el comportamiento de la PEA es diferente que a nivel nacional; las diferencias entre asentamientos rurales y urbanos resultan significativas. El argumento principal debe ser, por tanto, no las unidades productivas, sino el individuo como elector en su inserción al mercado laboral lo que, en conjunto, altera el comportamiento de la oferta de trabajo. Ante esto, se tienen dos efectos importantes que han campeado en la evolución del mercado laboral mexicano y cuya influencia es determinante para el estudio del sector informal, a saber, la ocupación de género y las diferencias salariales.

EL MERCADO FEMENINO

La noción segmentalista de la constitución del mercado laboral señala que existen notables diferencias entre hombres y mujeres (Van Ham y Büchel, 2006). En apego a los principios del modelo neoclásico, operante aún de modo pragmático en el mercado laboral mexicano, estas distinciones tienen mucho que ver con el comportamiento del sector informal, así como con los cambios generados por la adopción del modelo neoliberal comercial en la década de los ochenta.

A partir de la liberalización comercial de México, la participación del a mujer ha tenido una alta propensión en el mercado laboral (Castro, 2005), lo que representa, a la vez, una mayor participación de ésta en el sector del trabajo informal. De acuerdo con la OIT, en el año 2000, el porcentaje de participación oscilaba entre 60 y 80 por ciento de la ocupación informal, salvo algunas pocas excepciones entre los países. Freije (2001), atribuye este incremento a tres grandes razones: una mayor oferta de mano de obra femenina debida al incremento en la matriculación de mujeres en instituciones educativas; el efecto de las crisis económicas sobre la disminución del ingreso familiar, lo que orilla a más personas a contribuir al hogar; la incorporación al mercado laboral de la ocupación femenina ha ocurrido en un periodo de recesión, por lo que los trabajos de alta productividad y formales son escasos

Fuji (2003) añade que otro factor determinante en la mayor participación de la mujer en el mercado laboral queda explicado en una menor tasa de fecundidad. Más aún, gracias a la globalización las oportunidades de empleo para la mujer aparecen con mayor diversidad e interés, no obstante, esta tendencia no implica que el empleo sea bueno o de calidad. Las mujeres se concentran en actividades de baja productividad —aún menor, dada la característica de precariedad en el sector informal— y muchas veces no son contabilizadas por las estadísticas, pues sus actividades ocupan gran parte de aquellas no remuneradas, así como los trabajos a domicilio (OIT, 2000).

Lo anterior se debe a las reducciones en el salario real que orillan a que una mayor cantidad de miembros de las familias se incorporen al trabajo para ayudar a la manutención del hogar, lo cual es generado por la caída en los niveles de calidad del empleo ofrecido y una sobreoferta inducida (González, 2005). Así, gran parte de las mujeres se integra a la dinámica laboral informal, pero bajo condiciones de ocupación que no son las adecuadas, ni las más eficientes, pues no encuentra cupo en el sector formal (Adjamagbo *et al.*, 2006).

La discriminación figura, de esta forma, como un inhibidor en la productividad del empleo femenino, obedeciendo a una especie de sobre oferta de mano de obra, por lo que la segregación, o mejor dicho, la predestinación de la ocupación de la mujer, se limita a ciertos empleos o actividades establecidos como femeninos (Sollova y Baca, 1999; Van Ham y Büchel, 2006), lo cual se justifica al consultar las estadísticas nacionales, como lo muestra la Tabla 6.

Se observa una alta concentración de la proporción femenina en el sector terciario, ocupando a casi tres cuartas partes de la población total empleada de mujeres. Alrededor de 40 por ciento recibe dos salarios mínimos o menos y más de la mitad no tiene acceso a servicios de salud, lo que es particularmente crítico, teniendo en cuenta que el INEGI considera que sólo existe casi 28 por ciento de mujeres ocupadas en el sector informal, esto quiere decir, que muchas de las ocupaciones “formales” no ofrecen las prestaciones mínimas de ley.

El trabajo femenino, no obstante sus ligeros aumentos, no alcanza la tasa de participación promedio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). De acuerdo con Castro (2005), en dos décadas, comprendidas entre 1979 y 1999, la tasa de participación femenina ascendió de 21.5 a 35.9 por ciento, siendo para 2004 de casi 42 por ciento, mientras el promedio de la OCDE alcanzó 59.4 por ciento.

Tabla 6. Resumen de datos relevantes en la ocupación femenina en México, 2009

Actividad económica	Empleo femenino	%
Agricultura	14 523	0.2
Minería	15 602	0.2
Electricidad, gas y agua	39 571	0.5
Construcción	67 355	0.8
Industrias manufactureras	1 637 440	20.4
Comercio al por mayor	305 702	3.8
Comercio al por menor	2 568 121	32.0
Transportes, correos y almacenamiento	103 107	1.3
Información en medios masivos	111 250	1.4
Servicios financieros y de seguros	233 758	2.9
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles	85 255	1.1
Servicios profesionales, científicos y técnicos	235 898	2.9
Corporativos	9 355	0.1
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos	528 739	6.6
Servicios educativos	394 024	4.9
Servicios de salud y de asistencia social	336 085	4.2
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos	71 934	0.9
Servicios de alojamiento temporal y alimentos	918 254	11.4
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	355 324	4.4

Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, 2009.

Los incrementos de participación femenina en el mercado laboral tienen efectos que impactan en la dinámica del trabajo, ya que se genera una mayor oferta de mano de obra y, como ya se dijo antes, cambian la estructura de participación, salarios y calidad del empleo.

Se tienen dos fenómenos importantes, el primero de los cuales se dirige a cambios en el corto plazo, que representan la proclividad de las mujeres a emplearse en trabajos precarios (Sollova y Baca, 1999; Fuji, 2003), lo que puede reducir el poder adquisitivo del ingreso familiar, obligando a una participación mayor de sus miembros; el segundo de ellos ocurre en el largo plazo, creando una infraestructura laboral femenina más preparada y en mejores condiciones de competencia igualitaria, con mayor nivel educativo y productividad (Sollova y Baca, 1999; Meza, 2007; Castro, 2005).

Bajo esquemas marxistas, la construcción del capitalismo permite la inserción de la mujer en el mercado de trabajo, pero en una fase inicial, en condiciones de baja rentabilidad. No obstante, los cambios en la estructura familiar y elementos culturales que, de acuerdo con Sollova y Baca (1999), son importantes —pero que aún así no dejan de ser inmensurables—, se

presentan como la base de cambios en la futura conformación de la fuerza de trabajo.

DIFERENCIAS SALARIALES

Gran parte de las investigaciones sobre el mercado de trabajo y aquellas referentes a la ocupación en el sector informal, se basan o parten de preceptos relativos a las recompensas salariales intersectoriales que se presentan. Se atribuyen cambios en las propensiones y las preferencias de los individuos en su búsqueda de trabajo, así como de las fluctuaciones entre oferta y demanda del mercado laboral.

De acuerdo con Freije (2001), existe una diferencia a favor de los salarios formales; son en promedio más altos que los que se obtienen en el sector no estructurado. Esta brecha salarial entre trabajadores de cada sector, puede quedar explicada, de acuerdo con el autor, bajo dos tesis. La primera se basa en la segmentación laboral, con empleos protegidos, de tal suerte que una persona con idénticas cualidades que otra puede percibir menos ingresos en función del sector en el que esté empleado. La otra perspectiva establece la libertad de elección del individuo de pertenecer al sector que más le plazca con base en sus cualidades personales y aspiraciones, pues el mercado eficiente logra que los individuos, bajo condiciones no mesurables ni observables, se establezcan en su ocupación e ingreso deseados.

Maloney (2002), en cambio, enuncia la no existencia determinante de segmentación. Basando sus estudios en México, establece que la elección de gran parte de los microempresarios del país es voluntaria, por lo que la movilidad intersectorial es bidireccional y no necesariamente del sector formal al informal, como refugio para aquellos que han perdido su empleo en el primero, pues la probabilidad de moverse hacia el informal baja en la medida que sube el salario mínimo promedio.

Para Huesca (2005) la apertura comercial ha traído un aumento en las diferencias salariales, por lo que se incrementa la segmentación en cuanto a trabajadores calificados y no calificados, recibiendo mejores remuneraciones los primeros. Señala la existencia de diferencias regionales como una especie de concentración en las formas de acumulación de capital de la mano de obra. Esto es, la polarización que señala Gorz (1990) sobre los puntos de toque con el mundo desarrollado, crea dicha concentración y, al mismo tiempo, una regionalización del mercado laboral.

Otros autores, por su parte, sostienen que la dinámica del sector informal mantiene la existencia de bajos salarios (Fuji, 2003; Ochoa, 2004). A esto hay que sumar que los instrumentos de política neoliberal, como los

aplicados en México, mantienen los índices inflacionarios al fijar salarios igualmente bajos, pues la importancia radica en que el principal indicador de estabilidad proyecte resultados aceptables para la política al exterior. Todo esto deja una importante lección para aprender, la contracción económica del mercado laboral, pese a su dinamismo, afecta de manera negativa el empleo, aumenta la informalidad y genera un detrimento en las remuneraciones salariales tanto de formales como de informales (Muzamdar, 1976; Fiszbein, 1992; Tokman, 1994; Bell, 1997). Sin embargo, para esto es necesario entender cómo es que la baja en los salarios formales —sea el salario mínimo— tiene efectos en las ganancias de los informales, generando un ciclo vicioso.

Las diferencias salariales se extienden más allá de la regionalización generada por la política, se inclina también hacia las diferencias de género, ocurriendo de igual manera tanto en el sector formal como en el informal. En ambos casos se atiende a que existe una discriminación que puede definirse como cultural. Particularmente para el sector informal, las diferencias se dan por el poco efecto que tiene el nivel educativo, la experiencia que se demanda y que en particular, las mujeres normalmente no tienen (Freije, 2001). El efecto conjugado es una reducción global de las prestaciones y, consecuentemente, de la calidad del empleo.

La proliferación en la existencia y aumento del trabajo de baja calidad limita la productividad y no sólo la alza del empleo informal, sino también la precarización del empleo en general, lo que contribuye a limitaciones en los incrementos salariales; la mayoría de ellos se generan en ocupaciones no asalariadas (Fuji, 2003) y son empleados por aquellos que se ocupan por cuenta propia, por lo que las remuneraciones que perciben éstos alcanzan diferencias positivas respecto a las demás ocupaciones del sector informal (Freije, 2001). Incluso, llegan a alcanzar remuneraciones mayores que los trabajadores asalariados en el sector formal (Maloney, 2002).

De hecho, el poder adquisitivo en América Latina se redujo entre 25 y 50 por ciento de 1980 a 2003 (Candia, 2004), mientras que en México, en un periodo similar, sea este 1980-2000, el salario real significó la tercera parte del equivalente al inicio del periodo (Fuji, 2003). Y es que en el lapso complementario, el salario mínimo promedio en México pasó de 35.12 pesos en 2000 a 41.53 pesos en 2003, ante fluctuaciones inflacionarias que presentan un deterioro real de 20 por ciento durante toda la década. Uno de los factores primordiales explicativos de este deterioro salarial fue el incremento del desempleo y las bajas tasas de crecimiento económico (González, 2005).

Esto obedece a una determinada tendencia que se establece bajo su propia historia. En 1968, los salarios dejaron de fijarse con base en comisiones especiales regionales para unificarse como un salario base, o sea, el salario mínimo más bajo posible que un empleado no especializado podía percibir (Márquez y Ros, 1990), lo que rompió con el esquema intervencionista del Estado, quien minó su relación para con los salarios a partir de esa fecha. Para la década de los ochenta, la economía mexicana atravesó por un periodo de ajustes que concluyeron con un deterioro de las condiciones socioeconómicas de la población, dado el despido masivo de trabajadores, recortes en el gasto social, contracción del mercado de trabajo y salarial, esta última vista como una medida antiinflacionaria (Ramales y Días, 2005) y estableciendo una institución tripartita para la fijación del monto mínimo, la Comisión Nacional del Salario Mínimo (CONASAMI), lo cual obedeció a la reforma de la fracción sexta del artículo 123 de la Constitución Política, en diciembre de 1986 (Banco de México, 2005).

Para 2005, el salario mínimo alcanzó la cifra de 46.80 pesos, que al cotejarse con el nivel salarial real de 1977, acumula una caída de 75 por ciento (Pérez, 2005). Todo esto presenta implicaciones para la ocupación en México. Una de los más flagrantes es la alta captación ocurrida en el sector de maquila, que terminó con considerables desplomes durante la recesión de Norteamérica entre 2000 y 2001, pues una cualidad del sector es ser intensivo en mano de obra en su primer nivel generacional (Lara y Carrillo, 2004), por lo que sólo puede crecer si paga bajos salarios (Moreno-Brid y Ros, 2004). Y es que la apertura comercial promueve esta competitividad que se traslada al mercado de trabajo, lo que es un mecanismo potencial de cambios causados en éste, principalmente en las relaciones expresadas entre salarios y beneficios (Kramarz, 2003). La pérdida del poder adquisitivo del trabajador se muestra como un rasgo distintivo de décadas recientes, presentando de manera particular aumentos en los periodos de crisis de 1996 a 2001.

Las diferencias salariales son una muestra de los resultados del comportamiento conjunto de fenómenos en el mercado laboral y su reestructuración. Éstas existen y se desarrollan en la medida en que los esquemas de ocupación cambian. En las dos últimas décadas de la historia económica del país, los cambios se han agudizado como señal de la aceleración que demanda un mercado abierto y, por ende, mucho más competido. No obstante, las razones causales yacen en el corazón de elementos de orden mayor, principalmente de las políticas emprendidas por el gobierno y, sobre

todo, por el papel tan importante que éste juega en el proceso de aplicación y transformación de funciones.

A MANERA DE CONCLUSIÓN

Se observa un detrimento progresivo en el mercado laboral mexicano a lo largo de varias décadas en diversos aspectos. La caída en la calidad del empleo, entendida como el nivel de prestaciones, salarios y jornadas laborales adecuados, limita la distinción electiva de los individuos, por lo que la ocupación en el sector informal se presenta como una alternativa deseable. No obstante, existen otros elementos que pueden hacer atractivo dicho sector y que no recaen directamente en lo que deja de ofrecer el sector formal, sino en lo que siempre ha ofrecido el empleo informal, pues posee cualidades propias distintivas inmanentes. Una de las más proverbiales es la flexibilidad horaria que presenta, sin embargo ésta es operativa sólo para ciertos grupos que pueden ser considerados como objetivo del empleo flexible, razón por la cual se propaga hasta las mismas empresas del sector estructurado. La presencia femenina adquiere singular preeminencia en los puestos de trabajo cada día, en parte, para cubrir el déficit de ingresos llevados al hogar a raíz de la constante pérdida del poder adquisitivo del salario real. El sector terciario, específicamente los servicios, es la actividad en donde se ocupa la mayoría de la población económicamente activa, restándole importancia a los demás sectores productivos. Es importante mencionar que dichos cambios en el mercado laboral mexicano se han dado debido a la tendencia mundial del proceso de globalización y las políticas gubernamentales juegan un papel relevante en el desarrollo de los procesos.

BIBLIOGRAFÍA

ABDALA, Ernesto, 2001, "Experiencias de captación laboral de jóvenes en América Latina", en *Última Década*, núm. 14, abril.

ADJAMAGBO A., P. ANTOINE, D. BEGUY y F. DIAL, 2006, *Comment les femmes concilient-elles mariage et travail à Dakar et à Lomé ?*, Documento de trabajo 2006-04, Development Institutions & Analyses de Long Term (DIAL).

AGÉNOR, Pierre-Richard, 2005, "The analytics of segmented labor markets", en *Economic Discussion Paper* núm. 529, The University of Manchester.

BANCO DE MÉXICO, 2005, *Principales indicadores salariales en México*, México.

BELL, L., 1997, "The impact of minimum wages in Mexico and Colombia", en *Journal of Labor Economics*, vol. 15 (3).

BLUNCH N, S. CANAGARAJAH y D. RAJU, 2001, *The informal sector revisited: a synthesis across space and time*, Social Protection, Discussion Paper núm. 119, The World Bank.

BOCANEGRA, C. O. y M. A. VÁZQUEZ, 2003, “Modernización en el comercio detallista”, en *Notas*, núm. 23, julio-septiembre.

CANDIA, J. Miguel, 2004, “El empleo en la encrucijada: del auge desarrollista a la globalización”, en *Nueva Sociedad*, núm. 190, marzo-abril.

CASTRO, Claudio, 2005, “Política industrial y empresa”, en *Anuario del Centro de Estudios Históricos Profesor Carlos Segreti*, núm. 5, año 5, Córdoba.

CIMOLI, M., A. PRIMI y M. PUGNO, 2006, “Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 88, abril.

CIPE, 2001, *The importance of international accounting standards in promoting regional business growth* by Jen Shek Voon, Partner, Ernst & Young Singapore. Fecha de consulta 02/10/2010. <http://www.cipe.org/sites/default/files/publication-docs/accounting.pdf>

CONTRERAS, Oscar, 2000, “Los estudios sobre la flexibilidad laboral en México: algunas observaciones críticas”, en *Estudios Sociológicos*, núm. 54, vol. 18.

DAMM, Arturo, 2001, *La Economía ¿en crisis?*, extraído el día 20 de enero de 2012 desde: <http://coparmex.org.mx/contenidos/publicaciones/Entorno/2001/junio01/damm.htm>

DE SOTO, Hernando, 1991, *El otro sendero*, Diana, Chile.

DONATO, Elisa, 2003, *Sector Informal, Pobreza y Política Social. Los Programas de Apoyo a la Microempresa en el Área Metropolitana de San José*, Universidad de Costa Rica, Costa Rica.

ESCOBAR, Arturo, 2002, “Globalización, desarrollo y modernidad”, en *Corporación Región. Planeación, participación y desarrollo*, extraído el 18 de febrero de 2012, desde <http://www.campus-oei-org/salactsi/escobar.htm>

FFRENCH-DAVIS, Ricardo, 1995, “Formación de capital y marco macroeconómico: bases para un enfoque neoestructuralista”, en *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México.

FINA, Lluís, 2001, *El reto del empleo*, McGraw-Hill Interamericana, España.

FISZBEIN, Ariel, 1992, *Do workers in the informal sector benefits from cuts in the minimum wage?*, Policy Research Working Papers, The World Bank.

FREIJE, Samuel, 2001, *El empleo informal en América Latina y el Caribe: causas, consecuencias y recomendaciones de política*, Documento presentado en el Primer Seminario Técnico de Consulta Regional sobre Temas Regionales, Noviembre, Ciudad de Panamá.

- FUJI, Gerardo, 2003, *Nuevas realidades laborales en América Latina*, Documento de trabajo, núm. 5.
- GARZA, Gustavo, 2002, "Evolución de las Ciudades Mexicanas en el Siglo XX", en *Notas*, núm. 19, abril-julio.
- GILL, I. S., W. F. MALLONEY y C. SÁNCHEZ-PÁRAMO, 2002, "Liberalización del comercio y reforma del mercado laboral en América Latina y el Caribe en los años noventa", en *En Breve*, núm. 1, mayo.
- GONZÁLEZ, Gerardo, 2005, "La globalización y el mercado de trabajo en México", en *Problemas del Desarrollo*, núm. 138, vol. 35.
- GORZ, André, 1990, "El Colonialismo por dentro y por fuera", en *La Sociedad Industrial Contemporánea*, Siglo XXI, México.
- HARRIS J. y M. TODARO, 1970, "Migration, unemployment and development: a two-sector analysis", en *The American Economic Review*, núm. 1, vol. 60.
- HOROWITZ, Irving, 1990, "Dilemas y decisiones en el desarrollo social", en *La Sociedad Industrial Contemporánea*, Siglo XXI, México.
- HUESCA, Luis, 2005, *La distribución salarial del mercado de trabajo en México: un análisis de la informalidad*, Tesis doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona.
- INEGI, 2003, *La ocupación en el sector no estructurado en México 1995-2003*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.
- INEGI, 2010, *Agenda estadística de los Estados Unidos Mexicanos*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.
- INEGI, 2010, *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*, México.
- JACINTO, Claudia, 2006, "Estrategias sistémicas y subjetivas de transición laboral de los jóvenes en Argentina. El papel de los dispositivos de formación para el empleo", en *Revista de Educación*, núm. 341, septiembre-diciembre.
- KRAMARZ, Francis, 2003, *Wages and international trade*, Discussion Paper. Londres.
- LARA, Arturo y Jorge CARRILLO, 2004, "Nuevas capacidades de coordinación centralizada ¿maquiladoras de cuarta generación en México?", en *Estudios Sociológicos*, núm. 66, vol. 23.
- LEVAGGI, Virgilio, 2001, *El desafío para Latinoamérica: crear empleos de calidad*, Documento extraído el día 19 de enero de 2012 desde <http://www.cipe.org/regional/lac/archivepdf/sustainingsp.pdf>.
- LOBEJÓN, L. Fernando, 2001, "El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre cambio", en *Boletín Económico de Información Comercial Española*, núm. 795, noviembre-diciembre.
- MALONEY, William, 2002, *Distortion and protection in the Mexican labor market*, Working Paper, núm. 138, Center for Research on Economic Development and Policy Reform, Stanford University.

- MALONEY, William, 2004, *Informality revisited*, Working Paper núm. 23, The World Bank, Washington, D. C.
- MÁRQUEZ, Carlos y Jaime ROS, 1990, “Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México”, en *El Trimestre Económico*, núm. 226, vol. 62.
- MARTIN, Gary, 2000, “Employment and unemployment in Mexico in the 1990s”, en *Monthly Labor Review*, noviembre.
- MEZA, Jessica, 2007, “Entrevista a los doctores Daniel Flores Curiel y Jorge N. Valero Gil, premio de investigación UANL 2004 en Ciencias Sociales”, en *Ciencia UANL*, núm. 4, vol. 8.
- MORENO-BRID, J. Carlos y Jaime ROS, 2004, “México: las reformas del mercado desde una perspectiva histórica”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 84, diciembre.
- MUZAMDAR, Dipak, 1976, “The urban informal sector”, en *World Development*, vol. 4, núm. 8.
- OCDE, 2004, *Panorama del empleo, indicadores de la OCDE 2004*, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, Documento extraído el día 19 de enero de 2012 desde <http://www.oecd.org/dataoecd/31/5/32567397.pdf>.
- OCHOA, Sara, 2004, *Economía informal: evolución reciente y perspectivas*, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, México.
- OIT, 2000, *Empleo y protección social en el sector informal*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.
- OIT, 2002, *El trabajo decente y la economía informal*, Ginebra.
- OIT, 2005, *Economía informal en las Américas: situación actual, prioridades de políticas y buenas prácticas*, Lima.
- PÉREZ, Rodolfo, 2005, *El salario en México, una trágica historia*, extraído el día 24 de enero de 2012 desde <http://www.misalarario.org/main/Salarios/salariomexicotragicadoc>
- PORTES A. y W. HALLER, 2004, *La economía informal*, Naciones Unidas, Chile.
- RAMALES, O y M. DÍAS, 2005, “La economía informal en México, insuficiencias del modelo de desarrollo y exceso de trámites”, en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, núm. 48, septiembre, documento disponible en formato electrónico en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>, con acceso en enero de 2012.
- RAMÍREZ, M. A., y D. A. GUEVARA, 2006, “Mercado de trabajo, subempleo, informalidad y precarización del empleo: los efectos de la globalización”, en *Economía y Desarrollo*, núm. 1, vol. 5.
- RODARTE, Mario, 2005, *Perspectivas de crecimiento de la economía mexicana*, trabajo presentado en el Encuentro Regional Noreste de Consejos Consultivos, noviembre, Monterrey.
- RODARTE, Ricardo, 2003, “Experiencias en la medición del sector informal en México”, en *Notas*, núm. 23, julio-septiembre.

RODRÍGUEZ-OREGGIA, E., M. LIMA, y A. VILLALPANDO, 2006, “Análisis de la informalidad en México y sus premios salariales”, en *Boletín de los Sistemas Estadístico y de Información Geográfica*, núm. 2, vol. 1.

ROSALLES, Lucía, 2002, *reseña sobre la economía informal y su organización en América Latina*, documento extraído el 5 de febrero de 2012, desde http://www.global-labour.org/la_economia_informal.htm

SOLLOVA, V. y N. BACA, 1999, “Enfoques teórico-metodológicos sobre el trabajo femenino”, en *Papeles de Población*, núm. 20, abril-junio, Toluca.

TOKMAN, Victor, 1987, “El sector informal: quince años después”, en *El Trimestre Económico*, núm. 215, vol. 54.

TOKMAN, Victor, 1992, *Beyond regulation. The informal economy in Latin America*, Lynne Rienner Publishers, Boulder.

TOKMAN, Victor, 1994, “Informalidad y pobreza: progreso social y modernidad productiva”, en *El Trimestre Económico*, núm. 241, vol. 61.

TOKMAN, Victor, 1995, “Mercados de trabajo y empleo en el pensamiento económico latinoamericano”, en *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México.

TREJO, Juan, 2003, *La ocupación en el sector informal 1995-2003*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), México.

VAN HAM, Maarten y Felix BÜCHEL, 2006, “Unwilling or unable? spacial and socio-economic on females’ labour market access”, en *Regional Studies*, núm. 3, vol. 40.

INFORMACIÓN SOBRE LOS AUTORES

Rosario Cota Yañez

Profesora investigadora del Departamento de Estudios Regionales del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas. Universidad de Guadalajara. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel 1. Líneas de investigación: Pequeñas empresa y desarrollo local-regional. Pertenece al Cuerpo Académico UDG CA 643, reestructuración productiva y estudios locales. Ha publicado artículos sobre pequeñas y medianas empresas en Jalisco, la industria del vestido y el empleo en la región. Dirección electrónica: macotaya@gmail.com

Alberto Navarro Alvarado

Ingeniero industrial, con Maestría en negocios y estudios económicos. Se desempeñó como ingeniero de planta para la empresa “19 hermanos”, pos-

teriormente fue consultor junior de *K&L Consulting Group* y, finalmente, fungió como asesor ejecutivo de “Oropeza Ingenieros”. Actualmente es profesor-investigador de tiempo completo, categoría B, del Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta, así como asesor del Sistema de Universidad Virtual, de la Universidad de Guadalajara. Ha publicado artículos sobre economía informal, la empresa familiar y los factores macroeconómicos que afectan el desempeño competitivo empresarial. Su línea de investigación actual es la innovación y la competitividad empresarial, donde trabaja sobre la flexibilidad orgánica como un elemento clave de su desempeño eficiente en las empresas de servicios.

Dirección electrónica: Alberto_navarro_alvarado@hotmail.com

Artículo recibido el 22 de febrero de 2013 y aprobado el 28 de enero de 2015.