

Visión General de la Oferta y la Demanda del Empleo en México, 2000 - 2010

OSCAR OLIVERA RUIZ*

RESUMEN: Este artículo analiza la estructura actual del mercado de trabajo en México y, desde ahí, la perspectiva de su evolución en los próximos años; se basa en los datos particularmente generados por INEGI. Su mayor relevancia reside en identificar los grupos que conforman el mercado laboral nacional y explorar la problemática de las posibles transferencias entre ellos, asimismo, intenta definir los límites del probable crecimiento de cada grupo en función de la posible evolución de los indicadores macroeconómicos en los siguientes años.

Introducción

Se ha difundido ampliamente que la oferta anual de trabajo crece en un monto alrededor de un millón doscientos mil empleos anuales, es decir, sólo para limitar el crecimiento del subempleo y el desempleo acumulado a la fecha el país debe crear en conjunto la cifra citada de empleos anuales. Situación que plantea serias implicaciones en términos de inversión privada y pública, así como de nivel competitivo del país.

Este artículo intenta esbozar algunas precisiones sobre los conceptos relativos a la Población Económicamente Activa (PEA) y su relación con el mercado de trabajo, así como derivar algunas implicaciones en cuanto a su dinámica y variables relacionadas.

Sería deseable para el país que el mercado de trabajo aumentara en un millón doscientos mil empleos, reflejando así la competencia de múltiples calificaciones de la mano de obra en el mercado de trabajo. Empero, esto no refleja la realidad que vive el país, por motivo de que los candidatos a pertenecer al sector formal no compiten por ocupaciones que exigen un mínimo de calificación académica, capacitación y nivel sociocultural.

El artículo se integra con los conceptos aplicados, características del mercado trabajo, estimaciones sobre la tendencia en la oferta y la demanda laboral y algunas consideraciones sobre el subempleo y el desempleo.

*Lic. en Economía, con estudios de posgrado en Inglaterra, en la Universidad de Manchester. Especialista en Finanzas y Econometría.

1. Conceptos aplicados

En principio, es necesario plantear algunas precisiones en los conceptos utilizados que se consideran idóneas para fines del manejo de la información y que no difieren sensiblemente de las aplicados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Fuerza de Trabajo: población susceptible de incorporarse a la población económicamente activa (PEA), ya sea que se ubique dentro o fuera de la PEA. Los grupos que por diversas razones no se encuentran en la PEA son: estudiantes, dedicados al hogar, incapacitados y otros. Normalmente se estima el grupo de edad de 12-64 años.

Población Económicamente Activa (PEA): población que realiza una actividad económica, que puede ser remunerada o no, así como la que busca empleo.

Población Económicamente Activa Remunerada (PEAR): población que realiza una actividad económica y que recibe remuneración a cambio de su actividad.

Oferta de trabajo: población que se incorpora a la PEA en función del crecimiento demográfico y su necesidad de ingresar a dicho estrato.

Personal ocupado: población económicamente activa remunerada que se inserta en el sector formal del mercado de trabajo.

Mercado de Trabajo: participación de oferentes y demandantes de fuerza de trabajo bajo condiciones específicas en cuanto a cumplimiento de la reglamentación fiscal, laboral, seguridad social, ambiental y otras, que determina segmentos del mercado de trabajo diferenciales en cuanto a características que fijan los agentes que intervienen en ambas partes.

2. Mercado de Trabajo

Es conveniente advertir que uno de los mercados más complejos lo constituye el del factor trabajo, por sus múltiples dificultades para tipificar cualidades homogéneas y movilidad de sus integrantes, así como los cambios derivados de niveles académicos, capacitación, experiencia, edad, ubicación, productividad, ingresos y otros factores, en mercados laborales diferenciales que no compiten entre sí, puesto que contienen elementos heterogéneos que no son comparables ni adicionales por las características señaladas.

En términos generales el mercado de trabajo se divide en formal e informal. El primero engloba a todos aquellos trabajadores con permanencia relativa en el empleo que se rigen por la normatividad jurídica aplicable y son sujetos de la seguridad social; en tanto que los ubicados en el sector informal, presentan una reducida estabilidad en el empleo, no se rigen por la normatividad

laboral y fiscal, así como no son inscritos a la seguridad social.

Cabe aclarar que esta diferenciación es relativa, ya que, un considerable porcentaje que integra el mercado informal obtienen ingresos superiores al mínimo, pero con mayor aleatoriedad, sin seguridad social y elevada incertidumbre en la permanencia del ingreso en el futuro próximo.

Es conveniente distinguir entre lo que se ha denominado economía informal, economía no estructurada, subterránea, escondida o con otras acepciones en relación con el sector formal del mercado de trabajo. Al primer concepto se le asocia normalmente con el conjunto de personas cuyas actividades empresariales o de servicios compiten de manera ventajosa con empresas legalmente constituidas y al corriente con sus pagos de impuestos y cuotas establecidas por ley; en tanto que las del sector informal incurren en doble fraude, a la sociedad por no cubrir sus impuestos y a sus trabajadores por no asumir las cuotas de la seguridad social.

La distinción entre los mercados de trabajo formal e informal implica la existencia de barreras que impiden el libre movimiento o ingreso entre ambos mercados de trabajo. Los trabajadores del sector informal no pueden simplemente ingresar al sector formal en igualdad de condiciones respecto a quienes se encuentran en el primer grupo. Asimismo, los desempleados del sector formal no se incorporan a competir por puestos en el sector informal, aún cuando los dos sectores no están totalmente aislados uno de otro. Sin embargo, se da un proceso de movilidad entre ambos en un porcentaje mínimo.

Las diferencias en la estabilidad del empleo entre los estratos referidos denotan cuatro situaciones de desempleo. En el primer caso, cuando la demanda se reduce, los trabajadores estabilizados en el sector formal pueden estar temporalmente desempleados, sin que ellos busquen ingresar en el mercado informal. Otra situación consiste en los permanentes ajustes del mercado de trabajo como resultado de la movilidad dentro del mismo ocasionada por ingresos y egresos por distintos motivos, los cuales significan ajustes temporales en el número de plazas vacantes y en el número de trabajadores en busca de éstas.

El tercer grupo integra a los desempleados del sector informal, quienes enfrentan problemas por disminución en la demanda. Y el último grupo lo constituyen los que han abandonado el sector informal y están buscando o intentan ingresar al sector formal.

En otras palabras, una persona ocupada en el sector informal tiene menores posibilidades de obtener ingreso en el sector formal que un miembro del grupo de desempleados temporales de éste último. A esto se agre-

ga la noción de la teoría de mercados laborales duales,¹ en la que la ocupación en el sector informal puede ser considerada como un tipo de estigma que limita el acceso al sector formal, al grado de que los trabajadores que pertenecen al sector informal son considerados en las empresas del sector formal como secundarios, no confiables o inferiores.

Asimismo, la actividad en el sector moderno se caracteriza por ser asalariada, mientras que en el sector informal es no asalariada. Estas dos formas de utilizar la fuerza laboral tiene varias diferencias, de las cuales la más pertinente aquí es la referente a los distintos requisitos de entrada a uno y otro sector por parte de los trabajadores. En efecto, ingresar al empleo moderno implica, para el trabajador, lograr que una empresa moderna lo contrate, lo cual a menudo constituirá una barrera a su acceso a este sector.

Por el contrario, no hay barreras de acceso al empleo informal urbano en la medida que el trabajador esté dispuesto a aceptar el puesto y las condiciones concomitantes.

3. Diferenciales de salarios

La división del sector formal e informal se basa en la productividad de la empresa en su conjunto, medida por indicadores tradicionales como el volumen de su nivel agregado u otro concepto que refleje adecuadamente el ingreso por hombre ocupado más allá de ciertos niveles.

De acuerdo con estudios elaborados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en el ámbito latinoamericano,² se pueden distinguir diversos mercados laborales, partiendo de un mercado laboral dual (sector formal e informal), el cual se integra con empresas clasificadas en los sectores formal e informal. En el primer rubro se ubican empresas plenamente organizadas con fácil acceso a diversas fuentes de capital y financiamiento, que participan en el mercado de alguna forma definida y que obtienen ingresos más o menos permanentes que comparten con sus trabajadores, cuyo producto por hombre es relativamente elevado.

Las empresas señaladas operan en mercados oligopólicos, los cuales, por dos razones pagan salarios superiores a los más bajos que podrían cubrir. La primera razón consiste en la intención de reducir los costos de rotación de la fuerza de trabajo laboral a causa de la vinculación entre la productividad y el aprendizaje en el trabajo y, por lo tanto, requiere estabilidad para que se concentren las ganancias vinculadas a este proceso. En otras palabras, supone que la reducción de costos que podría lograrse pagando salarios mas bajos, es inferior a las ganancias de productividad involucradas en la estabilidad laboral fundamentada en el pago de salarios mas altos.

En segundo lugar, estas empresas valoran las buenas

relaciones industriales más que las escasas ganancias que serían producidas por una reducción del salario real; por tanto, su actitud racional es compartir con sus trabajadores las rentas oligopólicas para “comprar” una paz industrial que, a lo largo del tiempo, compense los mayores costos laborales. Esta estrategia apunta a minimizar costos no en el corto sino en el largo plazo.

A diferencia de las empresas ubicadas en el sector informal, este sector no dispone de técnicas productivas intensivas en capital, su demanda varía de modo imprevisible, de tal forma que, para lograr una alta rentabilidad, deben mantener una baja relación entre costos fijos y variables, asimismo, el tamaño de su mercado es pequeño en términos absolutos y su ingreso se ve asociado con los estratos inferiores del sector.

4. Oferta de Empleo

Uno de los principales objetivos de la política del desarrollo económico consiste en incrementar la producción de bienes y servicios para elevar el nivel de consumo y generar recursos destinados a la inversión que permitan elevar el consumo futuro.

En el contexto del modelo de Harrod, la dinámica de la producción de un país depende de la tasa de crecimiento de la oferta de trabajo (l) y la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo (p). Ésta última, a su vez, depende de la inversión y el avance tecnológico en su más amplio sentido, incluyendo mejoras en el capital humano, los montos de inversión y los métodos de organizar la producción.

A la tasa de crecimiento de la oferta de trabajo más la tasa de la productividad se le denomina la tasa natural de crecimiento (G_n). Por tanto:

$$G_n = l + p \quad (1.1)$$

En cualquier sociedad, la tasa natural de crecimiento fija un límite superior al crecimiento en el largo plazo. Mide el crecimiento productivo potencial en términos de la habilidad o capacidad para producir.

Por otra parte, la posibilidad de que un país crezca al ritmo de su tasa natural depende del monto de recursos invertibles de que dispone y la forma de aplicarlos. Si se acepta que un nivel razonable del coeficiente capital/producto se estima en el orden de 3 (que implica 3

¹ Dickens, W. T. and K. Lang (1985), “A Test for Dual Labor Market Theory”. *American Economic Review*, Vol. 75, No. 4: 792:805.

² *Modelos de Empleo y Política Económica: Una década de Experiencias del PREAL*, OIT, 1987.

unidades de inversión para generar una unidad de producto) y que la tasa real de inversión (inversión/PIB) se ubica alrededor del 15%, entonces el crecimiento máximo alcanzable es del 5% :

$$\Delta Y/Y = \Delta K/Y / \Delta K/\Delta Y = 15\% / 3 = 5\% \quad (1.2)$$

donde:

$$\begin{array}{ll} \Delta Y/Y & \text{Tasa de Crecimiento del Producto} \\ \Delta K/Y = I/Y & \text{Tasa de Inversión} \\ \Delta K/ \Delta Y = I / \Delta Y & \text{Coeficiente Incremental Capital-Producto} \end{array}$$

La tasa natural de crecimiento puede situarse sustancialmente arriba de la tasa alcanzable, pero no podrá lograrse a menos que aumente el monto de recursos disponibles para inversión en relación con el PIB o disminuyan los requerimientos de inversión necesarios para generar una unidad adicional de PIB.

Si se supone que la tasa de crecimiento de la oferta de trabajo crece al 1% ($l = 1$ por ciento, como posteriormente se presentará) y la tasa de productividad aumenta al 2% ($p=2$ por ciento), esto implica una tasa del PIB = 3%. Y si se supone constante el coeficiente capital/producto (3), entonces la tasa de inversión es solo del (I/Y) = 9%. Esto se traduce en una brecha de dos puntos porcentuales entre la tasa de crecimiento potencial en relación con la tasa alcanzada.

Asimismo, se originará una brecha entre la oferta y la demanda de empleo. De mantenerse constante el coeficiente capital/producto, el coeficiente capital/trabajo debe aumentar a la misma tasa de la productividad del trabajo, lo que significa que el crecimiento de la demanda de empleo se determinará por la diferencia entre la tasa de crecimiento del capital y la tasa de productividad.

$$De = \Delta K/k - \Delta Y/L \quad (1.3)$$

Por ejemplo, si la productividad está creciendo al dos por ciento anual y el monto del capital aumenta al tres por ciento anual, la demanda de empleo debe estar creciendo al uno por ciento anual (situación aplicable al caso de México). También significa que el crecimiento del producto se explica como resultado del ascenso en la demanda del empleo y en la productividad:

$$\Delta Y/Y = e + p \quad (1.4)$$

donde:

$$\begin{array}{ll} e & \text{Tasa de Crecimiento de la Demanda de Empleo} \\ p & \text{Tasa de Productividad del Trabajo} \end{array}$$

Adicionalmente, al suponer que se mantiene constante el coeficiente incremental capital-producto, situación en la que la tasa natural de crecimiento excede a la tasa alcanzable reflejando una escasez crónica de capital. También revela la existencia de desempleo creciente del tipo estructural debido a que la tasa de oferta de trabajo supera al incremento del capital. Además, la economía se caracteriza por creciente inflación proveniente de una demanda excedente, lo que explica, entre otras cosas, el papel activo, en lugar de ser neutro, del Banco de México, en su intervención en el mercado de dinero para controlar la oferta monetaria.

Al profundizar las implicaciones del modelo de Harrod en una economía en la que la tasa natural de crecimiento supera la tasa alcanzable, debe haber oportunidades de inversión rentables en exceso al ahorro disponible, es decir, la inversión planeada supera al ahorro planeado lo que induce un superávit de la demanda agregada respecto a la oferta agregada.

En el sector formal, el mercado de trabajo se estratifica en función de niveles educativos, capacitación, experiencia, edades y status tanto socioeconómicos como culturales. Por el contrario, en el sector informal no se cumplen con las estratificaciones referidas y los trabajadores tienden a tener características más homogéneas, lo que se traduce en unidades de oferta adicionales, mientras que en el sector formal se identifican varios mercados de mano de obra, en atención a sus características diferenciales.

Es necesario calcular o estimar de manera global el monto de personas que se incorporan a la PEA, es decir, que buscan ocuparse en el mercado de trabajo. Para ello, generalmente se reconoce como edad de ingreso a los 18 años, aún cuando esta edad es demasiado alta para el sector rural atrasado, en tanto que para el sector urbano moderno es baja, lo que significa determinar un año que englobe al conjunto general de la población integrada al mercado de trabajo.

Aunada a la edad de ingreso se requiere eliminar la población escolar de tiempo completo en esa edad; la población dedicada a las actividades del hogar o familiares,

incluso a actividades económicas de producción y distribución, pero que no reciben un ingreso específico por su actividad, sino en la forma de transferencias y a los incapacitados, que por razones de salud u otras, no pueden incorporarse al mercado de trabajo.

Con base en los datos del Censo General de Población del 2000, que coordina y publica el INEGI, se presenta la Distribución por Edad de la Población en México:

Cuadro No. 1
Distribución por Edad de la Población en México, 2000
(miles de personas)

Total	97,482	100.0 %	Acumulado %
0 a14 años	32,586	33.4	33.4
15 a 64 años	60,204	61.8	95.2
Mas de 64 años	4,693	4.8	100.0

Fuente: XII Censo General de Población, INEGI, 2000.

Se observa que una tercera parte de la población es dependiente en relación con su edad.

Además, casi dos terceras partes integran la población susceptible de incorporarse a la PEA (15 – 64 años).

Por su parte, la población estimada para el año referido y cuyo rango de edad es de 15-19 años, asciende a 10, 552 mil personas, lo que significa un monto cercano a 2, 070 mil para la edad de 18 años. Si se considera que la oferta de trabajo es una resultante de la población que alcanza un cierto rango de edad, se pueden plantear

Cuadro No. 2
Hipótesis del Aumento de la PEA en Función de su Edad,
2000 (Miles de personas)

Edad de la población (años)	Población total	Hipótesis de ingreso a la PEA	Población por edad de ingreso a PEA	Población acumulada para la PEA
	9992			
Hasta 15	2090	0.100	209	209
16	1990	0.125	249	458
17	2044	0.130	266	723
18	2088	0.150	313	1037
19 o más	1780	0.204	363	1400

Fuente: Estimaciones propias, con base en datos del XII Censo General de Población, 2000, publicado por el INEGI.

hipótesis diversas sobre su incorporación a la PEA. Una de ellas se presenta en el cuadro 2.

La estimación de las personas susceptibles de ingresar a la PEA (no al mercado de trabajo) asciende a 1,400 millones para el año 2000. Sin embargo, no todos se integran al mercado de trabajo, sino sólo una parte. Es decir, ingresan a los distintos rubros que forman parte de la PEA: los trabajadores no remunerados, los desempleados, los pertenecientes a los sectores formal e informal.

Como consecuencia de la estructura de las participaciones de los estratos en la PEA, la mayor parte se agrega al sector informal donde no tienen que competir por los puestos disponibles en el mercado de trabajo, sino más bien cumplen con asignaciones derivadas de redes familiares y de amistades. Y por tanto, sólo un poco más del 20% logra añadirse al personal ocupado en el sector formal; en tanto que los desempleados abiertos se incrementan en el mismo monto en que se reducen los no remunerados (Cuadro 3).

Cuadro No. 3
Hipótesis sobre la Distribución de la Oferta de Trabajo
en la PEA, 2000 (miles de personas)

Edad de la población (años)	Población por edad de ingreso a PEA	Sector de Absorción			
		Sector formal (a)	Sector informal (b)	Desocupados abiertos (c)	No remunerada (d)
Total	1400	300	1100	50	- 50
Hasta 15	209	10	199	5	- 5
16	249	11	238	6	- 6
17	266	13	253	7	- 7
18	313	31	282	16	- 16
19 o más	363	235	128	16	- 16

Fuente: Estimaciones propias, con base en datos del XXII Censo General de Población, 2000, publicado por el INEGI.

NOTAS:

- a/ El cambio promedio anual en los cotizantes del IMSS.
- b/ Estimación residual de la absorción calculada en otros sectores.
- c/ Incremento supuesto en el desempleo abierto.
- d/ Disminución esperada como consecuencia de la emigración.

Cabe señalar, que los ocupados no remunerados integran el gran rezago estructural de la PEA, al denotar condiciones injustas en cuanto al trabajo infantil, juvenil y de adultos, sin contraprestación directa, sino, más bien, a través de transferencias o pagos en especie que no reflejan la contribución de este grupo al producto. Esta situación es aplicable principalmente en los sectores agropecuario y de servicios tradicionales con baja productividad, sin

relación directa con las actividades modernas e intensivas en capital.

Los datos disponibles referentes a los ocupados no remunerados provienen de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano del INEGI. Se observan cifras a final de año similares, sin apuntar variaciones significativas o en el marco de alguna tendencia particular que se relacione con otro componente de la PEA.

Al parecer las variaciones de este concepto se relacionan con el sector informal rural y, en especial, con los grupos marginados, ya que, en su mayoría se integra con personas de bajo nivel académico, con problemas de comunicación, adaptadas únicamente a las actividades agropecuarias.

5. Sector Informal o no Estructurado

En un documento que publicó el INEGI “la Ocupación en el Sector no Estructurado en México 1995-2003” (Sector Informal), apoyado en la experiencia internacional superior a 30 años en el campo de las encuestas, registros administrativos y censos auspiciadas por la OIT y la ONU del denominado sector no estructurado de la economía, así como de un tiempo similar que abarca la experiencia nacional en el análisis y estudio del marco muestral de encuestas en el sector no estructurado o sector informal, se efectúa un amplia reseña de las reuniones, congresos, informes, recomendaciones internacionales, además de la evolución de las encuestas nacionales y su cobertura.

En función de las recomendaciones internacionales, se establecen 8 variables en las encuestas de empleo para efectos de la estimación del sector no estructurado:

1. Rama de actividad
2. Tamaño de la empresa
3. Nombre de la empresa
4. Lugar de trabajo
5. Posición en el trabajo
6. Tipo de contrato
7. Tipo de prestaciones sociales
8. Tipo de empresa

No obstante y a pesar de los criterios seleccionados por los “Expertos en Estadísticas del Trabajo”, para identificar en cada país el monto e impacto del sector informal en los sistemas de Cuentas Nacionales, el problema no radica en las características económicas de las empresas, la ubicación relativa de los trabajadores, el sector, el tipo o tamaño de la empresa, sino en las relaciones contractuales que se establecen entre los patrones y los trabajadores, el pago de las contribuciones fiscales y en especial el pago de las cuotas patronales a la seguridad social.

En última instancia, la ley del IMSS es obligatoria y de carácter federal y los patrones no se eximen de su cumplimiento. Por tanto, no registrar y cubrir cuotas patronales de los trabajadores al IMSS constituye un robo de una parte de los ingresos del trabajador a que tiene derecho. Puesto que otras empresas (formales) sí los cubren y de esa manera las empresas que los eludan tienen costos menores y mayores utilidades, así como mayor poder de negociación.

Pero como la adopción del criterio de la incorporación a la seguridad social denota un mercado de trabajo mayoritariamente informal, es más conveniente argüir, sustentar, esgrimir, fundamentar y apoyarse en los criterios internacionales para no admitir el nivel de informalidad.

El documento arriba referido integra estimaciones sobre la población ocupada en el sector no estructurado con base en una combinación de criterios internacionales, encuestas en operación y coeficientes derivados de las Cuentas Nacionales en los últimos nueve años. Sus resultados muestran que la población en el sector no estructurado se modificó de 8.6 millones en 1995 hasta 10.8 millones en 2003, lo que significó un crecimiento medio anual del 2.9 %.

6. Demanda de Empleo

Después de haber esbozado algunas hipótesis sobre la oferta de empleo, en un mercado laboral estratificado, no homogéneo, constituido por una serie de segmentos en los que las condiciones de trabajo (salario, estabilidad en el empleo, cumplimiento de ordenamientos legales de orden laboral, etc.) son sustancialmente distintas y desiguales, aún para un mismo tipo de ocupación o rama de actividad, se requiere incorporar algunas hipótesis sobre la demanda de trabajo.

En principio, cabe aclarar que no se intenta incluir un modelo o una explicación general de las variables que determinan la demanda del empleo y su cuantificación en el horizonte analizado, ni introducir las variaciones cíclicas de la actividad económica, sino que se busca presentar la evolución esperada de cada componente, dentro de un rango aceptable de soluciones posibles, a fin de presentar un orden de magnitudes y su dinámica registrada en años previos para plantear un escenario factible

Con base en la tesis señalada, el identificar de manera global los mercados de oferta de trabajo reconoce su evidente correspondencia con su demanda. De modo que los trabajadores no compiten entre diferentes componentes. Esto significa que cada componente del status laboral se considera independiente con excepción del sector informal, que absorbe a los que no logran incorporarse o reingresar al componente del que provienen.

Con el objeto de conformar un escenario de la distribución probable de la PEA y su posible comportamiento, en el mediano plazo, se han integrado los diferentes status laborales con datos hasta el 2003 y se han realizado estimaciones para los próximos años en congruencia con la dinámica reciente de cada uno de sus componentes. Cabe señalar que los pronósticos efectuados no se apoyan en el comportamiento de indicadores macroeconómicos, ni se derivan de la aplicación de modelos econométricos específicos, sino de la evolución reciente del concepto analizado.

El propósito de las proyecciones consiste en proporcionar una imagen de magnitudes en el sentido de precisar los principales componentes del mercado laboral en México, el monto registrado durante el período de 2000 a 2003 y lo que es posible esperar en los próximos años, sujeto a las tendencias del límite de crecimiento macroeconómico en un horizonte previsible, es decir, en un nivel del tres por ciento anual.

Con estas limitantes, se presenta una distribución y pronóstico de los principales componentes de la PEA en el marco de una serie de supuestos planteados para cada componente.

Los componentes de la demanda de empleo son: la PEA no remunerada, los desempleados abiertos, los ocupados remunerados formados por dos sectores el formal e informal. El sector formal se divide a su vez en público, privado y social. Con base en las siguientes relaciones de definición:

Demanda de empleo.

$$\begin{aligned} \text{PEA} &= \text{PEANR} + \text{DESAB} + \text{OR} \\ \text{OR} &= \text{SF} + \text{SIF} \\ \text{SF} &= \text{SPU} + \text{SPR} + \text{EMP} \end{aligned}$$

donde:

PEA	Población Económicamente Activa
PEANR	Población Económicamente Activa No Remunerada
DESAB	Desempleados Abiertos
OR	Ocupados Remunerados
SF	Sector Formal
SIF	Sector Informal
SPU	Sector Público
SPR	Sector Privado
EMP	Empresarios

Se considera que los criterios fundamentales para la clasificación de la PEA en formal e informal se basan en el pago de impuestos a distintos niveles y en la cobertura de

la seguridad social hacia la población trabajadora, puesto que asume que existe una estabilidad relativa en los ingresos y en el empleo, como factores que determinan un nivel de ocupación aproximadamente continuo.

Bajo el criterio de pertenencia a la seguridad social, se clasificó a la población asegurada por el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), más una parte de la población constituida por empresarios en general como integrantes del sector formal. Cabe señalar que éste último grupo se mantuvo constante en el período del pronóstico al suponer que la competencia empresarial interna y externa obliga a que un porcentaje determinado sea desplazado al tiempo que otro se incorpore.

En el período de proyección, la PEA total se modifica de 40.1 millones en el 2000, a 43.8 millones en el 2010 como resultado de la dinámica de sus componentes, lo que implica una tasa media anual de 0.87 por ciento.

La PEA no remunerada constituye el rezago ancestral de la población trabajadora, la carga de las actividades tradicionales efectuadas al nivel familiar con baja productividad, limitadas posibilidades de crecimiento y sujeta a cambios repentinos. En el período de pronóstico, se consideró una variable relacionada con la emigración hacia los Estados Unidos, suponiéndose que se reduce en función de la incorporación de comunidades y poblados rurales hacia las actividades de mercado regional y estatal, así como de la emigración. En promedio se considera la reducción de esta variable en 50 mil personas anuales o dos por ciento del total.

El rubro de desempleados abiertos presenta una problemática que no es posible referir en este artículo debido a su complejidad. Sin embargo, se señala que sus variaciones mensuales y estacionales se relacionan con el ciclo de la actividad industrial, en la cual inciden las fluctuaciones de la economía norteamericana. La información hasta el 2003 se basa en la Encuesta Nacional de Empleo, la que muestra una tendencia ascendente en los últimos cuatro años y más pronunciada aún en el año referido.

El pronóstico del componente del desempleo abierto plantea serias dificultades metodológicas. Sin embargo, se consideró un nivel del cinco por ciento anual de la PEA debido a que la experiencia internacional indica que en ese porcentaje se estabilizará el incremento de los salarios en función de la productividad. Y debido a la política de convergencia de variables macroeconómicas instrumentada en el país, se podría esperar que se situara alrededor de esa cifra.

Los ocupados remunerados se calculan por la PEA menos la suma de los no remunerados y los desocupados abiertos. Asimismo, se conforman por la suma del sector

formal más el informal. En el 2000, se estima un total de 35.9 millones, en tanto que, en el 2010, se calcula en 39.5 millones, lo que representa una tasa anual promedio de 1.0 por ciento.

El sector formal se estructura con los empleados en el sector público, formado por el gobierno federal, estatal y municipal (asegurados del ISSSTE y de los estados), el sector privado (asegurados del IMSS) y de un conjunto de empresarios cuyos ingresos y estabilidad les permite permanecer en este estrato. El total estimado para el sector formal, en el lapso de referencia, pasa de 16.8 a 18.1 millones, con una tasa media anual de 0.75 por ciento (Cuadro 4).

El pronóstico de asegurados en el sector formal se basó en suponer un monto l máximo de crecimiento esperado que se ubica en el orden del 4 por ciento, por consecuencia se crearían 400 mil empleos formales anuales hasta el fin de la actual administración federal. Al principio, se crearían sólo la mitad en el primer año y hasta el tercer año se alcanzarían de nuevo los 400 mil empleos. No obstante, una meta más razonable consiste en considerar un tres por ciento anual en el crecimiento del PIB.

El monto de empresarios se mantiene constante en el período reseñado, bajo el supuesto de que los empresarios que quiebran se compensan con otros nuevos que ingresan a la misma u otra rama de actividad.

A su vez, las cifras estimadas para el sector informal simplemente representan el concepto residual, una vez que se tiene cierta certeza sobre el monto de los otros conceptos. Es evidente que en el marco de la clasificación expuesta, el sector informal es la resultante no explicada de los componentes estimados previamente. Las estimaciones referidas se presentan en el cuadro 4:

Cuadro No. 4
Distribución y Pronóstico de la PEA por Principales Categorías de Status Laboral 2000 - 2010
(Miles)

Año	P. E. A. Total	PEA no remunerada	Desocupados abiertos	Ocupados remunerados	Sector formal				Sector informal
					Total	Público	Privado	Empresarios	
2000	40161	3565	659	35907	16770	3200	12570	1000	19137
2001	40073	3411	687	35975	16115	3200	11915	1000	19860
2002	41086	3653	784	36649	16151	3150	12001	1000	20498
2003	41515	3600	1350	36565	16091	3100	11991	1000	20474
2004	41800	3600	1700	36500	16400	3000	12400	1000	20100
2005	42100	3500	2000	36600	16800	3000	12800	1000	19800
2006	42500	3500	2000	37000	17200	3000	13200	1000	19800
2007	42800	3400	2000	37400	17400	3000	13400	1000	20000
2008	43200	3400	2000	37800	17700	3000	13700	1000	20100
2009	43500	3300	2000	38200	18100	3000	14100	1000	20100
2010	43800	3300	2000	38500	18500	3000	14500	1000	20000

Fuente: Estimaciones propias, con base en datos del INEGI, IMSS, ISSSTE y diversas fuentes hasta el 2003.

Notas: Se estima que la PEA total crece a una tasa media anual del 1.0% .

El pronóstico del sector informal o no estructurado implica aglutinar de 19.1 millones, en el 2000, hasta 20 millones, en el 2010, estimándose un tasa media anual 0.44 por ciento en esa década. Se mantiene relativamente constante por causa de un crecimiento de los desocupados abiertos y de una ascendente incorporación de trabajadores formales (IMSS).

Conclusiones

1. La PEA no remunerada, el grupo de rezago ancestral en la fuerza laboral, se reduce en 50 mil anuales (- 2 por ciento), al trasladarse al sector informal, insertarse en los desempleados abiertos o buscar emigrar.

2. Los desempleados abiertos aumentan en el orden de 50 mil anuales como resultado del incremento en la oferta anual que busca insertarse en el sector formal del mercado de trabajo.

3. En el sector formal, el componente del sector público formal (ISSSTE a nivel federal y estatal) se mantiene constante en torno a 3 millones, al presumir que quienes se retiran pensionados en sectores prioritarios son sustituidos.

4. El sector privado formal integrado por los asegurados en el IMSS aumenta alrededor de 400 mil anuales, bajo el supuesto de que la economía crece en 4 por ciento anual, aún cuando se conceptúa difícil de lograr.

5. Los empresarios formales se mantienen constantes al asumir que la competencia empresarial, interna y externa, sustituye a los que quiebran o se retiran, de manera que el balance final se equilibra.

6. El sector informal se ubica en el contorno de los 20 millones, la mitad de los empleos remunerados (sin incluir a los no remunerados y desempleados).