
VIII. POLÍTICA SOCIAL, SEGURIDAD SOCIAL Y TEMAS DE POBLACIÓN

Clases medias en México (INEGI)

El 12 de junio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), por primera vez elabora un boletín de investigación para los medios de comunicación con el objetivo de compartir información sobre temas de interés para la opinión pública, que de momento no pueda ser considerada estadística oficial.

El Instituto informa de la investigación que se está procesando sobre la magnitud de las clases medias en México durante la primera década del siglo XXI.

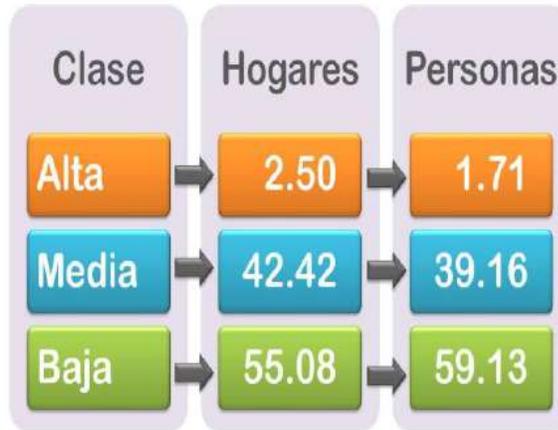
La investigación se basa en los datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) de 2000 y 2010, sujetos a una herramienta de estratificación multivariada¹ desarrollada en el Instituto para permitir una síntesis de información diversa y compleja bajo criterios de rigor estadístico.

Se trata de una aproximación al estudio de las clases medias en México, que no pretende ser definitiva, sino que busca contribuir al análisis del tema.

Los resultados obtenidos al término de la primera década del siglo XXI muestran que 42.4% de los hogares, en donde vive el 39.2% de la población total del país, son de clase media. Por su parte, 2.5% de los hogares son de clase alta, viviendo en ellos el 1.7% de la población del país, mientras que, en el otro lado del espectro social, se tiene al 55.1% de los hogares donde desarrolla su vida el 59.1% de la población mexicana.

¹ El objetivo de la estratificación multivariada es resumir la información de todas las variables que se incluyen en el análisis, en una medida unidimensional que permita clasificar las observaciones en grupos homogéneos internamente y disímiles entre sí.

HOGARES Y PERSONAS POR CLASES SOCIALES
-Porcentaje-



FUENTE: INEGI.

Nota técnica 1

Antecedentes

En México desde hace un par de años ha comenzado a suscitarse un debate sobre si ya es o no un país de clases medias. Algunos argumentos se basan en los porcentajes de población con acceso a bienes de consumo durables tales como los electrodomésticos y los de contenido tecnológico (telefonía celular); otras mediciones basadas sólo en criterios económicos establecen algún rango más o menos arbitrario alrededor de la mediana de los ingresos per cápita (mediciones relativas) o también, a partir de criterios diversos y estudios empíricos, establecen una cota mínima y una cota máxima de ingresos corrientes que definirían el espectro económico en el que cabría ubicar, a juicio del analista, a las clases medias del país.

Reconociendo que se trata de una cuestión que no sólo se debe abordar exclusivamente con criterios económicos, sino desde luego también sociológicos, y considerando que aún no hay un consenso internacional en torno a una definición estadística de lo que son las clases medias, sin duda se trata de una discusión compleja que reclama más de un ángulo para ser abordada.

En ese sentido el INEGI no pretende tener la última palabra al respecto, pero sí llamar la atención no sólo sobre las posibilidades de uso de la información existente, sino asimismo, con respecto a las herramientas metodológicas desarrolladas en el Instituto que permiten sintetizar en conglomerados o estratos un conjunto de observaciones en función de los múltiples indicadores que los investigadores y usuarios en general quieran involucrar en su análisis.

Estas herramientas, como el “Estratificador INEGI”, están abiertas a la exploración y a distintos enfoques conceptuales, proporcionando garantías de rigor estadístico en los resultados obtenidos. En cuanto al resultado concreto al que aquí se llega, aún y reconociendo su carácter exploratorio, cabe llamar la atención que se aproxima mucho a los resultados que, por caminos metodológicos enteramente distintos, han llegado otras investigaciones sobre la medición de las clases medias en México, en particular las emprendidas por analistas del Banco Mundial.

Fuente de información y principios metodológicos adoptados

La fuente de información utilizada en la investigación realizada por el INEGI ha sido la más reciente encuesta nacional publicada de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH 2010) misma que consistió de una muestra de 30 mil 169 viviendas. Los resultados de la encuesta se compararon, a su vez, con los resultados a los que se llega con su edición de 10 años atrás (ENIGH 2000), a efecto de tener una perspectiva de cómo avanzaron las clases medias en la primera década del siglo XXI. Se subraya con esto que los cambios en la composición social del país sólo son observables en períodos largos de tiempo, y que dichos cambios no necesariamente están correlacionados con las fluctuaciones de otros indicadores de carácter más coyuntural o más sensibles al corto plazo.

El enfoque con la que se abordó esta investigación fue, en primer término, partir de un conjunto de indicadores, (17 en total), cualitativos y de gasto per cápita. Se

privilegiaron los rubros de gasto sobre los de ingreso, dado que los informantes de las encuestas tienen menos incentivos a sub-declarar los primeros que los segundos. Se tomó también en cuenta aquéllos rubros de gasto que fueran más allá del consumo de bienes y servicios básicos que deben presentarse en todo hogar. Es así como se seleccionaron variables tales como: el gasto per cápita en consumo de alimentos y bebidas fuera de la vivienda; gastos en cuidados personales; gastos en educación cultura y recreación, gastos en regalos otorgados a otros hogares, pago de tenencia y pago a tarjetas de crédito, entre otros.

Una vez seleccionadas las variables, por medio del “Estratificador INEGI” se probaron 10 modelos distintos, que compiten entre sí, para mejor describir el tipo de agrupamientos o conglomerados de hogares de la ENIGH en función de las 17 variables: se seleccionó el modelo que resultara estadísticamente más verosímil de ser obtenido en una muestra, dada la distribución de hogares en el universo nacional al describirse con esas 17 variables, y fue aplicado su algoritmo de conglomeración cuyos resultados se optimizan con un total de siete estratos de hogares.

A efecto de agrupar estos estratos en tres clases, los siete estratos o agrupamientos óptimos de hogares se sometieron a un análisis para identificar diferencias no sólo cuantitativas de gastos o ingresos entre los estratos, sino también a partir de cuáles estratos se detectaban diferencias cualitativas en variables tales como: porcentajes de jefes de hogar con un nivel de estudios medio-superior y superior; proporción de ellos que tenían acceso al mercado de trabajo formal, en ocupaciones no manuales y en las de carácter gerencial o de supervisor, así como porcentaje de hogares al interior de cada estrato que tenían acceso a una vivienda propia. En función de cambios de magnitud significativos en estas últimas variables se definió en cuál de los siete estratos comienza la clase media y en cuál de ellos concluye —tanto para el ámbito urbano como para el rural del país— de modo que los siete estratos de hogares se colapsan en tres grandes categorías o clases sociales.

Cabe resaltar que en esta investigación nunca se prejuzga sobre cuáles son los umbrales de nivel de vida (sean en términos de gasto o de ingreso) que separan a las clases sociales, ni tampoco los porcentajes que debe haber en ellas de personas con escolaridad o en la jerarquía ocupacional del mercado laboral. Simplemente, los resultados de la estratificación a los que se llega sugieren cuántos y cuáles son los niveles o umbrales a tomar en cuenta; el análisis ulterior verifica en donde se detectan diferencias cualitativas (instrucción, posición e inserción laboral y acceso a la propiedad) tras las diferencias meramente cuantitativas (gastos o ingresos). En esto la presente investigación es radicalmente diferente —desde el punto de vista metodológico— a cualquier otra que se ha emprendido con respecto a la información referida a México, ya que no requiere de acotamientos de gasto o de ingreso fijados de antemano o establecidos como una precondition antes de clasificar los hogares. Dicho de otra manera, el método seguido permite que los datos hablen por sí mismos, en el sentido de que las fronteras que se identifican entre los estratos para determinar en cuál de ellos comienza y en cuál otro termina la clase media son un resultado al que se llega y no una premisa de la que se parte.

Magnitud de las clases sociales en México

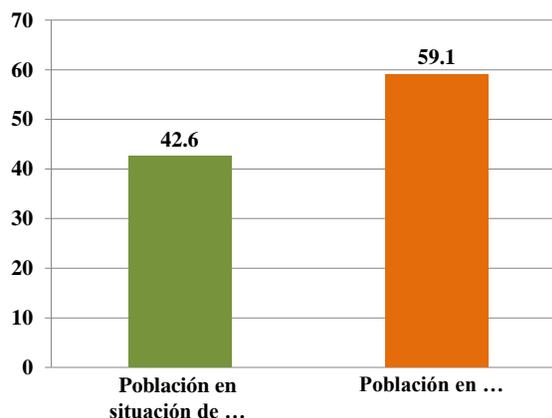
Los resultados obtenidos al término de la primera década del siglo XXI muestran que 42.4% de los hogares, en donde vive el 39.2% de la población total del país, son de clase media. Por su parte, 2.5% de los hogares son de clase alta, viviendo en ellos el 1.7% de la población del país, mientras que, en el otro lado del espectro social, se tiene al 55.1% de los hogares donde desarrolla su vida el 59.1% de la población mexicana.

HOGARES Y PERSONAS POR CLASES SOCIALES
-Porcentaje-



FUENTE: INEGI.

POBREZA Y CLASE BAJA
-Porcentaje-



FUENTE: INEGI.

Distinción entre clase baja y pobreza

Es importante precisar que clase social baja no es sinónimo de pobreza en esta investigación. No necesariamente todos los miembros de clase baja son pobres en el sentido de que caigan debajo de un umbral normativo de ingresos y de acceso a bienes y servicios públicos que les impida ejercer sus capacidades básicas como miembros de la colectividad nacional. Una de las conclusiones que se desprenden del estudio exploratorio es que la pobreza, más que constituir una clase social en sí misma, es una condición que puede presentarse con mayor probabilidad para la clase baja que corresponde al 55.1% de los hogares y 59.1% de la población del país. Eventos catastróficos al interior del hogar como la pérdida súbita del principal proveedor o la presencia de una enfermedad o accidente grave entre sus integrantes pueden ser factores decisivos para que ese segmento incurra en pobreza, lo mismo que un episodio de hiperinflación o una recesión económica profunda en el plano macroeconómico. Por ello la condición de pobreza fluctúa más que la pertenencia a una clase social propiamente dicha. Así pues, la clase baja, lo mismo que la clase media, resulta un segmento heterogéneo pero estable, estadísticamente hablando, en el que se presentan distintas situaciones de previsión frente a la adversidad, de cercanía

a los mecanismos de protección del Estado y de pertenencia a redes de solidaridad grupal.

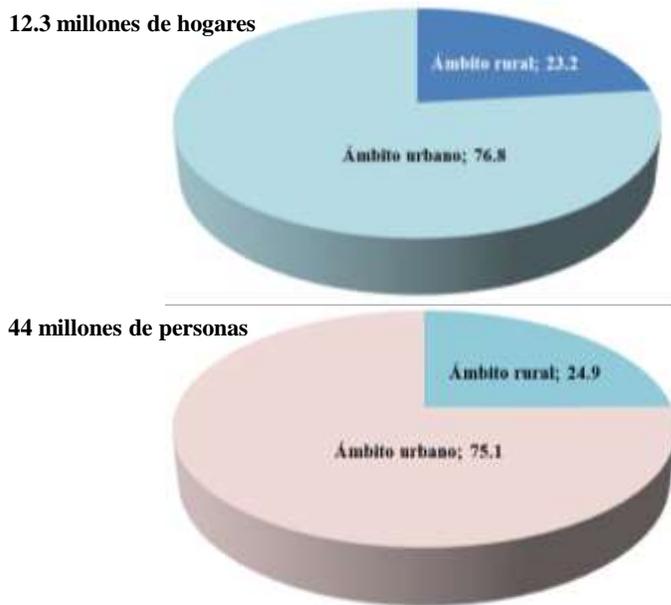
Principales resultados del estudio exploratorio

- Mientras que en 2010 la clase media representa 42.4% de los hogares y 39.2% de la población nacional, en el ámbito urbano, la clase media asciende a 50.1 y 47.0% de hogares y población respectivamente; al tiempo que en el medio rural son de clase media 28.1% de los hogares y 26.0% de las personas.



- En términos absolutos a nivel nacional la clase media ascendía en 2010 a 12.3 millones de hogares y a 44 millones de personas; tres cuartas partes de estas magnitudes se concentran en áreas urbanas.

**PRESENCIA DE LA CLASE MEDIA EN LOS ÁMBITOS RURAL Y URBANO
-Porcentajes-**



FUENTE: INEGI

- En el año 2000, la magnitud nacional de hogares de clase media era de 38.4% viviendo en ellos el 35.2% de la población. Lo anterior significa que en el transcurso de una década la magnitud de la clase media, ya sea contabilizada en términos de hogares o de personas, se incrementó en 4 puntos porcentuales.

La aportación del ámbito urbano en términos de clases medias es decisiva. Si bien a nivel nacional todavía dista el número de hogares de ubicarse en este estrato social (42.4%) a nivel urbano el 50.1% de los hogares, con el 47.0% de la población en dicho ámbito, es clase media, contrastando con el 28.1% de los hogares y 26.0% de la población en el ámbito rural (que para efectos de esta investigación es la que habita en localidades con menos de 15 mil habitantes). En términos absolutos, 12.3 millones de hogares y 44 millones de personas constituían, en 2010, la clase media en el país, siendo que tres cuartas partes de ambas magnitudes se ubican en el ámbito urbano.

Si del conjunto de hogares que en el estudio quedaron clasificados como de clase media se selecciona uno al azar, lo más probable es que ese hogar cuente al menos con computadora; gaste alrededor de 4 mil 400 pesos al trimestre (a precios de 2010)

tan solo en consumir alimentos y bebidas fuera del hogar; haya quien tenga tarjeta de crédito, así como un integrante inserto en el mercado laboral formal; lo encabece alguien que cuente al menos con educación media superior y que su estado civil sea casado, conformando un hogar nuclear de cuatro personas. Asimismo, lo más probable es que quienes viven en hogares de clase media trabajen en el sector privado y que sus hijos asistan a escuelas públicas.

Llama también la atención que estos hogares dependan más de los créditos de interés social y/o los recursos familiares que del crédito comercial bancario, para el acceso a la propiedad de la vivienda.



FUENTE: INEGI.

La magnitud de hogares identificados en este estudio como de clase media coincide con el estudio realizado por investigadores del Banco Mundial (López Calva y Ortiz Juárez, 2011), quienes con una metodología distinta, basada en modelos econométricos, habían establecido que la clase media en el país está constituida por aquél segmento con una probabilidad menor al 10% de incurrir en pobreza.

Aplicando la misma metodología del INEGI a los datos de la ENIGH 2000, se obtiene que al comenzar el presente siglo el 38.4% de los hogares conformados por el 35.2% de la población eran de clase media. Comparados con los datos del 2010 se tiene que en la primera década de esta centuria la clase media se incrementó en cuatro puntos porcentuales o a un ritmo anual promedio de 0.4 puntos porcentuales por año.

CRECIMIENTO DE LA CLASE MEDIA -2000-2010-

	2000	2010	Crecimiento
Hogares	38.40	42.42	3.98
Personas	35.20	39.16	3.97

FUENTE: INEGI.

DIFERENTES ESTIMACIONES DEL TAMAÑO DE LA CLASE MEDIA

Rubro	En %
> 75%, <125%*	19.7
> 75%, <150%*	24.6
> 75%, <175%*	28.1
> 75%, <200%*	30.7
> 10 dólares, <50 dólares PPC per cápita**	42.0
Ejercicio exploratorio INEGI	42.4

* Proporción con respecto a la mediana en México. Pressman Steven. “*La Clase Media en Países Latinamericanos*”. Revista Problemas del Desarrollo, 164 (42), enero-marzo 2011.

** Hogares ubicados en el espectro de ingreso corriente. López-Calva Luis F. y Ortiz-Juárez Eduardo. “*A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class*”. The World Bank Latin America and the Caribbean Region, *Poverty, Equity, and Gender Unit*, December 2011.

FUENTE: INEGI.

Clases medias

La investigación emprendida para contabilizar a la clase media comprendió siete etapas que van desde la selección de la fuente de información y las variables que se tomarían de ella, pasando por la aplicación y prueba estadística de algoritmos de conglomeración de hogares, su análisis para la determinación de cuáles y cuántos de

ellos definen el espectro de clases medias en el país, la cuantificación de hogares y personas así clasificados y la comparación final con otros estudios e investigaciones realizadas para México en años recientes.

FASES DE LA INVESTIGACIÓN

I. Fuente de información	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estudiar las características de la fuente
II. Selección de las variables de punto de partida	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gasto per cápita ▪ Rubros seccionados
III. Análisis exploratorio de datos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Métodos univariado de estratificación ▪ Método multivariado de conglomerados
IV. Seleccionar el modelo de conglomeración	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si se opta por un método multivariado determinístico o probabilístico
V. Selección de variables para identificar los perfiles sociales que subyacen a los conglomerados	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Variables analíticas ▪ Ayudan a identificar diferencias cualitativas subyacentes entre conglomerados
VI. Determinar las clases medias	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Determinar donde comienza y concluye el segmento poblacional de interés
VII. Contrastar resultados	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Peso específico del estrato medio en el país ▪ Contrastar con otras aproximaciones

FUENTE: INEGI.

Aspectos conceptuales y metodológicos

En esta investigación es esencial recalcar que no se parte de una noción preestablecida o normativa de lo que debe ser la clase media o se supone que sea. La filosofía aquí es enteramente distinta y consiste en la identificación de estratos o conglomerados de hogares que difieren cuantitativa y cualitativamente de otros conglomerados en la estratificación de hogares, quedando establecido con respecto a cuáles hay superioridad en gastos no ligados a la subsistencia lo mismo que en su composición en términos de escolaridad, inserción y status laboral así como en acceso a la

propiedad. Es una identificación meramente estadística que deja abierta las posibilidades a los académicos y analistas para ensayar una descripción verbal que mejor sintetice y se adapte a los contenidos de esos estratos.

Fuente de información

La fuente de información en la que se fundamenta este estudio es la encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) en sus ediciones 2000 y 2010. Si bien la ENIGH 2010 además de las 30 mil 169 viviendas que le dan representatividad nacional contó con una ampliación de muestra en la que se permite representatividad a nivel de entidad federativa, no se usó dicha ampliación por dos motivos 1) porque en la ampliación sólo se captó la parte de ingresos más no la de gastos que es la plataforma o punto de partida de esta investigación y 2) porque la ENIGH 2000 contra la que se compara careció de una ampliación de muestra similar. Así pues los datos que aquí se ofrecen sólo son representativos del país en su conjunto con desagregación urbano-rural más no por entidad federativa.

Variables de conglomeración

La selección inicial de variables para generar grupos o conglomerados diferenciados de hogares se centró sobre todo en variables de gasto porque de acuerdo a la teoría económica es el gasto corriente —más que el ingreso corriente— la mejor pista para estimar el ingreso permanente de los hogares o nivel de vida, además del hecho de que los informantes en encuestas de este tipo tienden a subdeclarar más los ingresos que los gastos. Los ingresos corrientes se toman en cuenta más adelante para analizar los conglomerados pero no en sí para conformarlos. Se tuvo cuidado asimismo de evitar seleccionar rubros de gasto que quedaran asociados a factores contingentes (como gastos funerarios o gastos de hospitalización) de modo que la conglomeración se centre sólo en gastos que ocurren con regularidad.

VARIABLES DE CONGLOMERACIÓN

» Número de cuartos	» Gastos en servicios de conservación de la vivienda
» Número de televisores	» Gastos diversos
» Número de computadoras	» Gastos en regalos otorgados
» Gasto en carne de ganado mayor	» Gastos en luz y agua
» Gasto en carne de pollo	» Gastos en telefonía e Internet
» Gastos en alimentos y bebidas fuera del hogar	» Pago de tenencia
» Gastos en servicios del hogar	» Pago de tarjetas de crédito
» Gastos en cuidados personales	» Adquisición de activos
» Gastos en educación, cultura y recreación	

FUENTE: INEGI.

Modelos de conglomeración

Una vez seleccionadas las variables se hizo una exploración para ver si por medio de combinaciones lineales de las mismas valdría la pena reducirlas a unos cuantos indicadores o componentes principales. Las pruebas realizadas mostraron que los componentes principales no tenían una buena contribución a la varianza explicada de las observaciones, lo que significa que en realidad en la selección inicial de variables hay poca redundancia y que todas ellas aportan información distinta, por lo que se decidió conglomerar con el grupo original de variables estandarizadas; esto último dadas las diferencias de escala y métrica en algunas de ellas.

Las 17 variables son como las coordenadas de cada observación u hogar a clasificar en grupos o conglomerados. Estos grupos o conglomerados pueden tener distintas formas o geometrías, pero estas formas o geometrías deben ser aquellas que se ajusten mejor a la distribución subyacente que tienen los hogares en la ENIGH en un espacio de 17 dimensiones. Una de las contribuciones metodológicas fue no quedarse con un sólo modelo de conglomeración sino probar varios modelos que describen, cada uno, geometrías de conglomerados distintas y ver cuál es la más verosímil de obtener al muestrear el universo de hogares de quedar configurado como un espacio de 17 coordenadas. Se probaron 10 modelos de conglomeración en total desde aquellos más simples -para los que se requiere estimar menos parámetros- a los más complejos. El

modelo seleccionado o más verosímil es aquél que optimiza una expresión matemática denominada Bayesian Information Criterion (BIC) misma que contiene una función de probabilidad. Una vez elegido el modelo, se conglomeran todos los hogares de la ENIGH de acuerdo con los parámetros que lo definen. Para el dominio urbano de la ENIGH el modelo de obtención más verosímil fue el identificado por las siglas VEV, mientras que en el dominio rural de su muestra por el modelo VVV. Asimismo el resultado permite identificar el número más eficiente de conglomerados que para ambos dominios (urbano y rural o menos de 15 mil habitantes) fue siete.



FUENTE: INEGI.

**DISTRIBUCIÓN DE HOGARES POR ESTRATO
-Conglomerados ordenados-**

Estrato	NÚMERO DE HOGARES					
	Absolutos			Porcentaje respecto al total		
	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural	Total
Nacional	18 821 246	10 146 938	28 968 184	100.00	100.00	100.00
7	724 689	377 937	1 102 626	3.85	3.72	3.81
6	1 782 504	1 415 500	3 198 004	9.47	13.95	11.04
5	2 409 112	1 060 149	3 469 261	12.80	10.45	11.98
4	2 109 223	2 028 387	4 137 610	11.21	19.99	14.28
3	3 134 215	772 590	3 906 805	16.65	7.61	13.49
2	3 526 126	3 599 016	7 125 142	18.73	35.47	24.60
1	5 135 377	893 359	6 028 736	27.29	8.80	20.81

FUENTE: INEGI.

Los conglomerados obtenidos ordenados como estratos indican cuál es su composición de hogares y por ende la población que se acumula por estrato.

Hasta esta fase de análisis se tiene un ordenamiento por nivel de vida al fundamentarse sobre todo la estratificación en variables de gasto per cápita en los hogares. Sin embargo si no se analizan resulta prematuro todavía determinar que hay siete clases sociales. Se precisa entender, qué factores hay detrás de esta diferenciación en siete niveles. Para ese análisis se tomaron en cuenta las variables que a continuación se muestran:

Variables postconglomeración		Variables sociodemográficas más significativas	
A.	Ingreso per cápita	I.	Hogares encabezados por mujeres
B.	Nivel de instrucción del jefe o cabeza del hogar	II.	Hogares con menores de 14 años
C.	Jerarquía en la relación de trabajo	III.	Hogares con mayores de 65 años
D.	Tipo de trabajo (intelectual, manual calificado o manual no calificado)	IV.	Edad promedio del jefe del hogar
E.	Acceso formalizado a la propiedad	V.	Número promedio de residentes/integrantes del hogar

FUENTE: INEGI.

El análisis indicó que algunas diferencias de nivel de vida en realidad eran diferencias en el ciclo de vida de los hogares cuando se comparan algunos estratos vecinos. Sin embargo, cuando las diferencias tienen que ver más con variables como los porcentajes de hogares con acceso formal a la propiedad de la vivienda, acceso al mercado de trabajo formal, a aspectos de jerarquía ocupacional, o al nivel de instrucción, se considera que hay diferencias cualitativas y no meramente

demográficas en las diferencias de niveles de vida y es ahí en donde se decide que hay una ruptura entre un grupo de estratos y otro. Por ejemplo, a nivel urbano las mayores diferencias cualitativas o rupturas se detectan entre el estrato 3 y el 2 que le antecede, así como entre el estrato 6 y el 7 que le sucede. Se determina así que en el dominio o ámbito urbano los estratos que corresponden al segmento medio del espectro son los que van del 3 al 6 con todos los hogares y población que ahí se concentra.

ANÁLISIS DE LOS ESTRATOS

Estrato 3				Estrato 7				
Estrato		3	2	1	Estrato		7	6
Porcentaje de hogares con...	jefe con estudios medio superior o superior	50.6	21.0	17.3	Porcentaje de hogares con...	jefe con estudios medio superior o superior	86.1	77.6
	vivienda propia escriturada	57.7	49.1	39.4		vivienda propia escriturada	68.0	65.9
	algun ocupado en trabajo intelectual no directivo	18.5	3.9	2.3		algun empresario formal	8.3	4.9
	algun ocupado en supervisión de bajo perfil	14.7	11.7	8.9		algun ocupado en trabajo intelectual directivo	31.9	23.4
	algun asalariado	80.6	77.6	72.8				

FUENTE: INEGI.

Por su parte en el ámbito o dominio rural se detectaron diferencias importantes hasta el estrato 5 en tanto que se consideró que el estrato 7 rural estaba aún muy lejos de los niveles y características del estrato 7 urbano, por lo que se concluyó que en el ámbito rural no hay un estrato alto y sólo tres de sus estratos (5, 6 y 7) tienen características en común con los estratos 3-6 urbanos considerados como medios. Se acumularon entonces los hogares y sus residentes en los estratos 3-6 urbanos y 5-7 rurales para definir la magnitud de las clases medias; los estratos 1 y 2 urbanos con los estratos 1-4 rurales para definir la magnitud de la clase baja y, finalmente, queda sólo el estrato 7 urbano con sus hogares y población como clase alta.

Fuente de información:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/Boletines/Boletin/Comunicados/Especiales/2013/junio/comunica6.pdf>

Piso de protección social en México, aspiración del Gobierno del Presidente de México (STPS)

El 17 de junio de 2013, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) comunicó que su Titular y el Director General de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) firmaron un convenio marco de cooperación para la promoción y establecimiento de las medidas conducentes a construir un piso de protección social.

El Titular de la STPS afirmó que la firma de ese instrumento implica retos y transformaciones en un mundo complejo y dinámico como el del mercado del trabajo laboral, y subrayó que con dicho acuerdo tanto el gobierno como los empleadores y trabajadores se comprometen a implementar acciones contra el trabajo informal y regular el mercado laboral conforme a estándares internacionales.

Aseveró que el hecho de que estuvieron presentes en la firma las tres partes (gobierno, empleadores y trabajadores) “habla de un momento de concordia en el Gobierno del Presidente de México”.

Por su parte, el Director General de la OIT calificó de “histórica” la firma del Convenio Marco debido a que es el primero en su categoría que se firma con un estado miembro de la OIT que tiene que ver con las prioridades establecidas con esta organización internacional.

“En este caso tiene que ver con una plataforma de protección social y cuestiones de salud, pero también es un momento de buen augurio en las relaciones de México y la OIT”, sostuvo.

De manera consensuada y en unidad, la Delegación de México —entre quienes destacaron el Secretario General sustituto de la Confederación de Trabajadores de México (CTM) y el Presidente de la Confederación Patronal de la República

mexicana (COPARMEX), así como el representante de la Unión Nacional de los Trabajadores, atestiguaron la firma del Convenio.

Por otra parte, durante su participación en la 102 Conferencia Internacional del Trabajo, el Titular de la STPS reafirmó la disposición de México de sumarse a los esfuerzos de la OIT para “construir un futuro con trabajo decente”.

Destacó el inicio de una nueva relación entre México y la OIT, la cual se rige —dijo— por un diálogo franco y abierto, así como por un trabajo coordinado y una estrecha colaboración.

Expresó, asimismo, que México comparte la visión expresada por el Director General de la Organización Internacional del Trabajo en el sentido de que la transición a una economía sostenible debe verse como una oportunidad para crear empleo.

Luego de transmitir un saludo y una felicitación del Presidente de México, el Titular de la STPS afirmó que la 102 Conferencia de la OIT reviste una gran importancia para México, por lo que compartió las acciones que la actual administración está emprendiendo, para alcanzar una sociedad plena de derechos.

Puntualizó que México definió una estrategia de desarrollo con base en cinco grandes metas nacionales, para lograr y las cuales son *Un México en paz; Un México incluyente; Un México con educación de calidad; Un México próspero, y Que México sea un actor con responsabilidad global.*

El Secretario del Trabajo comentó que para impulsar las reformas estructurales que requiere el país, el Gobierno del Presidente de México y las diferentes fuerzas políticas y sociales alcanzaron el Pacto por México, el cual está permitiendo, a seis meses de su firma, responder a los retos nacionales y generar resultados altamente positivos en diferentes ámbitos.

Entre ellos, mencionó una reforma educativa, para elevar la calidad de la enseñanza, y una reforma de telecomunicaciones, que promueve la competencia y la modernización de este sector.

En esa línea, comentó que ya se presentó al Congreso mexicano una reforma en materia financiera, para reactivar el crédito para las pequeñas y medianas empresas, y que en las próximas semanas se presentarán dos reformas de la mayor trascendencia: la energética y la hacendaria, dirigidas a acelerar el crecimiento económico, elevar la productividad e incentivar la formalidad.

Asimismo, destacó que hoy México cuenta con una nueva legislación laboral, que es base fundamental para impulsar el mercado de trabajo y promover la productividad.

Expuso también que a partir de una nueva Ley del Trabajo, el Gobierno Mexicano ha emprendido una política laboral sustentada en los siguientes cuatro ejes de acción: Impulsar la creación de empleos formales; democratizar la productividad; salvaguardar los derechos de los trabajadores; y conservar la paz laboral.

Fuente de información:

http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/sala_prensa/boletines/2013/junio/bol_68.html

Para ver información relacionada, visitar:

http://www.ilo.org/ilc/ILCSessions/102/media-centre/news/WCMS_216186/lang--en/index.htm?shared_from=media-mail

http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/sala_prensa/boletines/2013/junio/bol_67.html

Necesario ocuparnos más de las personas de edad avanzada (OCDE)

El 17 de junio de 2013, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) presentó el informe conjunto de la OCDE y de la Comisión Europea(CE), “*A Good Life in Old Age*”. A continuación se presentan los detalles.

En 2050, la cantidad de personas de más de 80 años de edad se habrá duplicado, pasando de 3.9 a 9.1% de la población en los países de la OCDE y de 4.7 a 11.3% en los 27 Estados Miembros de Unión Europea (UE). Se estima que al menos el 50% de ellos deberán ser ayudados en su vida cotidiana. Sin embargo, en el informe “*A Good Life in Old Age*” se destaca que los poderes públicos tienen dificultades al encargarse de los cuidados necesarios de las personas de edad avanzada que tengan capacidades físicas o mentales reducidas.

La mayor parte de los países se han dotado de leyes que impidan el abuso, principalmente a través de la difusión pública de casos específicos, de mecanismos preventivos de denuncia o de intermediarios encargados de tratar los problemas. No obstante, son pocos los que buscan constantemente saber si los servicios de cuidado de larga duración son seguros, eficaces y si responden a las necesidades de los pacientes.

Así, solamente un tercio de los países de la OCDE recogen estadísticas sobre caídas y fracturas ocurridas, las cuales son la causa principal de muerte de personas de edad avanzada, *en lo que concierne a las escaras la situación no es mejor, puesto que son una señal de que las personas con movilidad reducida no reciben los cuidados necesarios*. Solamente algunos países como Estados Unidos de Norteamérica, Finlandia, Islandia y los Países Bajos evalúan la

depresión en las personas dependientes de edad avanzada, a pesar de que esta situación este muy difundida. Algunos otros países como Alemania, Inglaterra, Corea, Países Bajos y Portugal comienzan a evaluar la opinión de los pacientes en los servicios de cuidados de larga duración.

Los bajos niveles de cuidado, a menudo debidos a la falta de comunicación entre hospitales, médicos y estructuras de cuidados, pueden generar hospitalizaciones inútiles. Los datos de la OCDE sobre hospitalizaciones evitables de personas de más de 80 años afectados de enfermedades crónicas ponen en evidencia el mediocre nivel de los cuidados para personas de edad avanzada en el conjunto de los países. Por ejemplo, las tasas de hospitalización evitables a causa de asma varían en cada país. Por cada 100 mil habitantes en Alemania 20 son hospitalizados, 254 en Letonia, 458 en Finlandia y 650 en Corea. Las variaciones son similares para las personas de edad que sufren diabetes no controlada o de bronconeumonía crónica obstructiva.

Reformas importantes son necesarias para mejorar los servicios proporcionados a las personas de edad avanzada y protegerlas contra los niveles de cuidados insuficientes. Actualmente numerosos países de la OCDE y UE ya han puesto en marcha una legislación que impone la aprobación de casas de retiro pero únicamente con base en criterios mínimos de condiciones de vida y con equipo de personal. Este tipo de enfoque limitado a la calidad no es suficiente. A partir de ahora es necesario validar los resultados, la seguridad, la eficacia y el sentir de los pacientes antes de expedir la aprobación a las casas de retiro, como es el caso por ejemplo de Alemania, Austria, Estados Unidos de Norteamérica y Países Bajos.

Principalmente conviene redoblar esfuerzos para elevar el nivel de los cuidados a personas de edad avanzada otorgadas a domicilio y en las estructuras de albergue con servicios, donde el aseguramiento de la calidad no es: ni evaluado, ni obligatorio, ni normalizado en la mayor parte de los países, mientras que el 70% de las personas dependientes de edad avanzada reciben cuidados en sus casas.

Si los poderes públicos quisieran responder a esta demanda futura de cuidados de mejor calidad y de la elección de pacientes, deben hacer que las informaciones necesarias relativas a la calidad de cuidados de larga duración sean accesibles al público. Alemania, Inglaterra, Australia, Canadá, Irlanda y algunos otros países ya lo hacen, permitiendo a los usuarios comparar la calidad de las diferentes estructuras de cuidado.

Fuente de información:

<http://www.oecd.org/fr/presse/locde-et-la-commission-europeenne-estiment-que-nous-devons-mieux-nous-occuper-des-personnes-agees.htm>

Para mayor información visite:

<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=es&catId=89&newsId=1920&furtherNews=yes>

Síntesis del informe sobre el bienestar equitativo y sostenible de los italianos²

El Ministerio de Empleo y Seguridad Social del Gobierno de España en su revista *Actualidad Internacional Sociolaboral*, número 168, publicó la traducción del capítulo III del informe ‘Bienestar Equitativo y Sostenible’, elaborado por el Consejo Nacional de la Economía y del Empleo (CNEL) y el Instituto Nacional de Estadística (ISTAT) de Italia, referente a diversos aspectos sobre el trabajo y la conciliación de la vida laboral y personal de los trabajadores y trabajadoras. A continuación se presentan los pormenores:

“En los últimos años es público el debate sobre la medición del bienestar de los ciudadanos y de la sociedad en la que están integrados. La crisis (alimentaria, energética y ambiental, financiera, económica y social) ha hecho urgente el desarrollo de nuevos parámetros de carácter estadístico que proporcionen información, ya sea a los responsables políticos para la toma de decisiones en el diseño de las actuaciones públicas, ya sea para intereses particulares de las empresas o de las personas. Sin perjuicio de la importancia del Producto Interior Bruto como herramienta que mide los resultados económicos de una colectividad, es ampliamente reconocida la necesidad de integrar tal medidor con otros indicadores de carácter económico, ambiental y social que amplíen los elementos para valorar el estado o el progreso de una sociedad.

El concepto de bienestar cambia según tiempos, lugares y costumbres y por tanto no puede ser definido sencillamente en base a un esquema teórico. Además las investigaciones desarrolladas en ese campo nos dicen que, en el estado actual no existe un único indicador estadístico capaz de representar completamente el estado de bienestar de una sociedad sino que es necesario hacer referencia a una pluralidad de medidores.

² Elaborado por Consejo Nacional de la Economía y del Empleo (CNEL) y el Instituto Nacional de Estadística (ISTAT) y presentado el 13 de marzo de 2013.

Para definir los elementos constitutivos del bienestar en Italia, el CNEL y el ISTAT crearon una Comisión para la elaboración de medidores del progreso de la sociedad italiana compuesta por representantes de los agentes sociales y de la sociedad civil. Además el ISTAT constituyó también una amplia Comisión científica compuesta por expertos de diferentes ámbitos determinantes para el bienestar de la sociedad. De la unión de estas instituciones se ha llegado a la definición de un conjunto de indicadores útiles para definir la situación y el progreso del país.

El primer trabajo realizado ha sido el Informe ‘Bienestar Equitativo y Sostenible’, que ha tenido como finalidad analizar niveles, tendencias y redistribución de los elementos que configuran el Bienestar para identificar sus fuerzas y debilidades así como los desequilibrios territoriales o las desigualdades entre grupos sociales.

Los capítulos del Informe son: Salud, Educación y Formación, Empleo y Conciliación de la vida personal y laboral, Bienestar Económico, Relaciones Sociales, Política e Instituciones, Seguridad, Bienestar subjetivo, Patrimonio Cultural, Medio Ambiente, Innovación e Investigación y Calidad de los Servicios.

Por su interés, se ha traducido el capítulo III, referente a diversos aspectos sobre el trabajo y la conciliación de la vida laboral y personal de los trabajadores y trabajadoras.

Trabajo y conciliación de la vida laboral y personal

Los indicadores reflejan que no se están aprovechando los recursos humanos del país, sobre todo en el ámbito del empleo de las mujeres y de los jóvenes. Las tasas de empleo y de inactividad, entre las más bajas de la Unión Europea a 27, todavía han empeorado más con la crisis económica. También casi todos los indicadores de calidad del empleo empeoran y no es consecuencia únicamente de la crisis. La

situación, ya antes de la crisis, de inestabilidad en el empleo sobre todo por el uso de la contratación temporal ha empeorado todavía más, sobre todo para los jóvenes. También la presencia de trabajadores con baja remuneración y de empleos irregulares permanece sustancialmente estable en los últimos años, mientras que crece el porcentaje de trabajadores sobrecalificados respecto a la actividad que desarrollan. No obstante todo esto, la percepción que tienen los trabajadores italianos de su condición es, en general, positiva, sobre todo en lo que respecta a sus intereses laborales.

También las desigualdades en el acceso al trabajo (territoriales, generacionales y según nacionalidad) se han acentuado con la crisis, con la excepción de la brecha de género en el empleo ya que la crisis ha golpeado más a los sectores de la construcción y de la industria manufacturera en la que se emplea más mano de obra masculina: no obstante, la brecha de género sigue estando entre las más elevadas de Europa. Italia es el país europeo, después de España, donde existe una mayor exclusión de los jóvenes en el mercado de trabajo y la única donde una macro-región presenta escasas oportunidades de empleo regular. También en otros aspectos relacionados con la calidad en el empleo, en Italia se mantiene una grave situación de desventaja para las mujeres, para los jóvenes y para los ciudadanos en general del Sur e Islas. Es interesante, por otro lado, señalar las diferencias que existen entre hombres y mujeres en los aspectos que valoran para sentirse satisfechos en el ámbito laboral. Para los primeros, la retribución es el elemento más positivo, mientras que para las segundas es el horario o la distancia desde casa al trabajo. De hecho, para las mujeres, la calidad en el empleo no se puede separar de las dificultades de conciliar tiempos de trabajo y de vida. A pesar de que se van reduciendo las diferencias en el trabajo de las tareas del hogar, aún muy lentamente, el porcentaje de mujeres con una sobrecarga de horas dedicadas al trabajo (retribuido o no), no disminuye, así como no aumenta tampoco la relación entre la tasa de empleo de las

mujeres con hijos pequeños y las que no tienen hijos. Las peores condiciones de las mujeres del Sur hacen pensar que influye también la carencia de servicios.

Por último, en cuanto a los trabajadores extranjeros, se refleja que la crisis no ha penalizado mucho su participación en el mercado de trabajo, si bien los hombres han sido más afectados que las mujeres. Pero, lo que sí se refleja de forma creciente es la desventaja en cuanto a la calidad en el empleo con respecto a los italianos.

La participación en el empleo y los sistemas de medición del desempleo

Entre los 27 países de la Unión Europea (UE27), Italia se ha caracterizado siempre por un bajo nivel de ocupación y por una elevada presencia de personas en búsqueda de empleo, ya sea de forma más intensa o de manera poco activa. Ambas características se han agudizado con la crisis. En el año 2011, de cada 100 personas de entre 20 y 64 años residentes en Italia, solo 61 tenían un empleo, 2 menos que en el 2008. La diferencia entre la tasa de empleo de Italia y la de la UE, que no se ha reducido ni siquiera en coyunturas económicas favorables, se ha ampliado con la crisis hasta alcanzar 7.4 puntos porcentuales de diferencia. Estos datos negativos se deben sobre todo a la baja participación de las mujeres en el mercado de trabajo, cuya tasa de empleo no alcanza el 50%, es decir, 12 puntos porcentuales por debajo de la media de la UE27.

Si la tasa de empleo mide el bienestar que puede suministrar tener un empleo, una fuente de ingresos y de autoestima, la del desempleo puede medir el malestar derivado de la búsqueda, frustrada, de una situación deseada para satisfacer necesidades materiales y/o aspiraciones sociales. Sin embargo, ya que en Italia muchas personas no están incluidas estadísticamente en búsqueda activa de empleo (en cuanto que no han desarrollado ninguna acción de búsqueda en el último mes), ya sea porque no existe un sistema social que estimule la búsqueda de empleo uniéndola a la prestación de desempleo, ya sea por que están desanimados, la

tradicional tasa de empleo ofrece una representación parcial de la gravedad del problema. Para poder identificar ese colectivo que representa una fuerza de trabajo potencial, es decir, aquellos que están disponibles pero no están en búsqueda activa de un puesto de trabajo, se ha recurrido a otro indicador, denominado ‘tasa de falta de participación al trabajo’, que es el que mejor se presta a medir la oferta de empleo no satisfecha, en cuanto que tiene en cuenta las peculiaridades del mercado de trabajo y del sistema de protección italiano. Frente a una tasa de empleo muy inferior a la media de la UE27, en los últimos años Italia presenta una paradoja: una tasa de desempleo inferior en un punto porcentual a la media europea. Mucho más real, la tasa de falta de participación en el empleo es superior a la media europea en cinco puntos porcentuales, ya que en Italia, el colectivo de los que buscan empleo de forma poco activa o están desanimados, es mucho más numeroso que en los otros países europeos. También este indicador muestra cómo la crisis económica ha agravado la exclusión, ya que en solo cuatro años, esta tasa ha aumentado en tres puntos porcentuales, de manera que en el 2011 de cada 100 personas que, más o menos activamente, buscan trabajo, 18 no lo encuentran.

El mercado de trabajo según sexo, edad y territorio

Ya que en Italia la crisis ha afectado en mayor medida a los dos sectores más masculinizados, como son la construcción y la industria manufacturera, la diferencia de género, de siempre más elevada que la media europea, se ha reducido un poco tanto en la tasa de empleo como en la tasa de falta de participación en el empleo. La caída de la tasa de ocupación masculina (que en el 2004 estaba en la media europea y que en el 2008 era dos puntos inferior a ella), ha hecho que la situación de desventaja de las mujeres se haya atenuado, llegando a los 23 puntos porcentuales, un valor, de todas formas, muy alto. Por otro lado, la tasa de falta de participación en el empleo de los hombres ha aumentado más que la de las mujeres, de manera que la brecha de género se ha reducido de 11 a poco más de ocho puntos

porcentuales, aunque sigue siendo muy superior a la media europea que no alcanza los dos puntos porcentuales.

Si la brecha de género se ha reducido ya sea por la disminución del número de hombres ocupados o por el aumento de su número en la tasa de la falta de participación en el empleo, otras grandes desigualdades en el acceso al mercado de trabajo, la territorial y la generacional, se han agudizado en los años recientes. La diferencia entre la tasa de empleo del Sur e Islas y la del Norte ha aumentado desde los 18 puntos en el 2004 a los 22 en el 2011, con más intensidad en los años de crisis, de forma que en el año 2011 de cada 100 personas entre los 20 y los 64 años residentes en el Sur e Islas, ni siquiera 48 trabajaban (en la Región de Campania la tasa de empleo solo llega al 43%). Si consideramos solamente la tasa de empleo femenina, la brecha se hace abismal: poco más del 33% en el Sur e Islas frente al 60% del Norte. Mientras que la situación de desventaja de las regiones centrales con respecto a las del norte se mantiene estable en torno a los cuatro puntos porcentuales, en los últimos años se ha abierto una verdadera y profunda fractura entre las oportunidades de empleo en el Centro-Norte y las del Sur e Islas, sobre todo para las mujeres.

Paralelamente, aumentan las ya grandes diferencias territoriales en la tasa de falta de participación en el empleo: de hecho, del 2004 al 2011, la tasa en el Sur e Islas ha aumentado desde el 28 al 32%, la del Norte desde el 8 al 10% y la del Centro desde el 12 al 14%. Teniendo en cuenta las diferencias de género y territoriales, son elevadísimas pero no aumentan: en el 2011 se va desde una tasa inferior al 8% para los hombres del Norte, a casi el 42% en las mujeres del Sur e Islas.

También la desigualdad por edad en el acceso al trabajo ha ido aumentando y se ha agudizado con la crisis: mientras que la tasa de empleo de los adultos (35-54 años) permanece sustancialmente estable, la de los jóvenes (20-24 años) y de los jóvenes

adultos (25-34 años) ha disminuido y la de las personas de mayor edad ha aumentado, sobre todo en la franja de edad de los 55 a los 59 años. Mas que al mayor nivel formativo, y por tanto, de cualificación para trabajar, el aumento del empleo de los mayores de 55 años, sobre todo mujeres, se debe a los cambios en el sistema de pensiones, que ha elevado la edad para acceder a la pensión de jubilación. Por el contrario, la reducción de la tasa de empleo de jóvenes y jóvenes adultos, sobre todo desde el 2008 y en los varones, se debe a la caída de las contrataciones provocada por la crisis y no a la vuelta a la educación, ya que la tasa de estudiantes superiores y de la universidad está estable.

Con la crisis económica aumenta también la desigualdad por edad en las tasas de falta de participación en el empleo, que se había atenuado en los años de crecimiento económico. Desde 2004 a 2011, la tasa de falta de participación en el empleo ha aumentado 16 puntos para los más jóvenes, de 15 a 19 años, y 10 puntos para los jóvenes entre 20 y 24 años, mientras que para los adultos de edades entre los 35 y 54 años, ha aumentado tres puntos y para los más mayores permanece estable. La tasa de falta de participación en el empleo alcanza por tanto, valores altísimos para los jóvenes: más de 70% para los jóvenes de entre 15 y 19 años y más del 40% para los jóvenes de entre 20 y 24 años. Para las mujeres y los ciudadanos del Sur e Islas los valores son aún más elevados. No existe en Europa otro país que presente una exclusión del mercado de trabajo tan elevada para los jóvenes y un desequilibrio generacional tan fuerte.

La situación de las personas extranjeras en el empleo

La crisis ha agudizado las desigualdades entre los trabajadores extranjeros y los italianos ya que ha empeorado la empleabilidad de los primeros. El hecho de que entre los trabajadores extranjeros haya un menor número de personas muy jóvenes o muy mayores, ha hecho que la tasa de empleo de los residentes extranjeros haya sido

siempre mucho mayor que la de los italianos: desde 2005 a 2008, la diferencia ha llegado a los nueve puntos. En el 2011, la diferencia se ha reducido a menos de seis puntos pero solamente por la fuerte caída de la tasa de empleo masculina (del 87 al 81%), mientras que las trabajadoras extranjeras han aumentado en un punto (del 52 al 53%) Esto se explica por el hecho de que la crisis ha golpeado sobre todo a sectores masculinizados mientras que no ha afectado a la demanda de trabajos domésticos o de cuidados, dónde se concentran el empleo femenino extranjero.

Las repercusiones de la crisis se hacen más evidentes si se tiene en cuenta la tasa de falta de participación en el empleo, que, hasta el año 2008 estaba en torno a los mismos niveles que la de los italianos, mientras que desde el 2009 se acelera para superarla en el 2011 en dos puntos. En realidad, estos datos se deben a los hombres ya que la tasa de falta de participación de las mujeres extranjeras ha sido superior a la de las mujeres italianas también antes del 2009, no tanto por la carencia de demanda de empleo doméstico y de cuidados, como por que muchas mujeres no buscan activamente un empleo por las dificultades de conciliar vida laboral y familiar, con pocos ingresos para sostener el cuidado de sus propios hijos.

La calidad del empleo: características coyunturales y características estructurales

En Italia, la calidad de empleo —en términos de estabilidad, legalidad, salarios y coherencia con las competencias adquiridas en el sistema formativo— presenta unos puntos críticos que, en parte, dependen de la situación coyuntural del mercado de trabajo, con un empeoramiento durante la crisis, pero en parte tienen características estructurales. Además, todos estos aspectos muestran amplias y permanentes desigualdades de género, generacionales y, sobre todo, territoriales y de nacionalidad.

Prestando atención a los 2 millones 719 mil trabajadores temporales (por cuenta ajena y autónomos dependientes) que representan el 12% del total de las personas ocupadas, el porcentaje de los que llevan al menos cinco años trabajando con contratos temporales es constante en los últimos años, llegando a la cifra de 500 mil en el año 2011, es decir 1/5 de los trabajadores temporales. La mayor parte se refiere a trabajos de carácter estacional en la agricultura, en el turismo o en las Administraciones públicas (en concreto en la educación), en los que los contratos se van renovando muchas veces con intervalos largos o breves.

La crisis de los años 2009/2010 ha reducido mucho la posibilidad de pasar de una situación inestable (trabajador con contrato temporal o autónomo dependiente) a un contrato por cuenta ajena indefinido: de hecho, el porcentaje de trabajadores que logran hacer esta transición ha pasado de un máximo cercano al 26% en el período 2007-2008, a valores inferiores al 22% en los años sucesivos. La crisis ha hecho variar también las cifras en cuanto a los trabajadores temporales, a muchos de los cuales no se les ha renovado el contrato a su finalización, lo que ha limitado las posibilidades de hacer estables a muchos trabajadores y ha reducido (las pocas) nuevas contrataciones a tiempo indefinido. Además ha golpeado sobre todo a los jóvenes que entraban por primera vez en el mercado de trabajo, por lo demás con contratos precarios.

Desde finales de 2010, cuando se perfilaba una pequeña recuperación, volvió a aumentar el empleo inestable, mientras que los indefinidos siguieron disminuyendo. El deterioro de la situación del empleo para los trabajadores de edades más jóvenes, los más golpeados, se refleja en la seria dificultad de programar su futuro, mientras que para los más mayores, puede aumentar el riesgo de caer en la pobreza. En este marco, casi un trabajador por cuenta ajena de cada diez percibe una baja remuneración, es decir, un salario inferior en 2/3 a los valores medios, con consecuencias negativas sobre su calidad de vida. Hay que destacar que el

porcentaje de los trabajadores más pobres no ha aumentado durante la crisis. Para los demandantes de empleo cada vez más formados, la calidad del empleo no se mide solamente por la estabilidad y la remuneración sino también por su respuesta a las expectativas de sus aspiraciones formativas. También este aspecto presenta puntos críticos. Poseer un nivel de formación superior al correspondiente a la categoría profesional que se desempeña es un fenómeno cada vez más extendido en todos los países europeos. Ante la imposibilidad de realizar comparaciones con datos fiables, se puede destacar que en Italia, el porcentaje de trabajadores sobrecualificados ha crecido ininterrumpidamente desde poco más del 15% en el 2004 al 21% en el 2010.

Este fenómeno, por lo demás, se acompaña de un alto porcentaje de trabajadores no regulares, sin control administrativo y fiscal y que están privados de cualquier tutela legislativa, contractual o de seguridad social. Según las estimaciones de la contabilidad nacional, el porcentaje de ocupados irregulares sobre el total, que se había ido reduciendo en los años 90 y había disminuido dos puntos entre el 2001 y el 2002 como consecuencia del proceso de regularización del 2002, se ha elevado al 10%, un nivel económicamente y socialmente crítico, que equivale a más de 2 millones y medio de personas.

Las condiciones laborales completamente irregulares están menos extendidas entre el empleo autónomo, donde están más extendidas las prácticas irregulares parciales, como la evasión fiscal y de cotizaciones. Por otro lado, la tasa de irregularidad es particularmente relevante en la agricultura, en la construcción, en la hostelería, en los servicios de información y entretenimiento y, sobre todo, en los servicios de atención a las familias, donde uno de cada dos trabajadores está en situación irregular, mientras que es relativamente bajo en los sectores manufactureros, excepto el textil.

Por último, si bien se está produciendo una transformación en el sistema productivo hacia empleos con menos riesgos laborales, los accidentes en el trabajo siguen siendo un fenómeno alarmante, y la salud y la seguridad son también condiciones básicas de un empleo de calidad. Según los datos del Instituto de Accidentes de Trabajo, de media en el 2010, se ha producido cada día dos accidentes mortales y 90 accidentes que han tenido como consecuencia la invalidez permanente: la tasa de accidentalidad mortal y de invalidez, en el 2010 fue de 14.5 por cada 10 mil trabajadores (15 en el 2005). Los índices más elevados se dan en los sectores dónde prevalece el trabajo manual, como la agricultura y la construcción. Por lo demás, frente a una reducción de los indicadores en el Norte y en el Centro, en el Sur e Islas ha aumentado, pasando de 15.3 a 16.0 en cinco años.

La calidad en el empleo por sexo, edad, territorio y nacionalidad

Si, como ya se ha indicado con anterioridad, como consecuencia de la crisis, la brecha de género se ha reducido en cuanto al acceso al trabajo, no se puede decir lo mismo en cuanto a otros aspectos de las condiciones laborales. En principio, las mujeres cuentan con una mayor inestabilidad en el empleo, con una mayor incidencia de la contratación temporal (en el 2011 el porcentaje era de casi el 21% en el caso de las mujeres y menos del 18% en el caso de los hombres) y menores posibilidades de estabilizarse en el transcurso de un año (en el año 2011, poco más del 18%, frente al 23% de los hombres). Por lo que se refiere a las retribuciones y a las posibilidades de desempeñar un puesto de trabajo de menor categoría con respecto la formación adquirida las mujeres están en una situación de mayor desventaja: el porcentaje de trabajadoras que perciben una paga inferior en 2/3 al salario medio es superior en 4 puntos al porcentaje de hombres en la misma situación y el porcentaje de tituladas superiores sobrecalificadas respecto al trabajo desempeñado es superior en dos puntos al de los hombres.

En cuanto a las desigualdades por edad, el trabajo temporal para los que llevan al menos cinco años con empleos temporales está más extendido entre los trabajadores adultos y mayores (sobre todo entre los mayores de 45 años, con un porcentaje que llega al 35%), mientras que las posibilidades de estabilizar una situación laboral en el transcurso de un año es superior para los jóvenes y los jóvenes adultos. Esto quiere decir que quien se inserta en un itinerario profesional con pocas posibilidades de ser estable antes de cumplir los 30 o 40 años, está en riesgo de permanecer ‘enredado’ en contratos temporales inestables. Esto es lo que sucede en los sectores que se basan en el trabajo estacional, como la agricultura y el turismo, pero también en el empleo público y, en concreto en la educación. En todos los casos el fenómeno es estructural y no se revelan significativas variaciones con el tiempo.

En Italia a las jóvenes generaciones no solamente les cuesta mucho esfuerzo encontrar un empleo, sino que, quien lo encuentra, es muy posible que desarrolle un empleo inestable o de menor categoría para su nivel de formación. En este último aspecto, en el 2010 estaban sobrecalificados 1/3 de los trabajadores entre los 15 y los 34 años y más de 1/5 entre los 35 y 44 años, mientras que entre los mayores de 45 años el porcentaje no llega al 15%, y es el 8% entre los mayores de 60.

En el nivel territorial las desigualdades de la calidad en el empleo se suman a las del acceso al mercado de trabajo: en el Sur e Islas, las posibilidades de acceder a un puesto de trabajo no solamente son menores sino que también la calidad del empleo es mucho peor con respecto al Centro-Norte. En las regiones meridionales se da una situación de ‘precariedad permanente’, menores posibilidades de obtener un empleo estable, bajas remuneraciones, un porcentaje de empleo irregular que es dos veces y medio superior al del norte y una mayor incidencia de accidentes laborales mortales. Las regiones que presentan indicadores particularmente críticos en todos los aspectos considerados son Campania, Apulia, Calabria y Sicilia. Se exceptúa de estos aspectos el porcentaje de trabajadores sobrecalificados que en el Sur e Islas es

igual al del Norte, mientras que ambos son claramente inferiores a los del Centro de Italia, que se caracteriza por un mercado de trabajo dónde es más alto el desfase entre nivel formativo de los trabajadores y categoría profesional que desarrollan.

En el 2011, más de un cuarto de los trabajadores temporales del Sur e Islas tiene un contrato temporal desde al menos cinco años, con una diferencia con el Norte de más de 11 puntos porcentuales; esta diferencia se había ido reduciendo pero ha vuelto a aumentar con la crisis. Esto explica porque en el sur hay una mayor presencia de la estacionalidad de la agricultura y del turismo. En cuanto al índice que mide la transición a un empleo estable en el curso de un año, el porcentaje en el sur es inferior al del Norte en nueve puntos. En cuanto al número de trabajadores ‘pobres’, en el Sur e Islas el porcentaje de trabajadores por cuenta ajena con un salario inferior en $2/3$ del salario medio, es más del doble respecto a los del Norte, con pocas variaciones en los últimos años.

La situación de desventaja de los trabajadores extranjeros en lo que afecta al acceso al empleo es menor que en lo referente a las condiciones de los puestos de trabajo ya que durante la crisis han conseguido amortiguar la caída del número de ocupados pero están desempeñando puestos de trabajo de muy baja calidad. Por lo que respecta a los porcentajes de trabajadores con bajo salario y de los trabajadores sobrecalificados para el desempeño de su puesto, son más del doble de los correspondientes a los italianos y la diferencia se amplía a partir del año 2008. Las diferencias son particularmente relevantes para las mujeres: en el 2010, más de la mitad de las mujeres extranjeras desempeña tareas que no requieren la formación que poseen, como por ejemplo en el caso de mujeres con titulación superior que desarrollan trabajos domésticos o de cuidados.

La conciliación de la vida laboral y familiar

La calidad del empleo de un país se mide también en la posibilidad de que las mujeres, en particular las que tienen hijos pequeños, lleguen a conciliar el trabajo retribuido con los cuidados familiares. Además, las mujeres con hijos en edad preescolar tienen un 30% menos de probabilidades de trabajar que las mujeres sin hijos. Todavía es más complicado para las mujeres más jóvenes que son las que probablemente tienen hijos más pequeños ya que la disponibilidad de guarderías públicas de 0 a 3 años es muy escasa. Las mujeres menos jóvenes tienen más posibilidades ya que los colegios infantiles están más extendidos, al menos en las regiones del Centro y del Norte. Sin embargo, en el Sur e Islas, la disponibilidad de guarderías y escuelas infantiles es menor y la ayuda de la familia (abuelas) que se da en las regiones meridionales no llega a compensar la menor disponibilidad de servicios.

Las trabajadoras extranjeras a pesar de tener más dificultades para conciliar la vida laboral y personal, cuando la crisis ha provocado la caída del empleo masculino, para responder a la pérdida del puesto de trabajo de sus maridos, han buscado y encontrado un empleo incluso teniendo hijos pequeños.

El nivel de formación tiene relación con el empleo de las mujeres con responsabilidades familiares: la brecha entre las mujeres con hijos pequeños respecto a las mujeres sin hijos se reduce progresivamente al aumentar el nivel educativo.

Pero lo más relevante es el nivel de corresponsabilidad en el reparto de las tareas del hogar entre las parejas. En este sentido se está viendo que la tradicional asimetría que se da en los papeles que desempeñan hombres y mujeres se va reduciendo: el porcentaje de casos en los que solamente lleva la carga del

hogar la mujer (25-44 años) con respecto a las parejas (en las que ambos trabajan) que comparten las tareas del hogar ha disminuido desde el 80% de los años 1998-1989, a menos del 74% en los 2002-2003 y del 72% en los 2008-2009. En las parejas con hijos los porcentajes son más elevados pero se van reduciendo en mayor medida a los largo de los años. En el Sur e Islas, la diferencia de roles todavía es mayor por la perdurabilidad de factores culturales pero está disminuyendo más que en el Norte ya que se han reducido las diferencias territoriales entre estas dos Regiones en tres puntos.

Resumiendo, un desigual reparto de las tareas del hogar y la falta de servicios adecuados para el cuidado de la familia provocan una sobrecarga de ocupación de trabajo para las mujeres, privándolas de tiempo libre para sí mismas. En el 2008, casi el 64% de las mujeres italianas ocupadas empleaban más de 60 horas semanales en tiempo de trabajo, retribuido o no. Este porcentaje de mujeres aumenta hasta el 68% cuando las mujeres tienen hijos pequeños y disminuye al 57% cuando no tienen hijos. En el caso de los hombres, en estas mismas situaciones, los porcentajes disminuyen en 10 puntos, excepto en el caso de los que no viven en pareja, en cuyo caso el porcentaje es similar al de las mujeres en su misma situación. En el Sur e Islas, debido a factores culturales aún persistentes, el porcentaje de mujeres con sobrecarga de trabajo es más elevado, excepto entre las que no tienen hijos, mientras que el porcentaje de hombre con sobre carga de trabajo es menos elevada.

La satisfacción laboral según edad, sexo, territorio y nacionalidad

El bienestar de los trabajadores, además de las condiciones materiales ‘objetivas’ depende de muchos factores, también de carácter subjetivo. Tener un empleo constituye ya un elemento de satisfacción, sobre todo en los períodos de escasez en la demanda de mano de obra, de elevado nivel de desempleo y en un sistema

económico que ofrece pocas oportunidades de tener un ‘buen’ empleo y una alta movilidad social. En el 2009, año de fuerte caída de la ocupación, la percepción que tenían los trabajadores de su propia condición era en general positiva: usando un índice que sintetiza varios aspectos del puesto de trabajo, en una escala de 0 a 10, la satisfacción en el trabajo tenía una puntuación de 7.3, valor similar al registrado en 2003. La valoración era superior a siete en todos los aspectos a excepción del nivel económico para el que la media de los encuestados valoró como suficiente.

Teniendo en cuenta solamente a los que dieron la puntuación más elevada (de 8 a 10), que expresa un claro nivel de satisfacción, se alcanza el 47% de los ocupados. Y se llega al 87.1% si se tienen en cuenta a los que calificaron su satisfacción a partir del seis.

Si la satisfacción media de hombre y mujeres es similar, se encuentran diferencias de género en aspectos concretos: a los hombres les importa más el salario, mientras que las mujeres muestran una mayor satisfacción por la posibilidad de conciliar el trabajo con la vida privada. Esto podría depender de los diferentes criterios de selección iniciales en la elección del puesto de trabajo, con una mayor propensión al aspecto económico por parte de los hombres y a aspectos de tiempos y horarios por parte de las mujeres. En relación con la edad, el nivel de satisfacción tiende a aumentar a medida que aumenta la edad: el porcentaje de muy satisfechos pasa del 44% en el caso de trabajadores de entre 15 y 34 años al 52% en el caso de trabajadores mayores de 55 años. El nivel formativo supone un mayor interés por el trabajo que se refleja en el nivel de satisfacción que da unir el nivel de titulación con la profesión que se desarrolla. Existe, de hecho, una relación entre el grado de satisfacción y la categoría laboral del puesto que se desempeña. En este sentido, el porcentaje de los que se manifiestan muy satisfechos pasa desde el 32% entre los trabajadores que realizan tareas manuales y poco calificadas al 55% entre los que desarrollan un trabajo calificado.

La seguridad en el empleo está entre los elementos más relevantes para valorar la satisfacción laboral. Se encuentra una fuerte relación entre la inestabilidad jurídica y el sentimiento de inseguridad, al menos en un país como Italia dónde el sistema de protección social para quien pierde el trabajo no es homogéneo y son bajas las inversiones en políticas activas o pasivas de empleo. No es casualidad que los trabajadores por cuenta ajena temporales, y sobre todo los autónomos dependientes con contratos de colaboración, expresen un sentimiento de fuerte inseguridad por su propio empleo.

Otro aspecto en el que el nivel de satisfacción es muy bajo es el de la jornada laboral y los horarios, ligados tanto a problemas de conciliación entre la vida personal y laboral como a los que tienen un contrato de trabajo a tiempo parcial no voluntario. Los trabajadores a tiempo parcial voluntarios triplican la puntuación sobre su nivel de satisfacción con respecto a los no voluntarios.

A nivel territorial se muestran desigualdades derivadas de las distintas oportunidades laborales. El porcentaje de los que expresan una puntuación elevada pasa del 51.5% en el Norte al 39.9% del Sur e Islas. En todos los aspectos, pero sobre todo en los horarios y en la estabilidad en el empleo, las regiones meridionales muestran resultados peores. Campania, Calabria y Sicilia son las regiones dónde más a menudo se sienten insatisfechos los trabajadores.”

Fuente de información:

<http://www.empleo.gob.es/es/mundo/Revista/Revista168/124.pdf>