

Flexibilidad y precarización del mercado de trabajo en México*

*César Armando Salazar***

*Aleida Azamar Alonso****

Resumen

Después del abandono del concepto de “pleno empleo” durante la década de 1970, se ha adoptado la idea de una “tasa de desempleo no acelerado de inflación” (NAIRU). A partir de la misma se ha argumentado que la inexistencia de flexibilidad en el mercado de trabajo es lo que propicia una falta de oferta adecuada. A partir de la argumentación económica ortodoxa se estima que la aplicación de medidas de flexibilidad, como la eliminación de las instituciones reguladoras del factor trabajo, propiciarían una mayor oferta y calidad en el mercado laboral, lo cual no se ha cumplido en el modelo neoliberal.

Palabras clave: mercado de trabajo, flexibilización laboral, desempleo, neoliberalismo, NAIRU.

Abstract

After the abandonment of the concept “full employment” during the seventies, the idea of a non accelerated inflation rate unemployment (NAIRU) has been adopted. Through it, has been argued that because the lack of flexibility in the labor market there is not enough supply. From this orthodox economic argument is estimated that the implementation of flexible measures, such as the elimination of the regulatory institutions of the labor factor, there will be a better supply and quality of it in the market, which is not been met in the neoliberal model.

Key words: labor market, labor flexibility, unemployment, neoliberalism, NAIRU.

Artículo recibido el 28-02-14

Artículo aceptado el 26-09-14

* Parte de este trabajo fue realizado en el marco del Proyecto PAPIIT IN 303314.

** Investigador, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México [csalazar@unam.mx].

*** Profesora-investigadora, Departamento de Producción Económica, UAM-Xochimilco, México [gioconda15@gmail.com].

Durante la década de 1970, tanto en la teoría como en la política económica, el concepto de “pleno empleo”, del círculo virtuoso keynesiano,¹ fue abandonado y sustituido por la idea de una *tasa de desempleo no aceleradora de inflación* (NAIRU, por sus siglas en inglés), ya que para mantener una inflación estable debía existir cierto margen de desempleo friccional y estructural.

La NAIRU es el núcleo del moderno análisis de política monetaria del “nuevo consenso macroeconómico” y de los “nuevos keynesianos”. En esos modelos la NAIRU es determinada por factores estructurales del mercado de trabajo, como el proceso de negociación salarial y el sistema de beneficios sociales establecidos. Esto es así, porque el análisis del mercado de trabajo en el marco del pensamiento económico dominante, se basa en los supuestos de que los empresarios demandan mano de obra a modo de maximizar sus beneficios y los trabajadores ofrecen mano de obra a modo de maximizar su utilidad en un mercado en competencia perfecta. En su versión más desarrollada, esta teoría sostiene que el ingreso de los trabajadores depende de su productividad marginal, la cual está asociada a su capital humano.

De acuerdo con el pensamiento económico dominante, a mediano plazo, el nivel de empleo está determinado por las instituciones que regulan el factor trabajo –por ejemplo, la existencia de sindicatos, seguro de desempleo, rigideces normativas, etcétera.² Esto significa que la inflexibilidad en los mercados laborales propicia una insuficiente oferta de empleos por parte del sector privado; eliminando las rigideces normativas se hará una asignación eficiente del factor trabajo en cuanto a precio y cantidad.

¹ En el modelo del “círculo virtuoso keynesiano”, la participación activa del Estado como promotor del desarrollo se caracterizaba por la búsqueda del pleno empleo y el crecimiento de las remuneraciones de los trabajadores, a partir del crecimiento de la productividad; así, éste propulsó el crecimiento salarial, lo que incentivó el crecimiento de la demanda y generó el pleno empleo. Esto trajo aparejado un incentivo para la inversión, lo que promovió un mayor crecimiento de la productividad. Thomas I. Palley, “Quantitative easing: a Keynesian critique”, *Investigación económica*, vol. LXX, núm. 277, julio-septiembre, México, 2011, pp. 69-86.

² Eckhard Hein, *Wage bargaining and monetary policy in a Kaleckian monetary distribution and growth model: trying to make sense of the NAIRU*, Working Paper 8, Macroeconomic Policy Institute, 2005; Engelbert Stockhammer, “Wage norms, capital accumulation and unemployment: a post-Keynesian view”, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 27, núm. 2, 2011, pp. 295-311; L. Ball y G. Mankiw (2002), “The NAIRU in Theory and Practice”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, núm. 4, 2002, pp.115-136.

Por lo anterior, la ortodoxia económica no recomienda un incremento en las remuneraciones del factor trabajo, porque el incremento del salario real reduce el nivel de empleo. Este argumento se apoya en dos supuestos: *a)* las empresas no están limitadas por la demanda en los mercados de bienes, y *b)* la curva de demanda laboral de las empresas representa una función negativa del salario real, de modo que los salarios reales más elevados reducen la demanda laboral. Si se consideran estos supuestos, las políticas que incrementan los salarios reales reducirán la demanda laboral, el empleo y la producción.³

Existen trabajos empíricos que parecen corroborar los postulados ortodoxos sobre el empleo y el funcionamiento del mercado de trabajo.⁴ No obstante: “notablemente, ninguno de estos estudios incluye [como variable explicativa del nivel de empleo] a la acumulación de capital, lo que significa que, ninguno de estos estudios permite una hipótesis nula de tipo keynesiano”.⁵

Opuesto al análisis dominante, el pensamiento económico heterodoxo indica que los determinantes fundamentales del empleo son la demanda agregada y el estado de confianza en el futuro; consecuentemente, la inversión es la variable clave en el proceso de crecimiento y generación de empleo.

Dada la psicología del público, el nivel del producto y del empleo, en su conjunto, dependen de la cantidad de inversión, no porque sea el único factor del cual depende la demanda, sino porque es usual en un sistema complejo mantener como causa primordial el factor más propenso a fluctuaciones repentinas y amplias.⁶

³ Thomas I. Palley, “*The economics of wage-led recovery: Analysis and policy recommendations*, Towards a sustainable recovery: The case for wage-led policies”, *International Journal of Labour Research*, vol. 3, Issue 2, 2012, pp. 219-244.

⁴ Engelbert Stockhammer [“Wage norms, capital accumulation and unemployment: a post-Keynesian view”, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 27, núm. 2, 2011 (p. 306), pp. 295-311] reporta una serie de estudios, realizados con base en técnicas econométricas de panel para 20 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en los que el empleo se encuentra influido negativamente por medidas de protección del empleo, densidad sindical, presión fiscal, e incluso por el seguro de desempleo. Entre los trabajos destacan: IMF, “Unemployment and Labor Market Institution: Why Reforms Pay Off”, chapter 4, *World Economic Outlook 2003*, Washington, 2003; y S. Nickell, L. Nunziata y W. Ochel, “Unemployment in the OCDE since the 1960s. What Do We Know?”, *The Economic Journal*, núm. 115, 2005, pp. 1-27.

⁵ Engelbert Stockhammer, “Wage norms, capital accumulation and unemployment...”, *op. cit.*, p. 307.

⁶ J.M. Keynes, “The General Theory of Employment”, *Quarterly Journal Of Economics*, 41(2), 1937, p. 221.

En su *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Keynes indicó que el nivel de empleo está determinado por el consumo y la inversión agregados, así como por las expectativas sobre el crecimiento de la demanda efectiva en el futuro inmediato. “La conducta de cada empresa individual al decidir su producción diaria”, comentó Keynes, será determinada por las expectativas a corto plazo respecto al importe agregado de las ventas, costos de producción y escalas de producción posibles; asimismo, “el volumen de ocupación que las empresas individuales ofrezcan será consecuencia de todo este conjunto de previsiones”.⁷

Además, “cuando aumenta la ocupación, aumenta también el ingreso agregado real de la comunidad; y [...] cuando el ingreso real agregado aumenta, el consumo agregado crece”.⁸ Así, la demanda efectiva determina el nivel de producción y éste determina el nivel de inversión y de empleo; a su vez, el incremento de la ocupación aumenta el ingreso disponible, incrementa el consumo y la inversión, estableciéndose de esta forma un círculo virtuoso de crecimiento económico y generación de empleos.

Adicionalmente, cabe recordar que el pensamiento económico dominante olvida algo fundamental en el funcionamiento del mercado de trabajo: el conflicto distributivo existente entre trabajador y empleador, resultado de la desigualdad de poder entre ellos y que se manifiesta en la relación salarios-ganancia.⁹

Desde esta perspectiva, el mercado de trabajo debe considerarse como una institución donde se definen reglas de juego, ya que es un espacio donde se enfrentan individuos que no se ajustan al modelo ideal: “por tanto requiere de la existencia de fuerzas normativas definidas por lo institucional”.¹⁰

Clark Kerr indicaba, en torno a los mercados de trabajo, que se solía hablar más de ellos, que lo que se veían:

[...] pues sus dimensiones las suelen fijar las ideas desconocidas y quizás místicas de la mente de las personas [...] el mercado no es en absoluto un ente autónomo

⁷ J.M. Keynes, *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Fondo de Cultura Económica, México, 2003, p. 73.

⁸ *Idem*.

⁹ M. Bronfenbrenner, “Potential monopsony in labor markets”, *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 9, núm. 4, julio, 1956.

¹⁰ C. Kerr, “The balkanization of labour markets”, en E.W. Bakke, *Labour mobility and economic opportunities*, Cambridge, Technology Press of the MIT, 1954, p. 21; y en G. Campos, “Los rostros opuestos del mercado de trabajo”, *Aportes*, septiembre-diciembre, año/vol. VI, núm. 18, 2001, p. 144.

que tenga límites precisos [...] un mercado de trabajo es sólo un área, con fronteras geográficas y ocupaciones borrosas, dentro de la cual determinados trabajadores suelen ofrecer sus servicios y determinados empresarios comprarlos.¹¹

El mercado de trabajo, como institución, se encuentra segmentado y cada segmento está constituido por puertos de entrada. Ello se conjunta en el análisis de la teoría de los mercados segmentados de trabajo. Aunque hay diferencias entre los teóricos de esta corriente respecto a las causas de la estratificación, todos están de acuerdo en que ésta se realiza al interior de cada empresa que opera en competencia imperfecta, lo que significa que el mercado laboral está balcanizado. La teoría distingue dos mercados de trabajo. El mercado primario, caracterizado por remuneraciones más altas, mejores condiciones de trabajo y posibilidades de ascenso; y el mercado secundario, caracterizado por bajos salarios, malas condiciones de trabajo, e inestabilidad en el empleo.¹²

Reconociendo que el empleo depende fundamentalmente del incremento de demanda y el crecimiento económico, en el marco de un mercado trabajo no competitivo sino segmentado, el propósito de este artículo es analizar las consecuencias de la implementación del modelo económico neoliberal —el cual encuentra su justificación ideológica a partir de los postulados del pensamiento económico ortodoxo—, sobre la flexibilidad de las relaciones laborales y, en consecuencia, sobre la precarización del empleo en nuestro país.

Además, revisamos los principales indicadores macroeconómicos y de creación de empleo en México en años previos al establecimiento del modelo neoliberal, entre 1950-1982, y en el cambio de modelo económico a partir de 1983. Posteriormente, analizamos la evolución del mercado de trabajo entre 1980 y 2012, mostrando que, sin importar la existencia de una reglamentación laboral rígida (como lo era la Ley Federal del Trabajo antes de la reforma), el mercado laboral en su conjunto era altamente flexible. Finalmente, mostramos la precariedad laboral a partir de las tendencias salariales y la disminución de la participación de los salarios en el nivel de producto.

¹¹ C. Kerr, en G. Campos, *Ibid.*, p. 146.

¹² Mántey y Salazar, "Teoría financiera sobre la acumulación de capital y la distribución del ingreso para países en desarrollo", *Las instituciones financieras y el crecimiento económico en el contexto de la dominación de capital financiero*, México, UNAM, 2011.

DE LA MACROECONOMÍA DEL CRECIMIENTO
A LA MACROECONOMÍA DEL ESTANCAMIENTO

México experimentó un extenso periodo de crecimiento económico sostenido, en donde se expandió el empleo digno¹³ debido a los claros objetivos que sobre el crecimiento –la inversión y la creación de empleo formal– se trazaron aquellos gobiernos.

Durante la aplicación del modelo de crecimiento liderado por el Estado, entre 1950 y 1982, el producto interno bruto (PIB) creció a una tasa de 6.3% y la inversión fija bruta (IFB) a una tasa de 7.7% promedio anual. En tanto que el número de trabajadores registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) creció 9.6% promedio anual en el mismo periodo, y los trabajadores registrados en el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado (ISSSTE) crecieron a una tasa promedio anual de 12.5% entre 1961 (fecha en que fue fundado) y 1982.¹⁴

Sin embargo, es importante advertir que en el periodo de 1970-1982, si bien el país mantiene elevadas tasas de crecimiento, existen episodios de devaluación, inflación y un elevado endeudamiento externo, lo cual desembocó en la crisis de la deuda externa de 1982, que abrió la puerta para el cambio de modelo económico al siguiente año.¹⁵

Con la implementación del modelo neoliberal, y la adhesión al Consenso de Washington, la política económica cambió su objetivo fundamental de fomentar el crecimiento del producto, la inversión y el empleo, por un objetivo de “estabilidad macroeconómica”, entendida estrechamente como inflación

¹³ El empleo digno, o decente, es un término acuñado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), para designar el “trabajo productivo, que genera suficientes ingresos para satisfacer las necesidades básicas de todos los trabajadores, así como de sus familias con protección social y en condiciones de libertad, igualdad, seguridad y dignidad humana”. Regina Galhardi, “Políticas de empleo decente para México”, en J.L. Calva (coord.), *Empleo digno, distribución del ingreso y bienestar*, México, Juan Pablos/CNU, 2012; y OIT, “Trabajo decente. Memoria del director general”, conferencia internacional de trabajo, 87 reunión, Ginebra, OIT, 1999.

¹⁴ Es cierto que las elevadas tasas de crecimiento del empleo formal privado, hasta 1964, no son sólo reflejo de la creación de nuevos empleos, sino en importante medida reflejan la incorporación a la seguridad social de los trabajadores ya ocupados, pero hay que subrayar que esto fue resultado de un Estado fiscalizador empeñado en hacer cumplir las leyes laborales.

¹⁵ José Luis Calva, *México más allá del neoliberalismo*, México, Plaza Janés, 2000; Gerardo Esquivel, “De la inestabilidad macroeconómica al estancamiento estabilizador: el papel del diseño y la conducción de la política económica”, en N. Lustig (coord.), *Crecimiento económico y equidad*, México, El Colegio de México, 2010; J.C. Moreno-Brid y J. Ros, *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana*, México, Fondo de Cultura Económica, 2010.

decreciente, próxima al nivel inflacionario de Estados Unidos y finanzas públicas equilibradas, o cercanas al equilibrio ingreso-gasto.¹⁶

También hubo una liberalización a ultranza del comercio exterior, del sistema financiero y de la inversión extranjera –así como la severa reducción del intervencionismo gubernamental en el fomento económico general (infraestructura, ciencia y tecnología, etcétera) y en el fomento sectorial (agrícola, manufacturero, energético...)– lo que profundizó la desarticulación interna de la planta productiva (perdiéndose incluso cadenas productivas completas), se incrementaron las desigualdades tecnológicas y de productividad entre los distintos sectores de la economía, y aumentó dramáticamente el desempleo encubierto en el sector informal de la economía (de baja tecnología y productividad).

Bajo este marco, entre 1982 y 2012 las principales variables macroeconómicas reales han tenido un desempeño decepcionante: el PIB y la IFB crecieron a una tasa promedio anual de 2.2% y 2.6%, respectivamente, en tanto que el empleo formal privado registró una tasa de crecimiento promedio anual de 2.6%, y el empleo en el ISSSTE de 1.7 por ciento. El empleo formal total –es decir, los trabajadores registrados tanto al IMSS como al ISSSTE– creció a tasa promedio anual de 2.5 por ciento (Cuadro 1).

CUADRO 1
PIB, IFB y empleo formal
(tasas de crecimiento promedio anual por sexenios presidenciales)

Periodos presidenciales	PIB	FBKF	IMSS	ISSSTE	Empleo formal total
1951-1952	5.88	15.37	7.85	N.D.	N.D.
1953-1958	6.37	6.11	12.88	N.D.	N.D.
1959-1964	6.37	8.16	14.89	N.D.	N.D.
1965-1970	6.23	8.07	7.08	16.02	7.93
1971-1976	5.95	6.91	5.64	16.69	7.32
1977-1982	6.50	6.64	8.40	6.48	8.03
1983-1988	0.18	-4.32	3.27	4.80	3.56
1989-1994	3.91	7.63	2.91	0.40	2.44
1995-2000	3.42	4.78	3.47	1.41	3.12
2001-2006	2.41	3.09	1.60	0.61	1.44
2007-2012	1.86	2.25	2.71	1.93	2.60

Fuente: elaboración propia, con base en INEGI, *Cuentas nacionales*, base 1980, 1993, 2003; Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras*, varios años.

¹⁶ José Luis Calva, *México más allá del neoliberalismo*, op. cit.; J.L. Calva y C.A. Salazar, “Empleo digno y crecimiento económico”, en J.L. Calva, *Empleo digno, distribución del ingreso y bienestar*, op. cit.

A continuación demostramos el vínculo en el tiempo entre inversión fija bruta (FBKF) y la generación de empleo formal privado (IMSS), para ello aplicamos pruebas de cointegración a la combinación entre nuestras variables de interés.

Tanto la FBKF como la generación de empleo formal privado (IMSS), son series integradas de orden uno [$I(1)$]; es decir, son series no estacionarias,¹⁷ en las cuales es fácilmente identificable su tendencia de largo plazo. Por este hecho (variables integradas de orden uno) una combinación lineal de ellas tenderían a ser no estacionarias. Sin embargo, si estas series son cointegrables, existirá una combinación lineal estacionaria dada por un vector de cointegración denominado z_t . De tal forma que, se dice, las variables que componen un vector x_t están cointegradas de orden d , b .

$$x_t \sim CI(d, b)$$

Si todas ellas son integradas de orden d , $I(d)$, y existe un vector α

$$z_t = \alpha' x_t \sim I(d - b), b > 0$$

El vector α que origina una combinación lineal de variables $I(d)$ con un orden de integración menor que d , se denomina vector de cointegración.

La interpretación económica de lo anterior, es que entre estas variables existe una relación de equilibrio en el largo plazo:

[donde] se observa una relación lineal entre un conjunto de variables que se ha mantenido durante un largo periodo de tiempo, las variables implicadas se mueven de manera conjunta, de forma que aunque cada una de ellas sea integrada, su combinación lineal no lo es. Así z_t se puede interpretar como la distancia que separa al sistema del equilibrio de largo plazo.¹⁸

¹⁷ Una serie de datos es estacionaria cuando su media se mantiene constante en el tiempo, con una varianza también constante; además, de una limitada memoria de su comportamiento en el tiempo. Álvaro Anchuelo, "Series integradas y cointegradas: una introducción", *Revista de Economía Aplicada*, núm. 1, vol. I, 1993, pp. 151-164. Formalmente un proceso de series de tiempo estacionario "es aquel en que sus distribuciones de probabilidad se mantienen estables con el paso del tiempo en el siguiente sentido: si se toma cualquier colección de variables aleatorias de la secuencia y se las desplaza b periodos, la distribución de probabilidad conjunta debe permanecer inalterada". J. Wooldridge, *Introducción a la econometría. Un enfoque moderno*, México, CENGAGE Learning, 2010, p. 378.

¹⁸ Álvaro Anchuelo, "Series integradas y cointegradas: una introducción", *op. cit.*

La forma en que identificaremos este vector de cointegración será mediante la metodología de Johansen. Así, partimos de un vector X formado por N variables (en el caso 2), de tal forma que:

$$X_t = \Pi_1 X_{t-1} + \dots + \Pi_k X_{t-k} + e_t$$

$$e_t \sim I.N.(0, \Omega)$$

Donde, Π_i representa una matriz de parámetros N por N , Ω la matriz de covarianza.

La prueba de la traza,¹⁹ es con la que examinaremos las relaciones de cointegración y tiene como hipótesis nula que a lo más existen r vectores de cointegración ($H(r)$: rango= r , esto esp- r raíces unitarias, r relaciones de cointegración, X es no estacionario), contra una hipótesis alternativa general de que existen más de r vectores de cointegración ($H(p)$: rango= p , esto es no existen raíces unitarias, X es estacionario). De acuerdo con la presencia de tendencia lineal determinística en nuestro conjunto de datos realizamos la prueba de traza bajo este supuesto.²⁰

En el Cuadro 2 observamos que se rechaza la hipótesis nula de ningún vector de cointegración y aceptamos que existe a lo más un vector de cointegración. Por lo tanto, podemos afirmar la relación estable de largo plazo entre IMSS y FBKF.

CUADRO 2
Unrestricted Cointegration Rank (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob. **
None *	0.30238	26.23893	25.87211	0.04500
At most 1	0.14308	7.87488	12.51798	0.26210
1 Cointegratong Equation(s):		Log likelihoo	153.5583	
Normalized cointegrating coefficients (standard error in parentheses)				
LOG(IMSS)		LOG (FBKF)	@TREND(61)	
		-0.9443	0.0114	
		-0.3107	-0.0131	

Fuente: elaboración propia.

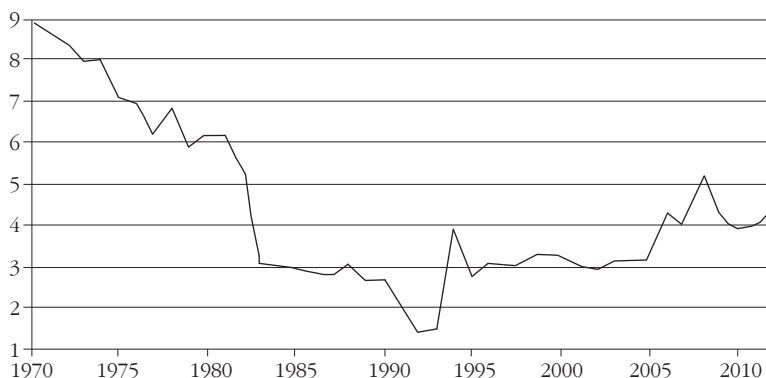
¹⁹ S. Johansen, "Statistical Analysis of Cointegrating Vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control* núm. 12, 1988, pp. 231-254.

²⁰ Este procedimiento se realizó con el *software* Econometric Views versión 8.1. De acuerdo con la guía de usuario de este programa, los valores críticos de la prueba de la traza se han tomado de James G. MacKinnon, Alfred Haug y Leo Michelis, "Numerical Distribution Functions of Likelihood Ratio Tests for Cointegration", *Journal of Applied Econometrics*, vol. 14, núm. 5, 1999, pp. 563-577.

En la parte inferior del Cuadro 2 se observan los coeficientes de cointegración normalizados, los cuales nos indican que por cada cambio porcentual en la formación de capital, habrá prácticamente un cambio proporcional positivo en el empleo formal privado.

Por otra parte, es importante indicar que en un análisis de corto plazo (es decir, con variables expresadas en diferencias de logaritmo) –realizado mediante una estimación de coeficientes recursivos– el impacto de la inversión fija bruta sobre la generación de empleo formal se ha contraído en el tiempo, sobre todo a partir de la implementación del modelo neoliberal (Gráfica 1).

GRÁFICA 1
FBKF e IMSS
(Rolling Coefficients)



Fuente: elaboración propia.

Es importante destacar que la relación de causalidad, es decir, la relación entre variable endógena y exógena, siempre va de la formación de capital hacia el empleo formal, como se observa a partir de las pruebas de causalidad de Granger. Esta prueba corrobora la dirección de causalidad entre dos variables mediante regresiones auxiliares en donde los valores pasados de una serie, son útiles para predecir los valores futuros de la otra. La hipótesis conjunta es que los estimadores de las variables rezagadas de las variables explicativas son igual a cero. En el Cuadro 3 puede observarse, en términos de las elasticidades de corto plazo (esto se debe a que están representadas en diferencias de logaritmo), que se rechaza la hipótesis nula de que la FBKF no causa IMSS, lo cual significa que sí la causa. En tanto que no se rechaza la hipótesis nula de que IMSS no causa FBKF, con lo cual podemos comprobar una única relación de causalidad, que va de formación de capital a empleo formal.

CUADRO 3

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
DLOG(FBKF) does not Granger Cause DLOG(IMSS)	51	4.32781	0.0429
DLOG(IMSS) does not Granger Cause DLOG(FBKF)		2.37745	0.1297

Fuente: elaboración propia.

EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO 1980-2012

No existen estadísticas continuas que describan el comportamiento año con año del mercado laboral en el largo plazo, y las que existen, como la tasa de desempleo abierto, o desocupación, no son del todo confiables. Históricamente, nuestro país ha mantenido bajas tasas de desempleo, incluso en el marco de la gran recesión mundial de 2008-2009 –que afectó notablemente a México con una contracción de la actividad económica a una tasa de -6% del PIB– nunca el desempleo estuvo al nivel registrado en Estados Unidos (donde la tasa de desempleo se ubicó 10% de la PEA) o España (donde actualmente se ubica al 25% de la PEA).

Este hecho se explica a partir de las condiciones sobre las cuales se define a una persona como ocupada, que de acuerdo con el documento metodológico son las siguientes:

Trabajando por lo menos una hora o un día, para producir bienes y/o servicios de manera independiente o subordinada, con o sin remuneración. Ausente temporalmente de su trabajo sin interrumpir su vínculo laboral con la unidad económica. Incluye: a los ocupados del sector primario que se dedican a la producción para el autoconsumo (excepto la recolección de leña).²¹

Es por lo anterior que para caracterizar el mercado de trabajo no utilizamos la tasa de desempleo; utilizaremos fuentes como el Censo de Población, y referencias respecto al empleo formal privado y público. En el Cuadro 4 se muestra la evolución de la población total, la mayor y menor de 12 años,

²¹ INEGI, Censos de población y vivienda, 1980, 1990, 2000, 2010, 2011. Al comparar la definición anterior con la metodología empleada en Estados Unidos, tenemos diferencias significativas, por ejemplo, si la persona no obtiene remuneración, se considera empleada solamente cuando haya laborado al menos 15 horas en la semana de referencia. BLS, *How the Government Measures Unemployment*, 2009 [http://www.bls.gov/cps/cps_htgm.pdf], fecha de consulta: septiembre de 2013.

lo cual nos indica el número de jóvenes que año con año podría integrarse al mercado de trabajo. También se muestra la evolución de la población económicamente activa (PEA); es decir, todas aquellas personas ocupadas (PO) o desocupadas que buscan un empleo, así como la población ocupada remunerada (Gráfica 3).

CUADRO 4
Población total y económicamente activa-inactiva

Población total				
	Total	Menor de 12 años	Mayor de 12 años	
1980	66 846 833	23 499 840	43 346 993	
1990	81 249 645	25 335 798	55 913 847	
2000	97 483 412	28 248 359	69 235 053	
2010	112 336 538	26 545 840	85 790 698	
Población económicamente activa				
	Total	Ocupada	Remunerada	Población No económicamente activa
1980	22 066 084	21 941 693	13 929 236	21 280 909
1990	24 063 283	23 403 413	20 713 050	30 816 069
2000	34 154 854	33 730 210	29 076 973	34 808 000
2010	44 768 254	42 699 571	36 018 838	40 444 736

Fuente: INEGI, Censos de población, 1980, 1990, 2000 y 2010

De 1980 a 1990, mientras la población total creció en 14.4 millones de personas y la población de más de 12 años en 12.5 millones, la PEA sólo creció en 2 millones de personas,²² y la población ocupada sólo en 1.4 millones, es un cambio significativo; sin embargo, está la PO remunerada, la cual creció en aproximadamente 670 mil personas cada año. En esa década se crearon 400 mil empleos formales (IMSS e ISSSTE) en promedio por año, lo cual significa que cada año 270 mil personas tuvieron que buscar un empleo fuera del marco normativo en actividades informales.

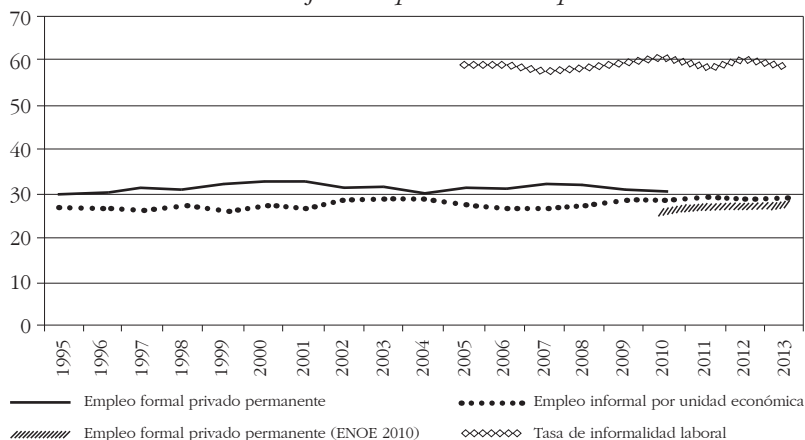
Entre 1990 y 2010, la PEA creció alrededor de un millón de personas en promedio por año. Entre 1991 y 2000, las ocupaciones remuneradas, en promedio, crecieron 800 mil cada año, en tanto que el empleo formal creció, en promedio, 300 mil plazas. Por su parte, entre 2001 y 2010 las ocupaciones remuneradas y el empleo formal crecieron 700 mil y 260 mil

²² El lento crecimiento de la PEA –y el incremento significativo de la población no económicamente activa– sugiere que en el marco de la contracción económica acontecido en la *década perdida*, la gente, simplemente, dejó de buscar empleo.

plazas en promedio cada año. Es decir, entre 1990 y 2010 el empleo formal explica sólo 37% del crecimiento anual de las ocupaciones en nuestro país. Este es el verdadero origen de la flexibilización del mercado laboral, la lenta generación de empleo formal en nuestro país.

En este sentido, con información reciente y continua, la *Encuesta nacional de ocupación y empleo* (ENOE) ofrece indicadores sobre el tamaño del sector informal en nuestro país, en dos dimensiones complementarias.²³ De acuerdo con la ENOE, la informalidad por Unidad Económica –la primera dimensión– es alrededor del 30% de la PO. En tanto que la suma de las dos dimensiones, denominada *tasa de informalidad laboral* (la cual sólo está disponible desde 2005) se encuentra alrededor del 60% de personas ocupadas.

GRÁFICA 2
*Empleo informal y formal permanente**
Porcentaje de la población ocupada



*La tasa de empleo formal privado es de elaboración propia, con base en los trabajadores adscritos al IMSS de forma permanente y la PO de la ENOE. La serie indicada como ENOE 2010, recupera los valores absolutos de la PO, que fueron actualizados a partir de la información del Censo de Población 2010.

Fuente: INEGI, *Encuesta nacional de ocupación y empleo*, e *Indicadores de ocupación y empleo*. Las cifras corresponden al segundo trimestre de cada año.

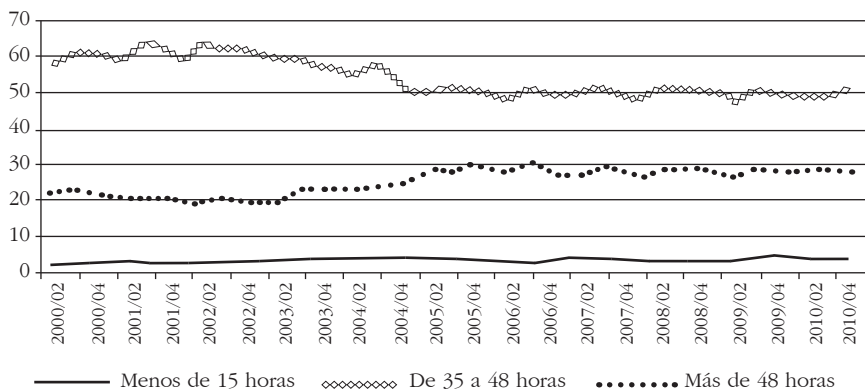
²³ Recientemente, el INEGI define a la informalidad en dos dimensiones complementarias: la informalidad por unidad económica se “refiere al tipo o naturaleza de la Unidad Económica: cuando ésta es una que se dedica a la producción de bienes y/o servicios para el mercado, operando a partir de los recursos de un hogar y sin llevar los registros contables básicos, se puede hablar de un Sector Informal o de negocios en pequeña escala no registrados y de empleo vinculado a dicho sector. La tasa de informalidad laboral, por “segunda dimensión es una perspectiva laboral y se refiere a todo trabajo que se esté realizando sin contar con el amparo del marco legal o institucional, no importando si la unidad económica que utiliza sus servicios son empresas o negocios no registrados, hogares o empresas formales”.

En la Gráfica 2 mostramos las tasas de informalidad y del empleo formal privado permanente como porcentaje de la PO, para tener indicadores comparables. Podemos observar que en los últimos 18 años, el comportamiento tanto de la informalidad (por unidad económica), como de la tasa de informalidad laboral (desde 2005) ha sido relativamente estable.²⁴

La información presentada nos indica claramente la sobreoferta de trabajo, producto de la incorporación de personas en edad de laborar en el mercado de trabajo, así como la lenta generación de empleos remunerados y formales, lo que ha llevado a la flexibilización de facto del mercado laboral mexicano, lo cual se expresa de forma concreta por el mayoritario porcentaje de trabajadores fuera del marco de regulación de las relaciones laborales.

Un aspecto adicional que muestra el grado de flexibilización del mercado laboral es la evolución de las jornadas de trabajo en los últimos doce años. En el segundo trimestre de 2000, 57.7% de las personas ocupadas tenían una jornada de trabajo semanal de entre 35 y 48 horas; en el segundo trimestre de 2010, sólo 48.5% del total contaban con una jornada de esta magnitud; en tanto que en el mismo trimestre de 2012 esta población alcanza 48.1%; es decir, una disminución de casi 10 puntos porcentuales en la jornada considerada como legal.

GRÁFICA 3
Personal ocupado por jornada de trabajo (porcentaje)



Fuente: INEGI, *Encuesta nacional de ocupación y empleo*.

²⁴ La ENOE no concilia, de inmediato, series de tiempo largas cada vez que se tiene nueva información respecto a censos o conteos de población.

Por otro lado, las jornadas de trabajo se han intensificado. Las superiores a 48 horas a la semana han pasado del 21.8% en el segundo trimestre de 2000, al 27.5%, en el segundo trimestre de 2010. Para abril-junio de 2012, dicha cifra se ubica en 27.1 por ciento.

Por su parte, en el segundo trimestre de 2000 la población con jornadas de trabajo menores de 15 horas era de 2.6% de la PO; hacia el segundo trimestre de 2010,²⁵ dicha población alcanzó 3.84%, y en el mismo trimestre de 2012 es de 3.92%; es decir, este indicador manifiesta una clara tendencia positiva.

LA CAÍDA DE LAS REMUNERACIONES

La consecuencia primordial de las características del mercado de trabajo antes señaladas (informalidad, segmentación, escaso crecimiento del empleo privado formal) es la caída de las remuneraciones. El principal elemento en la determinación del ingreso lo constituye la evolución de la relación salarial y las condiciones laborales como resultado de la pugna distributiva entre capital y trabajo. El salario es una relación social que comprende tres vertientes diferenciales: el salario directo, entendido como el pago por la realización de un determinado trabajo; el salario indirecto, conformado por las subvenciones, además de la parte del gasto público destinado al gasto social y que, con ello supone la garantía de acceso a un determinado bien o servicio; y el salario diferido, el cual es percibido ya sea de manera temporal, como prestaciones por desempleo o por baja laboral, o definitiva, como los pensionados.²⁶

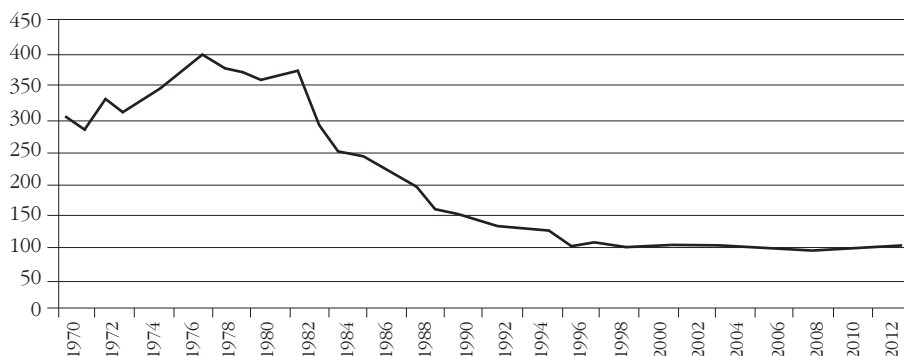
A nivel agregado, cuando 60% de la PO se encuentra en la informalidad laboral significa que la mayoría de los trabajadores no obtienen ni el salario indirecto, ni el diferido, lo cual repercute enormemente sobre los montos de sus ingresos. La situación en general del factor trabajo se vuelve más vulnerable al considerar la evolución del salario directo.

Durante los últimos 30 años no ha habido políticas salariales de carácter redistributivo en nuestro país; por el contrario, el salario mínimo institucionalmente fijado se contrajo profundamente durante la década de 1980 y posteriormente se ha manifestado una política de contención del salario mínimo real (Gráfica 4).

²⁵ La ENOE sólo consolida una serie de 2000-2010, y muestra por separado los datos para 2010-2012.

²⁶ Antonio Sanabria, "La naturaleza salarial del ajuste", en Álvarez *et al.*, *Ajuste y salario. Las consecuencias económicas del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 2008.

GRÁFICA 4
Índice del salario mínimo real 1970-2013
Base diciembre de 2012 = 100, enero de cada año



Fuente: Banco de México.

En la Gráfica 4 se observa que en la década de 1970 el salario mínimo real experimentó un importante crecimiento hasta 1977, alcanzando otro máximo relativo en 1982; desde este año, y hasta enero de 2013, el salario mínimo real ha perdido 73% de su poder adquisitivo.

La determinación del salario mínimo es importante porque el exceso de oferta de mano de obra llevaría al salario real a niveles intolerables, por lo que el salario mínimo institucionalmente fijado constituye la referencia del mercado externo a la empresa, para determinar el puerto de entrada a la escala interna de salarios.²⁷

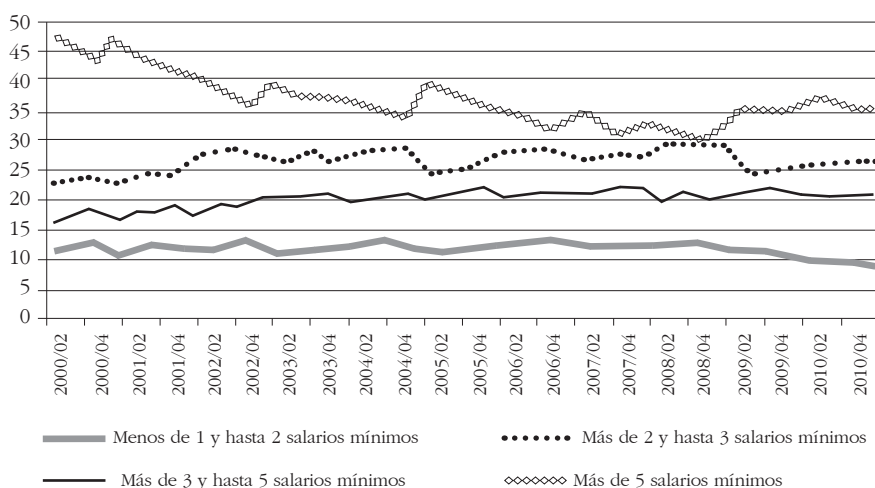
La ENOE clasifica a la PO también en función de su nivel de ingresos por el número de veces de salario mínimo. La evolución de estos segmentos es la siguiente: el porcentaje de los ocupados con ingresos menores a un salario mínimo y entre uno y dos salarios mínimos disminuyó entre 2000 y 2010. La primera pasó de 12.3% en el segundo trimestre de 2000 a 9.5% en el segundo trimestre de 2010. Al segundo trimestre de 2012, este dato se ubica en 10.1%. La PO que tiene ingresos entre uno y dos salarios mínimos pasó de 35% al 26.7% en el mismo periodo, en tanto que al segundo trimestre de 2012 se ubica en 27 por ciento.²⁸

²⁷ Guadalupe Mántey, "Salarios, dinero e inflación en economías periféricas: un marco teórico alternativo para la política monetaria", en G. Mántey y N. Levy, *Inflación crédito y salarios: nuevos enfoques de política monetaria para mercados imperfectos*, México, Miguel Ángel Porrúa/UNAM, 2005.

²⁸ Nuevamente no se puede realizar una comparación continua de esta información porque INEGI sólo publica datos 2000-2010 y 2010-2013.

En el segundo trimestre de 2000, la PO con ingresos entre 2 y 3 salarios mínimos fue de 22.6%; en tanto que con ingresos entre más de 3 y hasta 5 salarios mínimos registraba 16.3%. Para el segundo trimestre de 2010, los primeros alcanzaron 25.7% del total y los segundos 20.2%. Para el mismo trimestre pero de 2012, las cifras son 26.7 y 17.3%, respectivamente. La PO con ingresos mayores a 5 salarios mínimos, pasó de 11.3% al 9.31%, en el mismo periodo y en 2012 se ubican en 8.8 por ciento.

GRÁFICA 5
Distribución de la población ocupada por nivel de ingresos (porcentaje)



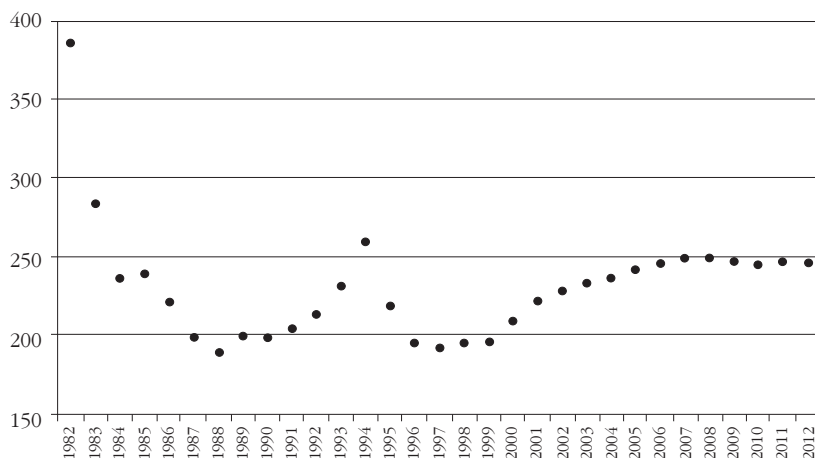
Fuente: INEGI, *Encuesta nacional de ocupación y empleo*.

En suma, aunque disminuyó la proporción de personas ocupadas con ingresos menores a un salario mínimo y hasta dos salarios mínimos, ésta sigue siendo la de mayor importancia relativa dentro de la PO. Asimismo, destaca el hecho de la reducción de la PO ocupada con ingresos mayores a 5 salarios mínimos. Para una mayor referencia de lo que significan los datos anteriores podemos indicar que, para el segundo trimestre de 2012, la población ocupada con ingresos menores a un salario mínimo y hasta dos salarios mínimos contabilizó casi 18 millones de personas.

Por otra parte, el salario base de cotización promedio de los trabajadores incorporados en el IMSS, es un indicador relevante en el análisis de las remuneraciones del mercado laboral mexicano. Este salario no sólo indica la remuneración nominal del trabajador, sino que incluye las distintas prestaciones que complementan su ingreso.

GRÁFICA 6

*Salario base de cotización promedio de los trabajadores del IMSS
(pesos reales por día, base 2q de diciembre de 2010)*



Fuente: elaboración propia con base en INEGI, "Indicadores laborales y precios" [www.inegi.org.mx]; y V. Fox, *Quinto informe de gobierno*, septiembre de 2005.

En la Gráfica 6 se muestra el salario base de cotización promedio anual de los trabajadores incorporados en el IMSS. Como puede apreciarse, el salario del empleo formal privado se contrajo profundamente desde 1982 hasta 1987; y entre 1996 y 1999 se mantiene estancado. Llama la atención que no sólo los niveles salariales reales alcanzados de 1982 son irrecuperables, también los previos a la crisis de 1994-1995. En ambos indicadores salariales de largo plazo (salario mínimo y de cotización al IMSS), se observa claramente que no sólo las remuneraciones en la primera década del siglo XXI son significativamente menores que en los primeros años de la década de 1980, sino también que son inferiores a los máximos observados durante la primera mitad de la década de 1990.²⁹

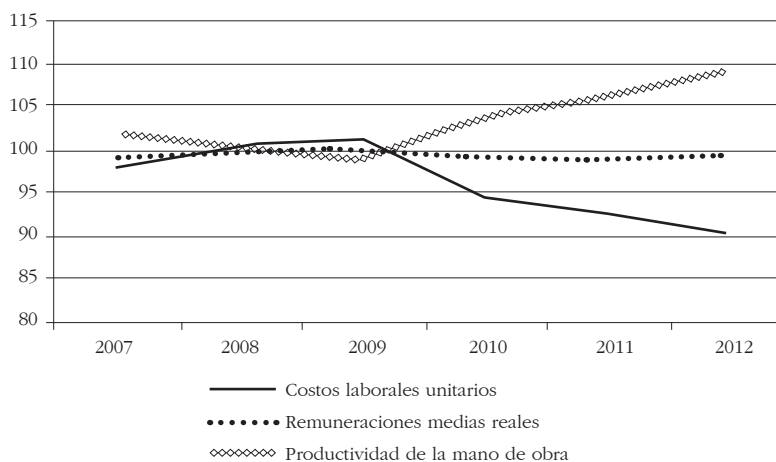
El pensamiento económico dominante argumenta que el estancamiento en las remuneraciones reales es consecuencia del no crecimiento de la productividad laboral en la actividad económica de nuestro país. Es un argumento incorrecto como lo muestran los datos del sector manufacturero mexicano.

Como puede observarse en la Gráfica 7, con datos del INEGI (2013) disponibles desde 2007 y hasta 2012, la productividad laboral pasó de 98.9

²⁹ J.L. Calva y C.A. Salazar, "Empleo digno y crecimiento económico", en J.L. Calva, *Empleo digno, distribución del ingreso y bienestar*, op. cit.

puntos en 2009 a 108.7 en 2012, como consecuencia en esta mejora de la productividad, el costo laboral unitario se redujo en el mismo periodo de 101.4 puntos a 90.4.

GRÁFICA 7
Productividad, costo laboral unitario
y remuneraciones de la industria manufacturera
(índices base 2008 = 100)



Fuente: INEGI, "Índices de productividad laboral y del costo unitario de la mano de obra 2012", 2013.

Lo que debe destacarse aquí es que las remuneraciones medias reales se han mantenido estancadas, al pasar de 99.4 puntos en promedio en 2009 a 99.3 en 2012. Es decir, el incremento de la productividad no ha mejorado las remuneraciones de los trabajadores de la industria manufacturera de nuestro país, en el periodo 2009-2012.

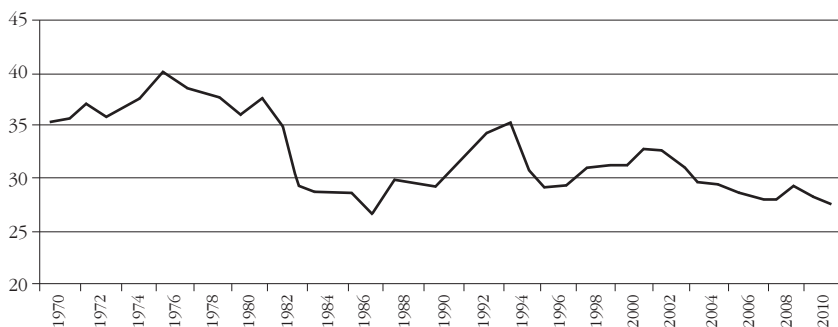
REFLEXIONES FINALES.

FLEXIBILIDAD, PRECARIZACIÓN Y DEMANDA AGREGADA

Hemos mostrado que el mercado de trabajo mexicano, en los hechos, es muy flexible, en función del 60% de la PO en la informalidad, y los elevados porcentajes de subocupación de la mano de obra; el resultado ha sido una enorme contracción de los salarios que han disminuido la participación de las

remuneraciones en el producto, la cual en 1976 alcanzaba 40% del PIB y en 1981 37.5%; en 1987, la participación de las remuneraciones en el producto llegó a su menor nivel al ubicarse en 26.6%; se recuperó hasta alcanzar en 1994, 35.3%. A partir de ese momento la tendencia es claramente negativa, ubicándose en 2011 (última cifra disponible) en 27.6% del PIB (Gráfica 8).

GRÁFICA 8
Participación de las remuneraciones en el PIB (porcentaje)



Fuente: elaboración propia, con base en INEGI, *Sistema de cuentas nacionales*, base 1970, 1980, 1993, 2003.

La precariedad del mercado de trabajo mexicano es resultado de la estrategia neoliberal aplicada en México desde 1983 hasta el presente. Por una parte, las políticas macroeconómicas han estado unilateralmente orientadas al control de la inflación, descuidando el crecimiento sostenido del producto nacional y del empleo, con ello han desmantelando todas las garantías de protección al trabajo, y se ha mantenido una política salarial institucional claramente contraria a los trabajadores.

Por otra parte, las reformas estructurales apegadas al Consenso de Washington han traído consigo un raquítico crecimiento del PIB y del empleo en el largo plazo. Las políticas encaminadas a enfrentar el pobre crecimiento de la demanda interna agregada se han dejado de lado, y las propuestas de flexibilización laboral orientadas a la reducción de costos del trabajo jamás incidirán positivamente sobre la inversión y el empleo.

Ciertamente, la propuesta de desregular el mercado de trabajo para reducir los costos laborales, tiene partidarios en muchos países del mundo, que intentan ser más competitivos reduciendo los costos unitarios por medio de la flexibilidad laboral. El problema consiste, precisamente, en que la reducción de los ingresos laborales trae consigo el debilitamiento del mercado interno.

El peligro de la sobrecontracción de la demanda interna proveniente de tales políticas es serio en muchos países. La restricción salarial contrae el consumo de los trabajadores, mientras que el crecimiento de la productividad del trabajo, ocasionado por las corporaciones mediante la disminución de fuerza de trabajo interna, refuerza el efecto depresivo. La consecuencia global podría ser una reducción en el tamaño del mercado interno a pesar del incremento del mercado externo [...] No obstante este peligro de declinación profunda en la demanda interna tiende a ser pasado por alto en las discusiones de política económica, no por ignorancia, sino por razones que se han vuelto intrínsecas a la fase actual de la globalización.³⁰

Puesto que la empresa individual intenta incrementar su participación en el mercado mediante la reducción de costos, se ha vuelto parte del sentido común ver al salario únicamente como el principal elemento de los costos de producción de los empleadores privados –según la visión capitalista estrecha– pero no como un factor importante para determinar el tamaño del mercado interno. El resultado ha sido desviar la atención del mercado laboral, sin poner suficiente atención al hecho de que ninguna medida de reducción de los costos puede dar resultados de manera aislada sin suficiente demanda. Así, mientras las virtudes de varias políticas de reducción de costos relacionados con el trabajo –como controles salariales, disminución de la jornada laboral, cambios en el marco legal para facilitar el contrato y el despido, revisión de leyes de pensiones a favor los empresarios, disminución de los motivos legales para llegar a la huelga– son reiterados en discusiones sobre política, el problema de la demanda se deja un poco vago.³¹

Es por ello que el Estado debe asumir una clara estrategia de desarrollo que fortalezca el mercado interno. Sólo así se podrán garantizar periodos prolongados de expansión económica, los cuales generen un crecimiento del empleo formal, mejores salarios y, en consecuencia, una mejor distribución del ingreso. Desde luego, esto implica una política salarial que eleve las remuneraciones reales de los trabajadores.

Entre los argumentos espurios para no emprender una política salarial que eleve de manera gradual pero sostenida los niveles de ingreso y de bienestar de las mayorías nacionales se encuentra el que la competencia internacional debe apoyarse en remuneraciones bajas. No obstante, la

³⁰ Amit Bhaduri, *Repensar la economía política. En busca del desarrollo con equidad*, Buenos Aires, Manantial, 2011, p. 133.

³¹ Amit Bhaduri, “Flexibilidad del mercado de trabajo y expansión económica”, *Economía UNAM*, vol. 2 núm. 6, septiembre-diciembre, 2005.

investigación empírica internacional muestra que la competitividad es más sostenible en el largo plazo con salarios altos. Porcile *et al.*³² sostienen que mayores salarios reales (hasta cierto punto crítico) promueven el aprendizaje como resultado del efecto positivo de la salud, educación y motivación de los trabajadores. Mayores salarios reales (dentro de cierto intervalo) aceleran la difusión de tecnología y reducen la brecha tecnológica entre países en desarrollo y desarrollados. Los argumentos que respaldan esta tesis son: primero, la productividad de los trabajadores está positivamente relacionada con el nivel de consumo, especialmente cuando se parte de bajos niveles de consumo; segundo, mayores salarios reales implican que los trabajadores tienen mayor acceso a la educación y bienes culturales, lo cual incide positivamente en su habilidad para aprender; tercero, aun en la literatura convencional sobre salarios de eficiencia se afirma que altos salarios reales traen consigo mayor dedicación al trabajo; finalmente, el crecimiento de los salarios reales provee esa clase de ambiente social que ánima a las personas a innovar y apoyar el cambio económico y social.

Sin embargo, si el poder de la distribución del ingreso se encuentra fuertemente influido en contra del trabajo, las instituciones serán construidas con la visión de limitar el poder adquisitivo del salario y estarán en contra de los beneficios del cambio tecnológico. Lo anterior comprometerá la tasa a la cual el trabajo aprende, y cuando todo permanece constante, una economía altamente desigual alcanzará menores tasas de crecimiento económico que una economía cuyas instituciones conducen a una mejor distribución del ingreso.

Por el contrario, los países en desarrollo que ingresan al círculo virtuoso de mayores tasas de salario real (hasta un cierto punto crítico) pueden mejorar la capacidad de los trabajadores de aprender y de mejorar la técnica extranjera con efectos positivos sobre la competitividad internacional y sobre la tasa de crecimiento económico consistente con el equilibrio en la cuenta corriente.

Un ajuste institucional en este sentido favorece tanto la difusión internacional de tecnología, como un fuerte nexo entre salarios reales y crecimiento de la productividad, lo que trae consigo una mayor competitividad internacional y mayores salarios reales. Por el contrario, cuando los países crean instituciones con la idea de limitar los beneficios acumulados para el trabajo proveniente del cambio tecnológico, pueden ser atrapados en equilibrio de bajos salarios y bajo crecimiento.³³

³² G. Porcile, M. Dutra y A. Meirelles, "Technology gap, real wages, and learning in a balance-of-payments constrained growth model", *Journal of Post Keynesian Economics*, primavera, vol. 29, núm. 3, 2007.

³³ *Idem.*

En la literatura reciente se han delineado dos esquemas de crecimiento distintos y antagónicos, los cuales son liderados tanto por salarios como por ganancias y, por supuesto, ambos impactan a la distribución funcional del ingreso. Las políticas de distribución a favor del capital, por lo general, declaran promover la flexibilidad del mercado laboral o la flexibilidad salarial. Incluyen medidas que debilitan a las instituciones de negociación colectiva, al quitarle fuerza a los sindicatos reducen los salarios mínimos y desgastan la legislación de protección del empleo, ese es el marco de política económica en el que se encuentra nuestro país actualmente.

Por otro lado, no es sólo que la política económica procure crecimiento en el salario real. Existen diferencias entre las “políticas salariales a favor de los trabajadores” y “régimenes de crecimiento basados en los salarios”. Las primeras atañen a políticas que tienen en cuenta sus efectos en los salarios (por ejemplo, aumento del salario mínimo y consolidación de los derechos sindicales), mientras que los segundos apuntan a la estructura misma de la economía.

Un régimen de crecimiento de la demanda basado en los salarios [...] exige, además, un aumento en los gastos de inversión y en el crecimiento de la productividad. Esto significa, a largo plazo, un incremento en la tasa de acumulación del capital social. Por otra parte, cuando un aumento en la participación salarial trae consigo una disminución en la tasa de crecimiento del capital social y de la productividad, entonces se trata de un régimen de crecimiento de la demanda basado en las ganancias.³⁴

Es claro que en nuestro país debemos transitar hacia un modelo de crecimiento liderado por salarios, para abandonar el crecimiento inercial, y despegar hacia mejores etapas de crecimiento sostenido con generación de empleo de calidad.

³⁴ Engelbert Stockhammer, “*Wage-led growth: An introduction. Towards a sustainable recovery: The case for wage-led policies*”, *International Journal of Labour Research*, vol. 3, Issue 2, 2011, p. 188.