

PRIMERA SECCIÓN  
MERCADOS DE TRABAJO Y POLÍTICAS DEL EMPLEO



## EMPLEO DIGNO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

JOSÉ LUIS CALVA\*  
CÉSAR ARMANDO SALAZAR\*

### INTRODUCCIÓN

La reforma laboral ha sido largamente discutida en México durante las dos últimas décadas. Las propuestas orientadas a flexibilizar el mercado de trabajo incluyen la reducción de costos del despido, la contratación por horas, los contratos de aprendizaje, la subcontratación y otras medidas tendientes a reducir los costos unitarios directos e indirectos del trabajo. Se argumenta que a mayor protección laboral corresponde un menor crecimiento económico, así como mayores tasas de empleo informal y desocupación; mientras que la flexibilización laboral incrementaría la generación de empleos y las tasas de ocupación formal.

Sin embargo, las evidencias factuales analizadas en este capítulo muestran que la insuficiente generación de empleos dignos y la creciente precariedad del mercado de trabajo —manifiesta en la baja tasa de crecimiento del empleo formal, en la creciente migración de trabajadores al extranjero, en la caída de las remuneraciones reales de los asalariados, en la enorme proporción del empleo informal y de la masa de trabajadores en condiciones críticas de ocupación, así como en la enorme proporción de la población económicamente inactiva que declara estar disponible para trabajar— no tiene como causa las normas laborales derivadas de los derechos constitucionales de los trabajadores. Su verdadera causa radica en el pobre y errático crecimiento del producto nacional, como consecuencia de la estrategia económica neoliberal aplicada en México desde 1983 hasta el presente.

\* Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

## EMPLEO FORMAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

En su *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, John Maynard Keynes demostró 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”, observó Keynes, será determinada por las expectativas a corto plazo respecto al importe agregado de las ventas, a los costos de producción y a las escalas de producción posibles; “la ocupación que las empresas individuales ofrezcan será consecuencia de todo este conjunto de previsiones”. 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”. 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, que a su vez incrementa el consumo y la inversión, estableciéndose así un círculo virtuoso de crecimiento económico y generación de empleos.<sup>1</sup>

Las evidencias empíricas mexicanas corroboran la estrecha relación entre crecimiento económico y la generación de empleo formal por las empresas privadas, definido éste como el número de trabajadores (permanentes y eventuales) inscritos en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) (véase la gráfica 1).

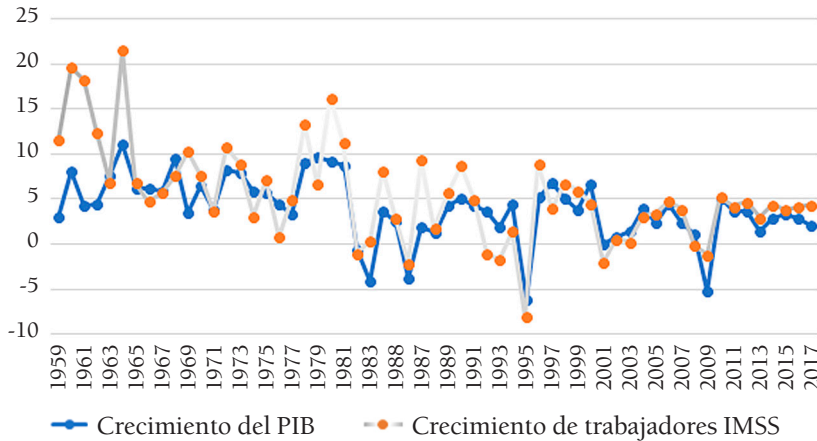
Así, durante las tres décadas transcurridas entre 1953 y 1982, correspondientes a la operación del modelo económico keynesiano-cepalino o de la Revolución mexicana (precedente al neoliberal), el producto interno bruto (PIB) creció a tasa media anual de 6.3%, en tanto que el empleo en el IMSS creció a tasa media anual de 9.7 por ciento.

En contraste, durante las casi tres décadas transcurridas entre 1983 y 2017, correspondientes a la operación del modelo económico neoliberal, el PIB sólo creció a una tasa media de 2.3% anual y el empleo formal privado apenas creció 2.9% anual.

Los indicadores de alta frecuencia —para el análisis de corto plazo— confirman también la relación entre crecimiento económico e incremento del empleo formal. Relacionando el Indicador Global de Actividad Económica (IGAE), que es una variable aproximada al PIB mensual, con el número de trabajadores asegurados inscritos en el Instituto Mexicano del Segu-

<sup>1</sup> John M. Kynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1936), México, FCE, 1965.

GRÁFICA 1  
 CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB Y DEL TOTAL DE TRABAJADORES  
 ADSCRITOS AL IMSS: 1959-2017



FUENTE: elaboración propia con base en INEGI, disponible en <www.inegi.org.mx>; NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*, varios años y STPS, Estadísticas laborales, disponible en <www.stps.gob.mx>.

ro Social, se observa que las variaciones del empleo formal (permanente y temporal) se encuentran prácticamente atadas a las variaciones en el nivel global de la actividad económica en nuestro país (véase la gráfica 2). En efecto, durante el periodo 2007-2017, el PIB creció a una tasa media de 2% anual y el empleo formal privado a una tasa media de 3.17% anual.<sup>2</sup>

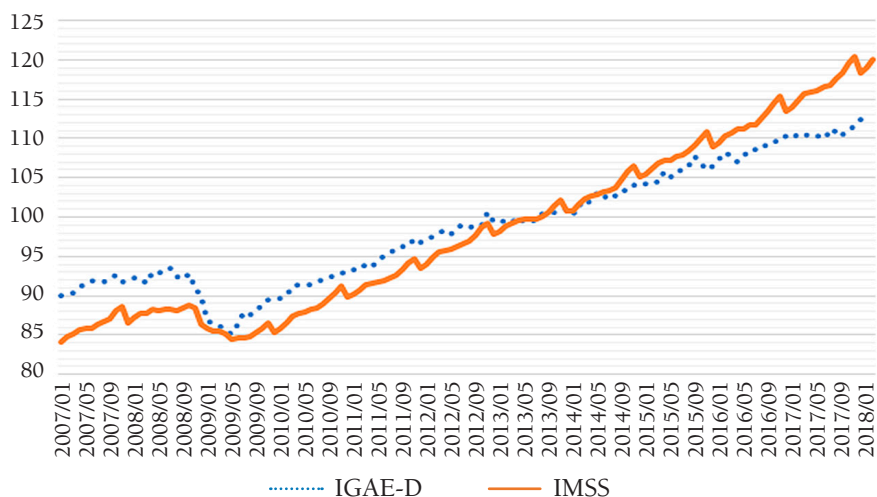
En suma, la estrategia económica neoliberal aplicada en México desde 1983 hasta el presente —basada en las “reformas estructurales” y las “disciplinas macroeconómicas” recomendadas por el FMI y el Banco Mundial a los países en desarrollo, que John Willianson sintetizó en el Consenso de Washington— no ha arrojado buenos resultados en términos de crecimiento económico y, en consecuencia, en términos de generación de empleos formales.

#### MACROECONOMÍA DEL POBRE CRECIMIENTO DEL PIB Y DEL EMPLEO

Durante casi cinco sexenios de experimentación neoliberal, especialmente desde el llamado Pacto de Solidaridad Económica acordado en 1987, las políticas macroeconómicas para el crecimiento sostenido del producto

<sup>2</sup> Si se considera solamente los trabajadores permanentes inscritos en el IMSS, la ocupación final privada en el periodo 2007-2010 sólo se incrementó a una tasa de 1.3% anual.

GRÁFICA 2  
IGAE Y TOTAL DE TRABAJADORES INSCRITOS EN EL IMSS.  
ÍNDICE BASE 1993 = 100



FUENTE: elaboración propia con base en INEGI, Banco de Información Económica, disponible en <www.inegi.org.mx>.

nacional y del empleo han sido abandonadas bajo la visión según la cual la contribución nodal del Estado al desarrollo consiste en la creación de un marco de “estabilidad macroeconómica”, entendida estrechamente como inflación decreciente, próxima al nivel inflacionario de Estados Unidos y finanzas públicas cercanas al equilibrio ingreso-gasto.

Los efectos de esta estrecha visión han sido desastrosos. Al desatender las *macro variables reales de la economía* y, por tanto, los más relevantes equilibrios macroeconómicos (el crecimiento sostenido del PIB a tasas cercanas a las potenciales y, en consecuencia, la operación de la economía en un nivel de ocupación próximo al pleno empleo), las estrategias macroeconómicas desplegadas por los gobiernos neoliberales han sacrificado la economía real de los mexicanos.

De hecho, al erigir la estabilidad de precios en objetivo prioritario a ultranza, las estrategias macroeconómicas del neoliberalismo no sólo reflejan una visión demasiado estrecha de estabilidad macroeconómica, sino también una confusión de los fines con los medios. Hasta el autor de la síntesis del Consenso de Washington, John Williamson, previno contra esta confusión:

¿La reforma de las políticas económicas ha dado por resultado la restauración del crecimiento sostenido? Este, después de todo, es la prueba de la

reforma: aun cuando uno pueda creer firmemente que es un error de visión estrecha el acomodamiento a la inflación o tolerar un déficit insostenible en la balanza de pagos, la principal razón para evitarlos es que, después de ciertos límites, ambos amenazan el crecimiento sostenido. La única objeción sería para considerar el crecimiento como prueba del éxito de la reforma es que haya alguna razón para esperar un intercambio (*trade-off*) entre el crecimiento y la distribución equitativa del ingreso [...]. Pero como no hay razón para creer que los países con escaso crecimiento económico hayan compensado este fracaso con una mejora en la distribución del ingreso, parece legítimo concentrarse en el crecimiento económico como medida del éxito.<sup>3</sup>

No obstante la advertencia de Williamson, las tecnocracias neoliberales olvidaron que las variables macroeconómicas reales —principalmente el crecimiento sostenido del producto nacional y del empleo— son la medida del éxito de una buena gestión macroeconómica. No sólo pusieron un énfasis excesivo en la desinflación —apoyada en rígidas metas de balance fiscal—, sino que la convirtieron en un *fin en sí mismo*. En consecuencia perdieron completamente la mesura en las políticas macroeconómicas —monetaria, fiscal y cambiaria— al dirigir las unilateralmente al propósito desinflacionario, dando la espalda a un principio básico de toda buena gestión macroeconómica: puesto que “las medidas adoptadas para limitar la inflación pueden de por sí tener un efecto negativo sobre el crecimiento, debemos *establecer un equilibrio entre ambos objetivos*. En la práctica, el énfasis excesivo en la inflación ha reprimido el crecimiento”.<sup>4</sup>

De manera específica, la estrecha visión de la estabilidad macroeconómica ha conducido a la obsesión fatal por lograr una tasa de inflación igual a la estadounidense. Sin embargo, a la luz de nuestra experiencia y de las evidencias empíricas internacionales, cabe elucidar si el logro de una tasa inflacionaria similar a la de nuestro principal socio comercial es realmente condición *sine qua non* del crecimiento sostenido de la economía y del bienestar nacional.

La respuesta es obvia: la historia económica universal muestra numerosas experiencias de crecimiento económico con inflaciones moderadas pero muy superiores a la inflación estadounidense o a la japonesa. Por ejemplo, Corea del Sur no se ha obsesionado en igualar su inflación con la de Japón, su principal socio comercial (la inflación media del PIB en Corea fue de 21% anual, anual en los años setenta, contra 8.5% en Japón; y en el periodo 1990-

<sup>3</sup> John Williamson, *The progress of policy reform in Latin America*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1990.

<sup>4</sup> J. Stiglitz, “El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 80, Santiago de Chile, 2003.

2004 su inflación fue de 5% contra 0.7% en Japón); y esta flexibilidad en su estrategia macroeconómica ha permitido a Corea un mejor desempeño en términos de crecimiento económico (8.3% anual en el periodo 1970-1979 y 5.7% en el periodo 1990-2004), de empleo y de bienestar.<sup>5</sup> Cabe también destacar el resonante “milagro” económico de China, que logró un crecimiento sostenido a una tasa de 9.9% anual durante los años ochenta, con una tasa de inflación de 7.5% anual en promedio; y en los años 1990-1997, un crecimiento más espectacular del 10.5% anual, con una inflación del 10% anual.<sup>6</sup> La flexibilidad macroeconómica en el manejo de su tasa de inflación no sólo ha permitido a China mantener elevadas tasas de crecimiento sostenido, sino también favorecer a su sector exportador mediante una sostenida subvaluación de su moneda, que apunta la competitividad-precio de sus productos y le permite mantener un gigantesco e ininterrumpido superávit en su balanza comercial, así como en la cuenta corriente de su balanza de pagos.

En América Latina, después de su crisis económica de 1982-1983, Chile expandió su producto interno bruto a una tasa del 6.9% anual durante el periodo 1984-1994, con una inflación de dos dígitos (16.9% en promedio anual, con una tasa máxima de 29.7% y una mínima de 11.5% y durante los años 1995-1998, el PIB chileno creció a una tasa media anual de 7.3%, con una inflación media de 6.7% anual).<sup>7</sup> Así mismo, después de su debacle económica de 2000-2002 y de su paso a una nueva estrategia de desarrollo, Argentina expandió su producto interno bruto a una tasa media del 7.5% anual en el periodo 2003-2010, con una inflación de 8.9% anual.<sup>8</sup> ¿Por qué México ha de empeñarse en conseguir una inflación de 3% anual aún a costa del crecimiento económico, del empleo y del bienestar? Ya lo había observado el profesor Stiglitz:

Hay consenso en que ninguna economía puede tener éxito con hiperinflación, pero no en los beneficios de rebajar la inflación a niveles cada vez más bajos. Hay poca evidencia de que empujar la inflación más y más hacia abajo genere beneficios proporcionales a los costos.<sup>9</sup>

<sup>5</sup> IMF, *International Financial Statistics (IFS) Online Service*, disponible en <<http://elibrary-data.imf.org/>>.

<sup>6</sup> *Idem.*

<sup>7</sup> *Idem.*

<sup>8</sup> Cálculos propios con base en CEPAL, CEPALSTAST, *Estadísticas e indicadores*, disponible en <<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas>>, y CEPALSTAST, *Publicaciones estadísticas, cuadernos estadísticos*, disponible en <<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=publicaciones>>.

<sup>9</sup> Joseph Stiglitz, *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus, 2002.

Previamente, el profesor William Vickery, premio Nobel de Economía 1996, había subrayado:

La mayor dificultad que implica la inflación no son sus efectos, sino el desempleo producto de los intentos inapropiados para controlarla.<sup>10</sup>

Por eso, la aplicación de políticas macroeconómicas contracíclicas, que reducen la volatilidad del crecimiento económico —que en México es de las más altas del mundo— es condición *sine qua non* de una estrategia el crecimiento sostenido de la economía real con tasas anuales acordes con nuestros potenciales productivos, que permitan generar puestos de trabajo suficientes y de mejor calidad para las nuevas generaciones, así como para ofrecer empleos dignos a los marginados o expatriados por el modelo económico neoliberal.

#### POLÍTICAS ECONÓMICAS DEL NEOLIBERALISMO Y CRECIMIENTO DE LARGO PLAZO

Las políticas económicas recomendadas por el FMI y el Banco Mundial a los países en desarrollo, que fueron sintetizadas por John Willianson en el Consenso de Washington, comprenden: la liberalización del comercio exterior, del sistema financiero y de la inversión extranjera; la orientación de la economía hacia los mercados externos; la privatización de las empresas públicas como fin en sí mismo (es decir, sin adoptar, en las áreas de interés público, las medidas precautorias y el marco regulatorio para asegurar su mejor financiamiento y el de los respectivos mercados); la desregulación de las actividades económicas; la estricta *disciplina fiscal* (*id est*, el equilibrio ingreso/gasto público como fin a ultranza, que cancela el papel activo de la política fiscal para regular el ciclo económico); la erradicación de los desequilibrios fiscales previos, pero no mediante una mayor recaudación tributaria sino a través de la reducción de la inversión y el gasto públicos (que conduce a la supresión o reducción de programas de fomento económico general y sectoriales); una reforma fiscal claramente orientada a reducir las tasas marginales de impuesto a los ingresos mayores, ampliando en contrapartida la base de contribuyentes; y un adecuado marco legislativo e institucional para resguardar los derechos de propiedad.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> William Vickery, “Quince falacias del fundamentalismo financiero”, en *Momento Económico*, México, IIEc-UNAM, septiembre-octubre de 2000.

<sup>11</sup> John Willianson, *op. cit.*

Se esperaba que este decálogo de políticas económicas condujera a nuestro país hacia la tierra prometida de las mayores tasas de crecimiento económico y los más altos niveles de bienestar. Sin embargo, la tierra prometida resultó ser un espejismo.

Por una parte, la ortodoxia macroeconómica que erige el control de la inflación en objetivo prioritario a ultranza ha traído consigo los repetidos *ciclos de freno y arranque* de la economía mexicana, con efectos marcadamente negativos en el crecimiento promedio del PIB y del empleo.<sup>12</sup>

Por otra parte, la 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, etcétera)— profundizaron la desarticulación interna de la planta productiva (perdiéndose incluso cadenas productivas completas), acrecentaron las desigualdades tecnológicas y de productividad entre los distintos sectores de la economía, y aumentaron dramáticamente el desempleo encubierto en el sector informal de la economía (de baja tecnología y productividad).

Como resultado agregado, el decálogo de reformas estructurales y disciplinas macroeconómicas —perseverantemente aplicado desde 1983 hasta el presente— no trajo consigo mayores tasas de crecimiento del PIB y del empleo. Al contrario, el desempeño en la economía mexicana bajo el modelo neoliberal ha sido considerablemente inferior al observado bajo el modelo económico presente.

Desde los años treinta, y sobre todo a partir del gobierno del presidente Cárdenas, el desarrollo económico de México —que trajo consigo un mejoramiento significativo de las condiciones de vida de la mayoría de los mexicanos— se había sustentado en una *economía de mercado dirigido*, es decir, con un relevante (pero *prudente*, excepto a partir de los años setenta cuando se perdió la mesura en el manejo de las políticas macroeconómicas) *intervencionismo del Estado como rector y promotor activo del desarrollo económico*, como regulador del comercio exterior y de los mercados internos de bienes y servicios básicos, como inversionista en áreas estratégicas y como promotor del bienestar social mediante leyes laborales y agrarias e instituciones sociales de educación, salud y servicios básicos.<sup>13</sup>

<sup>12</sup> Véase José Luis Calva (coord.), *Macroeconomía del crecimiento sostenido*, tomo IV de la colección *Agenda para el Desarrollo*, México, UNAM/Porrúa/LX Legislatura de la Cámara de Diputados, 2007.

<sup>13</sup> Véase René Villarreal, *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975). Un enfoque estructuralista*, México, FCE, 1976, y José Luis Calva, *México más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*, México, Plaza y Janés, 2000.

Bajo este modelo económico, el producto interno bruto creció a una tasa media del 6.1% anual entre 1934 y 1982; la inversión fija bruta per cápita se expandió a una tasa promedio del 8.3% anual; y el poder adquisitivo de los salarios mínimos se incrementó 96.9 por ciento.<sup>14</sup>

Bajo el modelo económico neoliberal, basado en las prescripciones del Consenso de Washington,<sup>15</sup> el PIB apenas creció a una tasa media del 2.3% anual durante el periodo 1983-2017, y los salarios mínimos perdieron el 69.1% su poder adquisitivo.<sup>16</sup>

En consecuencia, la visión ortodoxa según la cual la estrategia económica apegada al Consenso de Washington permitiría alcanzar mayores tasas de crecimiento económico y más altos niveles de empleo formal y de bienestar, ha sido rotundamente desmentida en la práctica.

#### PRECARIEDAD DEL MERCADO DE TRABAJO

La lenta generación de empleo formal ha tenido como contraparte: 1) el incremento del empleo informal; 2) la emigración de trabajadores al extranjero en búsqueda de empleos que no encuentran en nuestro país; 3) el incremento de la desocupación abierta; 4) un amplio segmento de población trabajadora en condiciones críticas de ocupación; 5) una masa poblacional que se encuentra disponible para ser empleada, pero que aparece en la población económicamente inactiva porque ha dejado de buscar empleo, obviamente por falta de puestos de trabajo disponibles.

El empleo en el sector informal es definido en la “Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo” (ENOE) como “todas aquellas actividades económicas

<sup>14</sup> Cálculos propios con base en Banco de México, *Indicadores económicos. Acervo histórico*; e INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México* Base 1980, Base 1993 y Base 2003; CONAPO, *Estimaciones y Proyecciones de Población 1930-2050*; Comisión Nacional de Salarios Mínimos, *Salarios Mínimos*; y Banco de México, *Índices de precios*.

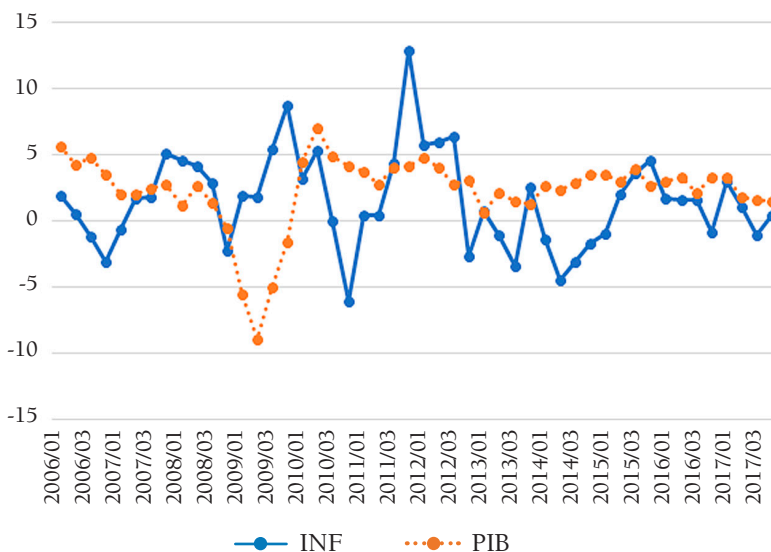
<sup>15</sup> Para un análisis del modo de aplicación de las prescripciones del Consenso de Washington en México, véase Héctor Guillén, *La contrarrevolución neoliberal*, México, Era, 1996; Nora Lustig, *México. Hacia la reconstrucción de una economía*, México, COLMEX-FCE, 1994; C. Bazdresch, N. Bucay, S. Loaeza y N. Lustig (comps.), *México: auge, crisis y ajuste*, tomo III, México, FCE, 1993; Enrique Dussel Peters, *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, México, JUS-UNAM, 1997; José Luis Calva, “Balance de las políticas públicas: la economía mexicana bajo el Consenso de Washington”, en *Soberanía y desarrollo regional. El México que queremos*, México, UNAM/Gobierno del Estado de Tlaxcala/CANACINTRA/COLTLAX, 2003, David Ibarra, *Ensayos sobre economía mexicana*, México, FCE, 2005, entre otros.

<sup>16</sup> Cálculos propios con base en INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, Base 1980, Base 1993 y Base 2003; Comisión Nacional de Salarios Mínimos, *Salarios Mínimos*; y Banco de México, *Índices de precios*.

de mercado que operan a partir de los recursos de los hogares, pero sin constituirse como empresas con una situación identificable e independiente de esos hogares”<sup>17</sup>. Los empleados en la informalidad sumaron 14 240 749 personas en el cuarto trimestre de 2017, lo que representa el 27% de la ocupación en nuestro país en actividades de baja productividad y prácticamente sin ningún acceso a la seguridad social.

Es uno de los efectos perniciosos del lento crecimiento de la actividad económica bajo el modelo neoliberal. De hecho, como se observa en la siguiente gráfica, existe una relación inversa entre el crecimiento del PIB y el crecimiento del empleo informal.

GRÁFICA 3  
TRABAJO INFORMAL Y ACTIVIDAD ECONÓMICA  
TASAS DE CRECIMIENTO



FUENTE: elaboración propia con base en INEGI, “Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo” (ENOE), y Banco de Información Económica (BIE), disponible en <[www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)>.

La emigración de trabajadores al extranjero ha sido una válvula de escape del desempleo y la informalidad en México. De acuerdo con las estadísticas del Consejo Nacional de Población indican que durante todo el periodo 1983-2017 el saldo migratorio de nuestro país —considerando no sólo la migración a Estados Unidos, sino también a Canadá y otros países— fue

<sup>17</sup> INEGI, “Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo” (ENOE), disponible en <[www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)>.

negativo en 13 501 260 personas, o sea 385 750 por año.<sup>18</sup> Desde luego, la causa primordial de la creciente migración de mexicanos al extranjero radica en el insuficiente crecimiento del PIB y del empleo en México.

Sin embargo, la exportación de trabajadores convertida en la rama más dinámica de la economía nacional, no logró contrarrestar el abarrotamiento de nuestros mercados de trabajo.

Ciertamente, en México las tasas de desempleo se encuentran subestimadas. El indicador comúnmente utilizado es la denominada “tasa de desocupación”, que INEGI publica con periodicidad mensual y trimestral, con base en la ENOE. Se trata de un indicador que arroja tasas de desocupación muy pequeñas, incluso significativamente menores que en otras naciones como Estados Unidos o España. Esto se explica por la definición de “persona ocupada” que, de acuerdo al documento metodológico de INEGI, es aquella que en la semana de la encuesta se encuentra “trabajando por lo menos una hora o un día, para producir bienes y/o servicios de manera independiente o subordinada, con o sin remuneración”.<sup>19</sup> Al comparar esta definición con la utilizada en Estados Unidos hay diferencias significativas: cuando una persona no obtiene remuneración en Estados Unidos, se considera empleada solamente cuando haya laborado al menos 15 horas en la semana de referencia.<sup>20</sup> Otro ejemplo es España, donde la definición de ocupados no incluye a aquellos que no tienen remuneración.<sup>21</sup>

El propio INEGI ha elaborado el concepto de población en condiciones críticas de ocupación. Este concepto se refiere a la población ocupada que se encuentra trabajando menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, más la que trabaja más de 35 horas semanales con ingresos mensuales inferiores al salario mínimo, y la que labora más de 48 horas semanales ganando hasta dos salarios mínimos. En suma, se trata de trabajadores en condiciones precarias por su nivel de ingresos o por la duración de su jornada laboral.

Además, el INEGI elabora una serie estadística sobre población económicamente inactiva disponible. De acuerdo a su definición, se trata de

<sup>18</sup> Datos tomados de *Proyecciones de población de México, 2010-2050*, cifras revisadas por CONAPO en diciembre de 2017, disponible en <<https://datos.gob.mx/busca/dataset/proyecciones-de-la-poblacion-de-mexico>>.

<sup>19</sup> Desde luego, el concepto de desocupación excluye a quien está “ausente temporalmente de su trabajo sin interrumpir su vínculo laboral con la unidad económica”, así como a “los ocupados del sector primario que se dedican a la producción para el autoconsumo”, INEGI, “Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo”.

<sup>20</sup> BLS, *News Release*, 6 de mayo de 2011, disponible en <[www.bls.gov/news.release/pdf/empst.pdf](http://www.bls.gov/news.release/pdf/empst.pdf)>.

<sup>21</sup> INE, *Notas de prensa*, 29 de abril del 2011, disponible en <[www.ine.es/daco/daco42/daco4211/epa0111.pdf](http://www.ine.es/daco/daco42/daco4211/epa0111.pdf)>.

aquellas personas que “en la semana de referencia no trabajaron, ni tenían trabajo, ni buscaron activamente uno, por considerar que no tenían oportunidad para ello, pero tienen interés en trabajar.”<sup>22</sup>

Es decir, se encuentran aquellos desocupados que han dejado de buscar empleo porque simplemente no han encontrado uno que les satisfaga; y no están dispuestos a incorporarse a la informalidad. Se trata de un segmento de población enorme, ya que en el cuarto trimestre de 2017 ascendió a 5 635 718 personas, tres veces de las que formalmente se encuentran desocupadas en ese mismo trimestre, que son 1 830 793. Si se incorporaran a la cifra de desempleados, la tasa de desempleo sería cuatro veces mayor que la usual.

En el cuadro 1 se incorporan los conceptos sobre ocupación descritos arriba, y como se podrá observar, se convierten en un mito las bajas tasas de desempleo existentes en nuestro país.

Considerando un concepto amplio de población económicamente activa, que denominamos “PEA potencial” —en el cual se agrega la población inactiva disponible para trabajar—, la tasa de desocupación en el cuarto trimestre de 2017 fue de 3.03%; empero, si agregamos a la PNEA disponible para trabajar, la tasa se eleva hasta el 12.38%, que representa casi 7.5 millones de personas desocupadas buscando empleo o cansadas de buscarlo, pero disponibles para trabajar.

A este ejercicio agregamos a aquellos ocupados en condiciones críticas —descrito arriba— en ese mismo trimestre, este indicador de precariedad laboral y desocupación alcanza el 25.61% de la PEA potencial, es decir, casi 15.5 millones personas.

Adicionalmente, cabe observar que como consecuencia de la política salarial que utiliza el salario mínimo como ancla antiinflacionaria —mediante la fijación de la tasa de incremento anual del salario mínimo similar a la inflación programada que casi siempre ha resultado menor que la tasa de inflación observada—, los salarios mínimos reales han sufrido una brutal reducción durante las tres décadas y media de experimentación neoliberal.

Cabe subrayar que el salario mínimo no es sólo una cifra de cuenta, es una magnitud cuyas variaciones afectan la vida diaria de millones de mexicanos. De acuerdo con la ENOE, con cifras al cuarto trimestre de 2017, el 6.5% del total de la población ocupada no recibe remuneración por su trabajo; el 15% gana menos de un salario mínimo; el 27% percibe entre uno y dos salarios mínimos, y el 20% entre dos y tres salarios mínimos. En otras palabras, el 68.5% de la población ocupada recibe una remuneración entre

<sup>22</sup> INEGI, “Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)”, 2011, disponible en <www.inegi.org.mx>.

CUADRO 1  
EMPLEO PRECARIO Y DESEMPLEO

	Población económicamente activa		PNAD	Población económicamente activa, disponible		PEAP	Población económicamente activa, potencial	Población desocupada	Población en condiciones críticas en ocupación	Población ocupada en la economía informal	Como porcentaje de la PEA		PD	PNAD+PD	PD+PNAD+PEINF	PD+PNAD+PCCO
	PEA	Población económicamente activa		PCCO	POEINF						Población desocupada	Población en condiciones críticas en ocupación				
	Número de personas															
2005/01	43,099,847	4,092,737	47,192,584	1,658,771	6,257,602	11,615,951	3,85	14.52	18.37	26.95	8.67	3.51	12.19	36.80	25.45	
2005/02	43,180,433	4,385,728	47,566,161	1,503,565	6,293,207	11,731,220	3.48	14.57	18.06	27.17	9.22	3.16	12.38	37.04	25.61	
2005/03	44,000,204	4,385,867	48,386,071	1,665,336	6,392,507	11,840,036	3.78	14.53	18.31	26.91	9.06	3.44	12.51	36.98	25.72	
2005/04	44,245,519	4,466,829	48,712,348	1,381,816	6,472,419	12,148,443	3.12	14.63	17.75	27.46	9.17	2.84	12.01	36.95	25.29	
2006/01	44,306,012	4,612,358	48,918,378	1,565,076	6,453,881	11,839,807	3.53	14.57	18.10	26.72	9.43	3.20	12.63	36.83	25.82	
2006/02	44,611,672	4,627,803	49,239,475	1,399,238	6,525,078	11,796,632	3.14	14.63	17.76	26.44	9.40	2.84	12.24	36.20	25.49	
2006/03	45,431,392	4,991,750	50,423,142	1,813,525	6,586,298	11,701,340	3.99	14.50	18.49	25.76	9.90	3.60	13.50	36.70	26.56	
2006/04	45,580,994	4,886,587	50,467,581	1,638,387	6,635,334	11,774,368	3.59	14.56	18.15	28.83	9.68	3.25	12.93	36.26	26.08	
2007/01	45,314,888	5,115,060	50,429,948	1,788,763	6,572,445	11,761,465	3.95	14.50	15.45	25.95	10.14	3.55	13.69	37.01	26.72	
2007/02	45,569,395	4,937,188	50,506,583	1,518,467	6,651,690	11,992,116	3.33	14.60	17.93	26.32	9.78	3.01	12.78	36.53	25.95	
2007/03	45,864,926	4,902,542	50,767,468	1,763,066	6,659,381	11,905,908	3.84	14.52	18.36	25.96	9.66	3.47	13.13	36.58	26.25	
2007/04	46,868,952	5,125,283	51,994,235	1,622,872	6,832,158	12,376,141	3.46	14.58	18.04	26.41	9.86	3.12	12.98	36.78	26.12	
2008/01	46,453,196	5,035,260	51,488,456	1,801,231	6,742,447	12,300,252	3.88	14.51	18.39	26.48	9.78	3.50	13.28	37.17	26.37	
2008/02	46,905,921	4,762,301	51,668,222	1,612,305	6,839,336	12,484,243	3.44	14.58	18.02	26.62	9.22	3.12	12.34	36.50	25.57	

CUADRO 1 (CONTINUACIÓN)

	Población económicamente activa		PNAD económicamente activa, disponible	Población económicamente activa, potencial	PD desocupada	Población en condiciones críticas en ocupación	Población ocupada en la economía informal	Como porcentaje de la PEA			Como porcentaje de la Potencial				
	PEA	PNAD						PEAP	PD	PCCO	POEINF	Población desocupada	Población en condiciones críticas en ocupación	PD+PCCO	Población ocupada en la economía informal
	Número de personas														
2008/03	46,964,082	5,162,873	52,126,955	1,934,241	6,799,506	12,243,335	4.12	14.48	18.60	26.00	9.90	3.71	13.62	37.10	26.66
2008/04	46,753,657	5,374,912	52,128,569	1,954,971	6,764,602	12,098,206	4.18	14.47	18.65	25.88	10.31	3.85	14.06	37.27	27.04
2009/01	46,977,904	5,722,659	52,700,563	2,350,520	6,738,735	12,536,294	5.00	14.34	19.35	26.69	10.86	4.46	15.32	39.11	28.11
2009/02	47,453,163	5,938,871	53,392,034	2,426,059	6,799,093	12,705,682	5.11	14.33	19.44	26.78	11.12	4.54	15.67	39.46	28.40
2009/03	48,738,589	5,540,015	54,278,604	2,995,374	6,907,225	12,911,165	6.15	14.17	20.32	26.49	10.21	5.52	15.73	39.51	28.45
2009/04	48,903,792	5,954,215	54,858,007	2,560,088	6,997,899	13,148,656	5.23	14.31	19.54	26.89	10.85	4.67	15.52	39.49	28.28
2010/01	48,069,274	5,719,862	54,789,136	2,544,935	6,874,175	12,934,210	5.29	14.30	19.59	26.91	10.63	4.73	15.37	39.41	28.15
2010/02	49,133,132	5,719,783	54,852,915	2,535,508	7,036,241	13,380,040	5.16	14.32	19.48	26.23	10.43	4.62	15.05	39.44	27.88
2010/03	49,190,032	5,573,065	54,763,097	2,737,444	7,014,341	12,912,548	5.57	14.26	19.82	26.25	10.18	5.00	15.18	38.75	27.98
2010/04	48,478,718	6,204,965	54,683,683	2,566,784	6,932,702	12,352,447	5.29	14.30	19.60	25.48	11.35	4.69	16.04	38.63	28.72
2011/01	48,505,168	5,984,707	54,489,875	2,499,353	6,946,878	12,991,750	5.15	14.32	19.47	26.78	10.98	4.59	15.57	39.41	28.32
2011/02	49,482,112	6,151,584	55,633,696	2,590,526	7,080,629	13,430,355	5.24	14.31	19.54	27.14	11.06	4.66	15.71	39.85	28.44
2011/03	50,127,032	6,053,713	56,180,745	2,776,351	7,149,953	13,478,160	5.54	14.26	19.80	26.89	10.78	4.94	15.72	39.71	28.44
2011/04	50,772,496	6,144,202	56,916,698	2,465,029	7,294,428	13,943,521	4.86	14.37	19.22	27.46	10.80	4.33	15.13	39.62	27.94

CUADRO 1 (CONTINUACIÓN)

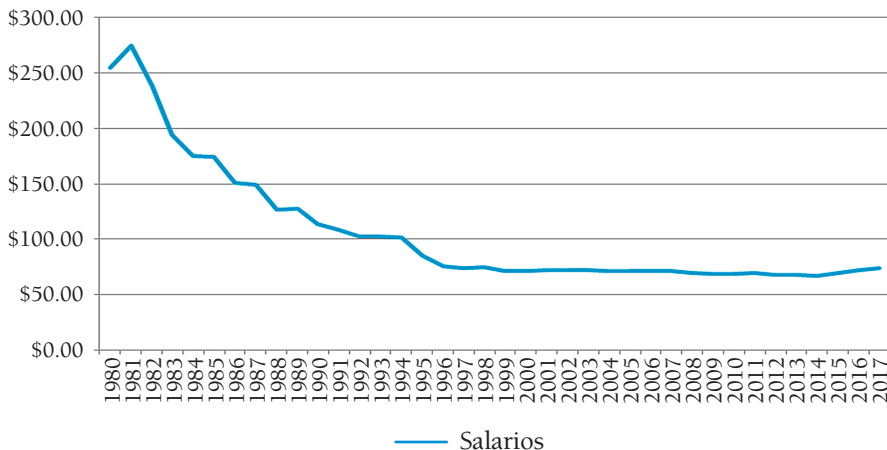
	Número de personas										Como porcentaje de la PEA				
	Población económicamente activa	PNAD económicamente activa, disponible	PEAP activa, potencial	PD Población desocupada	PCCO Población en condiciones críticas en ocupación	POEINF Población ocupada en la economía informal	Población desocupada	Población en condiciones críticas en ocupación	PD+PCCO	Población ocupada en la economía informal	Población económicamente activa, disponible	PD	PNAD+PD	PD+PNAD+PEINF	PD+PNAD+PCCO
2012/01	50,192,842	6,037,484	56,230,326	2,466,577	7,206,666	13,735,084	4,91	14,36	19,27	27,36	10,74	4,39	15,12	39,55	27,94
2012/02	51,477,178	5,985,197	57,462,375	2,473,798	7,399,510	14,235,775	4,81	14,37	19,18	27,65	10,42	4,31	14,72	39,50	27,60
2012/03	51,927,050	5,892,754	57,819,804	2,652,030	7,440,528	13,331,646	5,11	14,33	19,44	27,60	10,19	4,59	14,78	39,57	27,65
2012/04	51,317,999	5,135,101	57,453,100	2,495,728	7,372,163	13,577,084	4,86	14,37	19,23	26,46	10,68	4,34	15,02	38,65	27,85
2013/01	50,847,242	5,179,412	57,026,654	2,488,987	7,302,097	13,841,608	4,90	14,36	19,26	27,22	10,84	4,36	15,20	39,47	28,01
2013/02	51,895,865	5,193,113	58,088,978	2,599,636	7,443,731	13,087,651	5,01	14,34	19,35	27,15	10,66	4,48	15,14	39,39	27,95
2013/03	52,034,353	5,937,135	57,991,488	2,725,186	7,445,684	13,835,971	5,24	14,31	19,55	26,59	10,27	4,70	14,97	38,83	27,81
2013/04	52,370,886	5,112,965	58,483,851	2,425,287	7,541,785	13,917,598	4,63	14,40	19,03	26,58	10,45	4,15	14,60	38,40	27,49
2014/01	51,559,018	5,926,074	57,485,092	2,478,071	7,411,223	13,652,255	4,81	14,37	19,18	26,48	10,31	4,31	14,62	38,37	27,51
2014/02	51,836,752	5,795,884	57,632,636	2,535,195	7,444,535	13,449,083	4,89	14,36	19,25	25,95	10,06	4,40	14,46	37,79	27,37
2014/03	52,192,043	5,790,248	57,982,291	2,736,699	7,467,757	13,402,839	5,24	14,31	19,55	25,68	9,99	4,72	14,71	37,82	27,59
2014/04	52,108,400	5,834,585	57,942,985	2,284,602	7,523,393	13,680,756	4,38	14,44	18,82	26,25	10,07	3,94	14,01	37,62	27,00
2015/01	52,007,842	6,031,098	58,038,940	2,201,778	7,520,716	13,512,839	4,23	14,46	18,69	25,98	10,39	3,79	14,19	37,47	27,14
2015/02	52,623,721	5,884,296	58,508,017	2,287,633	7,600,749	13,716,758	4,35	14,44	18,79	26,07	10,06	3,91	13,97	37,41	26,96

CUADRO 1 (CONTINUACIÓN)

	Población económicamente activa		Población económicamente activa, disponible		Población económicamente activa, potencial		Población desocupada		Población en condiciones críticas en ocupación		PD+PCCO		Población ocupada en la economía informal		Población económicamente activa, disponible		PD		PNAD+PD		PD+PNAD+PEINF		PD+PNAD+PCCO	
	PEA	PNAD	PEAP	PD	PCCO	POEINF	Población desocupada	Población en condiciones críticas en ocupación	Población ocupada en la economía informal	PD+PCCO	Población ocupada en la economía informal	Población económicamente activa, disponible	PD	PNAD+PD	PD+PNAD+PEINF	PD+PNAD+PCCO	Población económicamente activa, disponible	PD	PNAD+PD	PD+PNAD+PEINF	PD+PNAD+PCCO			
	Número de personas																							
2015/03	53,179,919	6,073,022	59,252,941	2,445,263	7,660,933	13,881,480	4,60	14.41	19.00	26.10	10.25	4.13	14.78	37.80	27.31									
2015/04	53,809,017	5,919,605	59,728,622	2,240,498	7,786,846	14,312,543	4.16	14.47	18.64	26.60	9.91	3.75	13.66	37.62	26.70									
2016/01	52,918,649	6,009,498	58,928,147	2,140,020	7,667,573	13,745,865	4.04	14.49	18.53	26.98	10.20	3.63	13.83	37.16	26.84									
2016/02	53,539,565	5,894,562	59,434,127	2,105,975	7,766,472	13,929,211	3.93	14.51	18.44	26.02	9.92	3.54	13.46	36.90	26.53									
2016/03	54,226,803	5,520,173	59,746,976	2,183,703	7,858,508	14,105,666	4.03	14.49	18.52	26.01	9.24	3.65	12.89	36.50	26.05									
2016/04	54,034,800	5,898,153	59,932,953	2,911,126	7,870,675	14,181,652	3.54	14.57	18.10	26.25	9.84	3.19	13.03	36.69	26.16									
2017/01	53,681,720	5,738,293	59,420,013	2,821,825	7,830,844	14,154,774	3.39	14.59	17.98	26.37	9.66	3.07	12.72	36.54	25.90									
2017/02	54,068,791	5,802,113	59,870,904	2,870,180	7,881,990	14,077,063	3.46	14.58	18.04	26.04	9.69	3.12	12.81	36.33	25.98									
2017/03	54,369,915	5,452,003	59,821,918	2,931,269	7,918,236	13,946,713	3.55	14.56	18.12	25.65	9.11	3.23	12.34	35.66	25.58									
2017/04	54,696,638	5,635,718	60,332,356	1,830,793	7,982,743	14,240,749	3.35	14.59	17.94	26.04	9.34	3.03	12.38	35.98	25.61									

FUENTE: elaboración propia, con base en INEGI, "Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo".

GRÁFICA 4  
 SALARIOS REALES EN MÉXICO A PRECIOS CONSTANTES DE 2015\*  
 (PROMEDIOS ANUALES)



\* Deflactados con el índice de precios de la canasta básica del Banco de México.  
 FUENTE: elaboración propia con base en STPS, “Estadísticas Laborales”, *Página electrónica*; y Banco de México, *Estadísticas*.

ceros y 7 203.6 pesos mensuales de 2017. Éste es otro indicador relevante de la precariedad del mercado de trabajo mexicano.

La lenta generación de empleo formal y el incremento de la informalidad han traído un paupérrimo crecimiento de la demanda agregada, como consecuencia del grave deterioro de la distribución factorial del ingreso: la participación de los salarios en el ingreso nacional disponible (IND) se redujo del 41.9% durante el periodo 1971-1982, al 33.8% del IND en el periodo 1983-2016.

No se trata de un *trade-off* entre crecimiento económico y distribución del ingreso, sino que el deterioro de la distribución constituye, en sí mismo, un importante obstáculo para el crecimiento sostenido del producto nacional; y, a su vez, el exiguo crecimiento económico —que provoca abarrotamiento de los mercados de trabajo—, afecta negativamente el reparto factorial del ingreso.

## CONCLUSIONES

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.

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. En este contexto, las propuestas de flexibilización laboral orientadas a la reducción de costos unitarios del trabajo, obrarían en sentido inverso al de asegurar el pasaje a una economía dinámica en la cual el ingreso de la población y el consumo privado crecen, incidiendo positivamente sobre la inversión, el empleo y el crecimiento del PIB.

Ciertamente, la propuesta de desregular el mercado de trabajo para reducir los costos laborales, tienen partidarios en muchos países del planeta, 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 sobre contracción de la demanda interna proveniente de tales políticas —ha observado Bhaduri— 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.<sup>23</sup>

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 y 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 de que la competencia internacional debe apoyarse en remuneraciones bajas. Por el contrario, la investigación empírica internacional muestra que la competitividad internacional es más sostenible en el largo plazo con salarios altos. La razón estriba —como han argumentado Porcile *et al.*— en 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. Así, mayores salarios reales (dentro de cierto intervalo) aceleran la difusión de

<sup>23</sup> A. Bhaduri, “Flexibilidad del mercado de trabajo y expansión económica”, en *Economía UNAM*, vol. 2, núm. 6, septiembre-diciembre, 2005, p. 128.

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, aún en la literatura convencional sobre salarios de eficiencia, se afirma que altos salarios reales traen consigo mayor dedicación al trabajo; y 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.

Por el contrario, si el poder de la distribución del ingreso se encuentra fuertemente influido en contra del trabajo, las instituciones serán construidas con una visión de salarios bajos. Lo anterior comprometerá la tasa a la cual el trabajo aprende; y cuando todo permanece constante, una economía altamente desigual alcanzará mucho menores tasas de cambio tecnológico y de crecimiento económico que una economía cuyas instituciones conducen a una mejor distribución del ingreso.<sup>24</sup>

Por eso 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.<sup>25</sup>

No es casual que Gary Becker<sup>26</sup> haya observado enfáticamente que el principal motivo por el cual cobra relevancia estudiar al capital humano y la tecnología, es el reconocimiento de que el capital físico explica una parte relativamente pequeña del crecimiento del producto, por lo cual se deben

<sup>24</sup> G. Porcile, M. Dutra y A. Meirelles, "Technology gap, real wages, and learning in a balance-of-payments-constrained growth model", en *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 29, núm. 3, Spring 2007, pp. 473-500.

<sup>25</sup> *Idem*.

<sup>26</sup> G. Becker, *Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*, Chicago, University of Chicago Press, 1993.

encontrar las fuentes de crecimiento en el cambio tecnológico y el capital humano.

Desde luego, para ingresar a este círculo virtuoso es necesario poner punto final a la estrategia económica neoliberal basada en las prescripciones del Consenso de Washington, y pasar a una nueva estrategia de desarrollo sustentable, incluyente, equitativo y democrático, cuyos instrumentos primordiales se analizan en esta colección de volúmenes *México 2018-2024. Nueva estrategia de desarrollo*.