

Salarios mínimos y reclasificación de áreas geográficas en la visión empresarial sobre reformas estructurales

(Recibido: julio/013–aprobado: noviembre/013)

*Roberto Gutiérrez R.**

Resumen

Se analiza el nivel de los salarios mínimos reales de México, en el marco de una política económica que ha promovido la competitividad internacional, a partir de muy bajos costos de la mano de obra. Esta forma de procurar el crecimiento económico ha sido el primer obstáculo para convencer a la iniciativa privada (IP), sobre la importancia de transitar a un modelo basado primordialmente en el reforzamiento del mercado interno. Con dicho modelo no sólo se alcanzarían beneficios sociales largamente postergados, sino que sería un paso lógico en el proceso de desarrollo del país, como muestra la experiencia de las economías actualmente desarrolladas y algunas emergentes, que en su mayoría han seguido un patrón similar al de la así llamada curva de Kuznets. Empero, México se encuentra lejos del punto de inflexión de dicho esquema, que marca la diferencia entre una economía en proceso de desarrollo, concentradora del ingreso, y una desarrollada, con equidad en la distribución del ingreso.

Palabras clave: salarios mínimos, costos de mano de obra, mercado interno.

Clasificación JEL: J30.

* Profesor-Investigador, Departamento de Economía de la UAM-Iztapalapa (robertogtz@yahoo.com).

Introducción

A efecto de comprobar la hipótesis de que México ha sustentado su inserción en los mercados internacionales a partir de costos excesivamente bajos de la mano de obra, propósito que se acomoda a la visión de la IP y entra en conflicto con un eventual reforzamiento del mercado interno, el trabajo toma como punto de partida la reclasificación de áreas geográficas para fines salariales llevada a cabo por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami) en noviembre de 2012, medida que permitió, por primera vez desde 1998, un incremento de más de medio punto porcentual en los salarios reales, pero que fue motivo de una oposición cerrada por parte de los empresarios. En seguida se analiza el costo incurrido por los trabajadores para apuntalar la estrategia de desarrollo basada en el mercado externo, que data de los años ochenta del siglo XX, a partir de variables clave como educación, subocupación y desocupación entre jóvenes, tasas de desempleo abierto, informalidad, salarios promedio, prestaciones sociales y económicas y distribución del ingreso. Posteriormente se explora el papel de los empresarios en esta estrategia y su resistencia a cambiarla, lo que incluye su posición respecto a la eventual implantación de un seguro de desempleo, del que todos los países de la OCDE gozan, excepto México. A continuación se discute la lógica del argumento empresarial a la luz de dos reformas trascendentales, la fiscal y la energética. En seguida se analiza el patrón de acumulación en que se sustenta la curva de Kuznet, proceso en el que México ha avanzado mucho menos de lo deseable, principalmente por las tensiones cupulares. Por último, se presentan las conclusiones, espacio en el cual se hace evidente el efecto que la transición de una estrategia, basada en el mercado externo, a otra que reconociera la importancia del mercado interno, podría tener para una instrumentación exitosa del *Pacto por México*.

1. Reclasificación de las áreas geográficas

El 27 de noviembre de 2012 se llevó a cabo una compactación de tres (A, B y C) a dos (A y B) áreas geográficas para fines de aplicación de los salarios mínimos, misma que se logró en virtud de la resolución adoptada por el Consejo de Representantes de la Conasami. El voto mayoritario se consiguió gracias al “desempate” del Gobierno Federal, ya que los representantes de los trabajadores y los empresarios habían votado en bloque a favor y en contra, respectivamente. Con ello pudieron reclasificarse todos los municipios del área geográfica B al área geográfica A, y todos los del área C pasaron a formar parte de la B, eliminando así el área C, sin que las remuneraciones de estos últimos trabajadores se modificaran (véase Anexo 1 en el cual se muestra la composición de dichas áreas).

La reclasificación de áreas geográficas dio lugar a un incremento del salario mínimo promedio ponderado de 1.2% a partir del 27 de diciembre de 2012, que al sumarse al que había operado entre el 1 de enero y el 26 de noviembre del mismo año arrojó una variación anual de 4.5%. Al descontar a ésta la inflación observada al cierre del año (3.6%) se llega a un crecimiento del salario real de 0.9%, algo que no se observaba desde 1998. En general, la pérdida del salario real se había iniciado en 1978, acumulando una caída de 75% hasta 2011, como muestra la Gráfica 1.

Gráfica 1
Salario mínimo real 1976-2013
Base 1977=100*



* Deflactado con el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), base 1982=100.

Fuente: con base en Conasami (2012), para salarios mínimos generales, y Banxico (2013) e INEGI (2013), para INPC.

Posteriormente, en su reunión del 20 de diciembre de 2012, el Consejo de Representantes acordó un incremento salarial de 3.9% para 2013. En la práctica, al recalcular los valores absolutos de los salarios mínimos generales y por área geográfica en términos de un promedio ponderado, el aumento del salario ascendió a 4.12% en 2013, como se muestra en el Cuadro 1. Coincidentemente, el avance del

área A es de 3.9%, mientras la B sube apenas 1.44%, pero con el beneficio de la reclasificación de los municipios de la extinta área C en el año previo, que implica para éstos un aumento de 3.9%.

Cuadro 1
Salarios mínimos generales promedio y por área geográfica
(Pesos diarios)

<i>Año</i>	<i>Mínimo Gral.</i>	<i>Incr. Anual</i>	<i>Área A</i>	<i>Incr. Anual</i>	<i>Área B</i>	<i>Incr. Anual</i>	<i>Área C</i>	<i>Incr. Anual</i>
2000	35.12		37.9		35.1		32.7	
2001	37.57	6.98	40.35	6.46	37.95	8.12	35.85	9.63
2002	39.74	5.78	42.15	4.46	40.1	5.67	38.3	6.83
2003	41.53	4.5	43.65	3.56	41.85	4.36	40.3	5.22
2004	43.3	4.26	45.24	3.64	43.73	4.49	42.11	4.49
2005	45.24	4.48	46.8	3.45	45.35	3.7	44.05	4.61
2006	47.05	4	48.67	4	47.16	3.99	45.81	4
2007	48.88	3.89	50.57	3.9	49	3.9	47.6	3.91
2008	50.84	4.01	52.59	3.99	50.96	4	49.5	3.99
2009	53.19	4.62	54.8	4.2	53.26	4.51	51.95	4.95
2010	55.77	4.85	57.46	4.85	55.84	4.84	54.47	4.85
2011	58.06	4.11	59.82	4.11	58.13	4.1	56.7	4.09
2012	60.62	4.41	62.33	4.2	60.51	4.09	59.08	4.2
2013	63.12	4.12	64.76	3.9	61.38	1.44		

Fuente: Con base en Conasami (2012).

El entorno en que se tomaron las decisiones, propició que los representantes empresariales hicieran incluir en la resolución del 27 de noviembre de 2012 un *voto razonado en contra*. Su argumento principal es que, con base en el artículo 570 de la Ley Federal del Trabajo (LFT), la unificación de las áreas A y B es improcedente, porque implica una elevación de los salarios mínimos y profesionales sin que las condiciones económicas del país lo demanden; sugieren la modificación de dicho artículo para evitar intentos unilaterales de revisiones posteriores, y terminan amenazando con recurrir a medios legales para invalidar la medida. Los párrafos centrales son los siguientes:

El sector Patronal vota en contra de esta resolución por el hecho de que la solicitud de la Secretaria del Trabajo y Previsión Social, es infundada e improcedente, no se ajusta a la legislación laboral vigente y rompe el Estado de Derecho que debemos preservar y defender los mexicanos. La Secretaria del Trabajo y Previsión Social a través de su titular,

solicitó con fundamento en el artículo 570 fracción I, sin presentarse fundamentos suficientes que la apoyen, se proceda a la revisión de los salarios mínimos vigentes, con el objeto de que los salarios mínimos generales y profesionales de todos los municipios que actualmente integran el área geográfica “B” sean reclasificados a la actual área geográfica “A”, sin que se modifiquen los salarios mínimos vigentes de esta última área.

Dicha solicitud se pretende también justificar con lo que dispone el artículo 561 fracción II de la Ley Federal del Trabajo que no es aplicable y sólo determina los deberes y atribuciones de la misma, pero no regula una revisión extraordinaria de alguna de las áreas económicas del país y menos en forma extraordinaria.

El artículo 570 determina expresamente que los salarios mínimos se fijarán cada año y comenzarán a regir el primero de enero del año siguiente, determinándose en el segundo párrafo del mismo que “Los salarios mínimos podrán revisarse en cualquier momento en el curso de su vigencia siempre que existan circunstancias económicas que lo justifiquen”[...]; dicho precepto no prevé que sea utilizado para unificar áreas geográficas.

El texto vigente del artículo 570 debe ser enriquecido con un segundo párrafo. Debe permanecer el primer párrafo, por cuanto que en él se manifiesta con claridad la periodicidad anual de los salarios, propia de épocas normales. De esta manera, como regla general se debe estipular en el Artículo 570, que los Salarios Mínimos se fijarán cada año y que comenzarán a regir el primero de enero del año siguiente.

El segundo párrafo, que las Comisiones consideran procedente, confiere al Secretario del Trabajo y Previsión Social la posibilidad de solicitar del Presidente de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, la revisión de éstos, cuando las circunstancias económicas lo ameriten, debiendo dicho funcionario aportar las pruebas, estudios e investigaciones que llevan a la convicción de que es necesaria la revisión de los salarios mínimos existentes.

La Secretaria del Trabajo y Previsión Social, realizó una solicitud de unificación de las áreas geográficas “A” y “B”, utilizando la figura de revisión de salarios contemplada en la Ley Federal del Trabajo, que no es aplicable y por ello resulta improcedente, ello independientemente de que no se establece en la solicitud, ninguna circunstancia económica que justifique la misma, por lo que resulta además de improcedente, carente de fundamentación jurídica. No existe fundamento legal para que se llame a una fijación de emergencia para unificar dos áreas geográficas de salarios mínimos como se solicita, ya que al hacerlo se desvirtúa el procedimiento de revisión de salarios, en el que puede como lo establece la reglamentación legal vigente, estudiarse cuando se justifique un cambio en la integración de las áreas geográficas.

Las intenciones de la Secretaria del Trabajo y Previsión Social en su solicitud son evidentes: solo se pretende fusionar la zona “B” con la “A”, circunstancia que no está prevista expresamente en la Ley Federal del Trabajo, pero indiscutiblemente esta medida provoca un aumento automático de 2.9% en los salarios mínimos del área geográfica “B” que no se

justifica por lo que la invocación de un aumento extraordinario fundándose en el artículo 570 párrafo segundo es inaplicable, puesto que el tema es la fusión y no el incremento; ello independientemente de que esta medida trae como consecuencia inmediata y futura, la incorporación permanente de todos los Municipios del área “B” a la “A” y no tan solo el aumento inmediato de 2.9%, y todo ello sin los estudios ni justificación económica que lo respalde.

Por todo ello el Sector Patronal expresa su voto en contra de esta resolución y hace un extrañamiento por el rompimiento de las formas y del derecho que se ha aplicado en la misma, reservándose los que al Sector le asisten para hacerlos valer en la vía y forma procedentes (Conasami, 2012b).

Debe notarse que los municipios que se reclasificaron del área geográfica B a la A se cuentan entre los de mayor desarrollo e ingreso *per capita*, como es el caso de los comprendidos en las áreas urbanas de Monterrey, Nuevo León; Guadalajara, Jalisco; Hermosillo, Sonora; Tampico, Tamaulipas, y Poza Rica, Veracruz. Desafortunadamente, la reclasificación no se había podido llevar a cabo tanto por el temor de los empresarios respecto al encarecimiento del costo de la vida, como por la supuesta reducción en la competitividad de dichas regiones, notablemente Monterrey. Ya en la Gráfica 1 se hizo ver que este temor es infundado, en virtud de la excesiva pérdida de poder adquisitivo de los salarios a partir de 1978.

2. El costo del modelo para los trabajadores

El paradigma laboral impuesto en México durante los años ochenta, y que con muy pocas fricciones se ha logrado extender hasta la segunda década del siglo XXI se basa, en primer lugar, en la promoción de la competitividad de la economía mediante salarios excepcionalmente bajos y, en segundo lugar, en el principio de que entre menores sean éstos, más posibilidades existen de que los empresarios ofrezcan fuentes de empleo. En los años ochenta, la densidad sindical era de alrededor de 26%; hoy día es de 13%. Es decir que, frente a la necesidad de sostener el nivel de empleo, los líderes de las centrales obreras y los sindicatos que revisan anualmente su cláusula salarial y cada dos años su contrato colectivo, aceptaron caídas persistentes en los salarios reales.

Las consecuencias, además de la pérdida de representatividad de los líderes frente a sus agremiados, son altamente desalentadoras: los ingresos promedio de 82% de la población económicamente activa (PEA) para la que proporciona información transparente el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), por medio de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) son de sólo 1.6 salarios mínimos

(unos 100 pesos diarios); 67% de la PEA no cuenta con un contrato de trabajo, y 63% no tiene prestaciones. Asimismo, 64% de los empleados asalariados no recibe acceso a las instituciones de salud. Es en virtud de estas cifras que, en términos generales, el INEGI acepta, a partir de 2013, que seis de cada 10 personas ocupadas se encuentran en informalidad laboral (INEGI, 2013b y 2013c).

Además, seis millones de la población en edad de trabajar que dicho instituto ha dejado de considerar como PEA, declara en las encuestas que estaría dispuesta a trabajar si le ofrecieran un empleo; 4.2 millones de la PEA trabaja sin recibir percepciones salariales; 3.2 millones no recibe ningún tipo de remuneración por su trabajo, y 2.6 millones se encuentra en desocupación abierta (no trabajó ni siquiera una hora durante la semana de referencia de la ENOE, a pesar de tener 15 años cumplidos o más, no estar fuera de la PEA por ser estudiantes, amas de casa, jubilados o personas discapacitadas, y haber buscado activamente algo en qué ocuparse).

Las estadísticas anteriores, tal vez no tan crudas pero de alguna manera presentes en otros países con problemas de desarrollo, han conducido desde hace unos años a dos grandes debates dentro de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Uno de estos debates se relaciona con cuánta población en edad de trabajar debe realmente dejarse de considerar PEA, y pasar a formar parte de la Población Económicamente Inactiva (PEI) o, como le llama el INEGI, Población no Económicamente Activa (PNEA); otro tiene que ver con las implicaciones contables, en cuanto a las condiciones de personas entre 15 y 29 años de edad que ni estudian ni trabajan (peyorativa e inadecuadamente tiende a llamárseles *ninis*).

Respecto al primer punto, la práctica muestra que un porcentaje pequeño de las personas con más de seis meses en busca de empleo y no lo encuentran, o que han desempeñado ocupaciones marginales y por plazos cortos en los países en desarrollo, en que generalmente se carece de seguro de desempleo, dejan de considerarse a sí mismas PEA; en realidad se trata de *trabajadores desalentados*. Este estrato del mercado laboral ha aumentado ostensiblemente en México a partir de la crisis de 2001-2002 (burbuja tecnológica de EUA. Empero, mediante una batería de preguntas organizada de manera secuencial, a base de descartes progresivos, los encuestadores de empleo provocan que el supuesto desempleado caiga al final en la cuenta de que ya no está en el mercado laboral porque: a) nadie lo quiere emplear, b) lleva mucho tiempo desocupado, y c) no sabe hacer o no está dispuesto a hacer las actividades que se solicitan en el mercado de mano de obra al que aspira regresar. Con ello, los institutos de empleo y/o los ministerios del trabajo reducen el tamaño de la PEA, desinflan la tasa de desempleo y hacen que tienda a crecer la PEI (Larraín y Sachs, 2002; OIT, 2013).

Con relación al segundo punto, se ha observado que muchos países en desarrollo, e incluso desarrollados, cuyos mercados laborales son débiles, no cuentan con argumentos convincentes para que todos sus jóvenes en edad de estudiar, opten por la educación media superior así como superior. Esto orilla a dicho estrato de la población a no acumular, durante la etapa de la vida en que se supone lo debería hacer, las calificaciones suficientes para iniciar un empleo. Dada la existencia de redes de protección social, particularmente la solidaridad familiar, las cuales se evidencian en los países con menor grado de desarrollo, dicho estrato tiende crecientemente a mantenerse sin trabajar. Como muestra la última columna del Cuadro 2, México es uno de los tres países de la OCDE con el mayor porcentaje de jóvenes entre 15 y 29 años que ni estudian ni trabajan. En el extremo inferior se coloca Holanda (6.9%), en el superior aparece Turquía (34.6%) y el promedio de la OCDE, excluyendo Japón por desactualización de cifras, se establece en 15.8%. Con relación a México, su valor es de 24.7%, sólo superado por Turquía e Israel (27.6%). Le siguen de cerca, en la parte inferior, España (24.4%), Chile (23.7%) e Italia (23.2%).

Cuadro 2
Jóvenes en países de la OCDE entre 15 y 29 años que trabajan a tiempo completo (TC) o medio tiempo (MT), o no estudian ni trabajan, 2011

<i>País</i>	<i>Trabajan a tiempo parcial (TP) o tiempo total (TT)</i>							<i>No estudian ni trabajan</i>
	<i>Empleados a TP como % de los jóvenes</i>		<i>Empleados a TT como % de los jóvenes</i>		<i>TP como % de jóvenes empleados</i>	<i>TP Involuntarios / Total TP</i>		
	<i>Educándose</i>	<i>No educándose</i>	<i>Educándose</i>	<i>No educándose</i>				
Australia	16.6	8.7	8.6	34.1	37.2	nd	11.5	
Austria	6.2	4.3	12.4	40.1	16.7	12.9	9.8	
Bélgica	2.2	6.8	1.9	32.3	20.8	46.0	13.9	
Canadá	15.0	7.2	2.5	35.8	36.7	21.3	13.3	
Chile	2.5	3.7	4.3	28.9	15.7	58.8	23.7	
Rep. Checa	1.1	0.9	2.5	38.4	4.7	8.3	12.7	
Dinamarca	24.9	6.3	7.2	23.6	50.2	nd	11	
Estonia	3.1	1.6	7.8	35.1	9.9	9.9	15.2	
Finlandia	10.6	4.0	5.4	28.3	30.3	nd	11.8	

Continúa...

País	Trabajan a tiempo parcial (TP) o tiempo total (TT)						No estudian ni trabajan
	Empleados a TP como % de los jóvenes		Empleados a TT como % de los jóvenes		TP como % de jóvenes empleados	TP Involuntarios / Total TP	
	Educándose	No educándose	Educándose	No educándose			
Francia	1.8	6.0	4.0	33.0	17.4	nd	16.4
Alemania	6.5	5.8	12.7	32.1	21.6	nd	11
Grecia	0.9	3.1	1.3	30.1	11.3	33.2	21.8
Hungría	0.4	1.1	1.6	29.9	4.2	nd	18.5
Islandia	21.5	6.0	5.1	26.0	47.0	nd	7.9
Irlanda	5.1	7.3	2.0	29.0	28.7	nd	22
Israel	6.5	5.8	3.6	25.0	29.4	19.5	27.6
Italia	1.4	5.5	1.2	25.9	20.3	70.9	23.2
Japón	9.1	9.4	0.0	18.2	50.3	nd	10.1
Rep. De Corea	2.9	3.8	2.2	31.5	16.6	2.0	18.8
Luxemburgo	2.5	3.6	3.2	34.3	13.9	nd	7.2
México	3.2	5.3	3.7	35.8	17.6	nd	24.7
Holanda	24.5	8.5	7.3	29.7	46.8	nd	6.9
Nueva Zelandia	11.7	6.9	5.6	33.1	32.5	6.0	14.3
Noruega	15.0	6.8	0.3	37.6	35.9	nd	8.5
Polonia	1.8	2.2	5.9	34.2	9.1	81.2	15.7
Portugal	m	m	m	m	m	nd	15.3
Rep. Eslovaca	0.3	1.7	1.8	33.7	5.5	nd	19.1
Eslovenia	8.4	0.8	8.5	28.3	19.9	nd	10.7
España	2.7	5.7	2.1	27.4	22.1	57.2	24.4
Suecia	8.5	5.4	2.5	32.8	28.2	29.4	9
Suiza	7.8	5.4	18.9	38.0	18.9	2.5	9
Turquía	1.2	3.3	4.3	30.2	11.5	nd	34.6
Reino Unido	7.5	8.2	4.9	33.8	27.8	23.9	15.5
EUA	10.4	7.2	4.7	30.2	33.5	23.0	12.2
Promedio OCDE sin Japón	7.3	5.0	5.0	31.8	23.2	29.8	15.8
Promedio Unión Europea	6.0	4.4	4.8	31.6	20.5	37.3	14.8
Brasil	nd	nd	nd	nd	nd	nd	19.3

Fuente: OCDE (2013).

El cuadro también muestra que en México es difícil para los jóvenes trabajar y estudiar al mismo tiempo, seguramente porque los empleadores están conscientes de que, si ofrecieran tales oportunidades, los ingresos serían muy bajos; evidentemente la reforma a la LFT de 2012 no tiende a modificar esto, sino a intensificarlo (DOF, 2012). Así, 3.2% de los jóvenes que trabajan lo hacen a medio

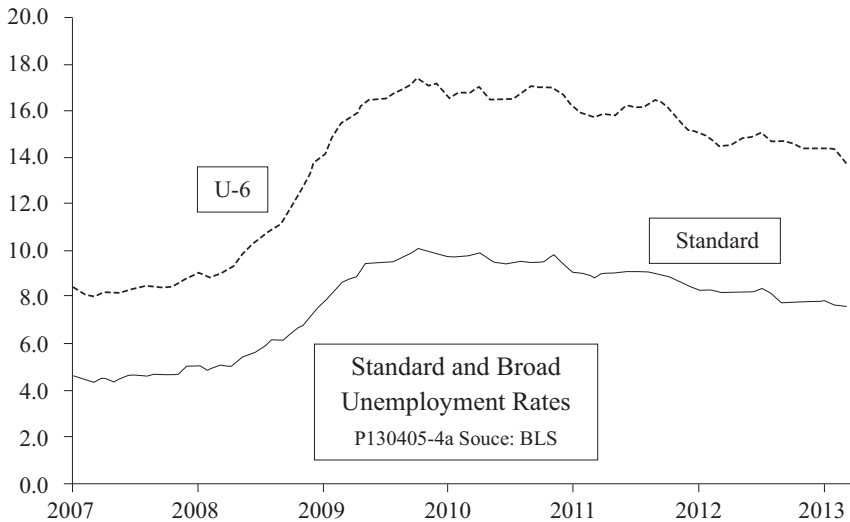
tiempo, siendo más alto el porcentaje (5.3%) de los que lo único que hacen es laborar esa media jornada. Por tanto, la mayoría de jóvenes que trabaja es sobre la base de tiempo completo (39.4% del total). De este total sólo la décima parte (3.7%) lleva a cabo su trabajo de jornada completa y al mismo tiempo estudia.

Hay que destacar que los problemas anteriores, guardadas las debidas proporciones, no son privativos de México, sino que los padece la mayoría de países de la OCDE con menor nivel de desarrollo. En Grecia, España, República Eslovaca, Chile, Polonia, Turquía, Hungría y otros, la alta proporción de jóvenes que ni estudian ni trabajan se combina con muy pocas oportunidades de empleo parcial o total, ya sea si dichos jóvenes se encuentran realizando algún tipo de estudios o no. Por tanto, los que necesitan trabajar parecen tener sólo una opción: dedicarse a dicha actividad de tiempo completo.

Dado que México pertenece al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y que a partir de la puesta en operación de éste, en 1994, los tres países signatarios han hecho un esfuerzo de homologación de sus sistemas de cuentas nacionales, mediante el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), sería deseable que las estadísticas laborales de México cumplieran ya con ese requisito. Es decir, por el bien de la comparabilidad regional y extrarregional, y dada la membrecía del país a la OCDE, convendría que la ENOE incluyera variables similares en lo esencial a las que se publican periódicamente en EUA, Canadá y la propia OCDE. Empero, diversos estudios muestran que esto se encuentra lejos de ser posible (Gutiérrez, 2010). Recientemente, una nueva variable incluida en la Encuesta a los Jefes de Familia realizada por la Oficina de Estadísticas de Empleo de EUA ha ensanchado la diferencia: la tasa amplia de desempleo, conocida como U-6. Ésta agrega a la tasa de desempleo abierto la de trabajadores desalentados y la de trabajadores involuntarios a tiempo parcial.

Como muestra la Gráfica 2, cuando la tasa de desempleo abierto (*standard*) de EUA llegó a su punto máximo durante la reciente recesión (10% en septiembre de 2009) la tasa U-6 se ubicó casi 8 puntos porcentuales arriba (17.6%). Ella refleja tres aspectos: el sentimiento de los trabajadores, que optan por declararse fuera del mercado laboral cuando se les encuesta, debido a las pocas posibilidades que perciben de conseguir un empleo; su insatisfacción por tener un empleo por menos horas de las que desearían trabajar, y los vicios de los ministerios del trabajo y entidades encargadas de levantar las encuestas, que sobre todo en tiempos de recesión tienden a exagerar el envío a PEI de personas en edad de trabajar, que han estado desocupadas por muchos meses o que muestran desilusión por seguir luchando para encontrar un empleo.

Gráfica 2
Tasas estándar y amplia de desempleo en EUA, 2007-2013



Fuente: BLS (2013).

Es en virtud de las consideraciones anteriores que la tasa de desocupación abierta de México, oficialmente ubicada a mediados de 2013 alrededor de 4.9%, resulta poco sostenible. Si se midiera con criterios un poco más rigurosos, fuera del piso que convencionalmente acepta la OIT, el cual data de hace medio siglo, y se tomaran en cuenta las mismas variables de la tasa U-6 de EUA a fin de llegar a una medición comparable con ésta, la U-6 mexicana se ubicaría en 23.3%, con la siguiente composición: desocupación abierta, 4.9%; trabajadores desalentados, 12.5%, y trabajadores involuntarios a tiempo parcial, 5.9% (INEGI, 2013b y 2013c).

En un contundente mercado de compradores es hasta cierto punto comprensible que las percepciones de los trabajadores (sueldos, salarios, prestaciones y otras) lleguen a apenas a 28% del PIB (Gráfica 3), muy abajo de la mitad de lo que suma la masa salarial en países como EUA (poco más de 60%). A ello obedece que la clase trabajadora del país posea tan bajo poder adquisitivo, no obstante la insistencia de diversos estudios de que México ya es un país de clase media (Rubio y De la Calle, 2010) o que se acerca mucho a tal condición (INEGI, 2013d).

Gráfica 3
Relación remuneraciones/PIB, 1980-2010
 %



Fuente: con base en INEGI (2011) y Peralta (2010).

3. Los empresarios y la política económica

¿Por qué tanto malestar por parte de los empresarios con relación a la reclasificación de áreas geográficas y el consecuente aumento de los salarios mínimos reales? En el fondo, lo que está en juego es sobre qué clase social recae el costo del crecimiento económico. Es el prurito de la competencia vía un mercado laboral de compradores lo que los impulsa a retardar la mejoría de éste. Aunque por una parte bajos costos de producción laboral actúan como un valladar a las ventas internas (por ejemplo, sólo 1.5 de cada cinco vehículos que se producen en el país se vende en el mercado local); por otra, el bajo poder adquisitivo impide que la competencia internacional cope el mercado nacional y garantiza, no obstante la baja productividad de la mano de obra, que los productos elaborados en México sean competitivos internacionalmente.

Los pasos dados por la administración actual en materia laboral, heredados de los últimos días de la administración de Calderón, apuntan a una profundización de las condiciones que se han vivido durante los últimos 30 años: poca capacidad de negociación de los sindicatos; escasas oportunidades de empleo, la mayoría creadas a expensas de salarios bajos, con limitadas prestaciones y una gran flexibilización funcional y numérica; consolidación de los sistemas de subcontratación u *outsourcing*; disminución de los costos no salariales de la mano de obra y, por tanto, una nueva narrativa de los contratos colectivos de trabajo.

Todas las medidas anteriores, que quedaron plasmadas en la nueva LFT (DOF, 2012), aprobada por el Congreso en noviembre de 2012, no sólo fueron aplaudidas por los empresarios sino que parecen haberse redactado mayoritariamente en oficinas de la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex). Más aún, ellos han manifestado su satisfacción por la propuesta de instauración de un sistema de seguridad social universal, y por las transferencias de dinero por parte del Estado a adultos mayores de 65 años sin ingresos y a mujeres jefas de familia, contenidas en el *Pacto por México*, lo que podría significar erogaciones adicionales para el Gobierno Federal equivalentes a cuatro puntos porcentuales del Producto Interno Bruto (PIB). Su único desacuerdo con la nueva política social gira en torno a la instauración de un seguro de desempleo. Sobre este punto, que se consideraba un contrapeso a todas las medidas propuestas por los empresarios durante el proceso de negociación de la LFT, deben hacerse varias consideraciones.

La propuesta de instauración del seguro de desempleo surgió en la administración Fox. De inicio, se pensó en algo elemental, cuyo costo estimó la propia STPS, en voz de su subsecretario Interino de Capacitación, Productividad y Empleo, Hipólito Treviño, en 9,600 millones de pesos anuales (*La Jornada*, 2003). En este punto, la resistencia principal de los empleadores fue erogar recursos para sufragar la porción de la cifra señalada que el Gobierno Federal les solicitaba y que era congruente con lo que aportan los empleadores, en por lo menos los países con menos recursos de la OCDE: Turquía, Grecia y Portugal hasta ese momento. Adicionalmente, e ignorando por completo que México es el único país de dicha organización, formada hoy día por 34 miembros, que no contaba con tal prestación, manifestaron su preocupación porque, una vez instaurado el seguro, se elevase la tasa de desempleo. Con esto, y con una declaración a su favor por parte del Subsecretario Interino, quien calificó a la propuesta como un “proyecto inviable”, se cerraron las negociaciones y el país se quedó sin el correspondiente seguro.

Pero no todo estaba perdido: el Gobierno del Distrito Federal (GDF) se propuso poner en marcha su propio seguro de desempleo, el cual fue aprobado por la Asamblea de Representantes a fines de 2008, con cargo al presupuesto de la entidad. A fines de 2012 consistía en un estipendio de 1,723.80 pesos mensuales (un salario mínimo diario multiplicado por 30, con pequeñas deducciones) durante un periodo de seis meses, con la posibilidad de volver a recibirlo una vez cada dos años, disponible para “(...) aquellos trabajadores asalariados que hayan perdido su empleo, incluyendo grupos vulnerables y discriminados y migrantes que hayan quedado desempleados en el extranjero” (GDF, 2012). Además de contribuir a la subsistencia de estas personas y reconocer su derecho constitucional al trabajo, el programa trató de inscribirse en la normatividad de los sistemas nacionales de empleo de los países desarrollados, que evitan la desactualización y pérdida de habilidades de los trabajadores y promueven su incorporación o reincorporación al mercado laboral, contando con el apoyo de agencias públicas de colocación.

El número de desempleados del DF, que desde su creación ha recurrido al estipendio señalado, es sustancialmente menor al número total de personas que durante dicho lapso han quedado sin empleo, o se ha declarado desocupadas en las encuestas que levanta el INEGI. Si esto no fuera así y la cifra de desocupados a nivel nacional (alrededor de 2.5 millones de manera persistente durante el año) tuvieran la posibilidad de acceder a un beneficio similar al del DF, la erogación global sería de 25,000 millones de pesos anuales. Aunque en términos nominales la cantidad es 2.5 veces la correspondiente al cálculo original de la STPS de 2003, una vez descontada la inflación de ese año a 2012 se ubica en 1.7 veces. Asimismo, su peso en el PIB es casi imperceptible, 0.15%, y apenas representa 0.6% del Presupuesto de Egresos de la Federación para 2013 (SHCP, 2012).

Finalmente, y ante la posposición de una decisión tan importante para el país: el *Pacto por México*, firmado un día después de la toma de posesión del presidente Peña Nieto, por éste y los representantes de los tres principales partidos políticos, incluyó como compromiso 4 el establecimiento de: “(...) un seguro de desempleo que cubra a los trabajadores del sector formal asalariado cuando pierdan su empleo para evitar un detrimento en el nivel de vida de sus familias y les permita buscar mejores opciones para tener un crecimiento profesional y patrimonial” (*Pacto por México*, 2012). Evidentemente, los gastos correspondientes, si se instrumenta la medida, serán con cargo al erario.

La cuantificación del grupo de trabajadores formales asalariados, a partir de los datos proporcionados por la ENOE, lleva a una cifra redondeada

en diciembre de 2012 de 16 millones de personas (INEGI, 2013b y 2013c). Partiendo de una tasa promedio de desempleo de 5%, como correspondería a dicho año, se infiere que el número anual de beneficiarios del seguro de desempleo sería cercano a 800 mil (la cifra es evidentemente un *stock*, no un flujo, lo que quiere decir que se trata de una simplificación para fines de cálculo). Esto habrá de significar una erogación de alrededor de 8,300 millones de pesos a precios constantes de 2012, siempre y cuando se obvien los gastos administrativos al aprovecharse la infraestructura del Servicio Nacional de Empleo, a cargo de la STPS, en coordinación con los gobiernos de los estados.

Una vez más, y a pesar del entorno político en que se dio a conocer la medida, los empresarios se manifestaron en contra. Fue Natividad Sánchez, Presidente de la Comisión Laboral del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) y miembro del Consejo de Representantes de la Conasami, quien hizo explícito, a principios de 2013, que el sector privado está preocupado porque se cargue más al Estado con una obligación que a la larga no pueda pagar. Esto en virtud de que, para la definición del seguro de desempleo, se podría optar por el modelo de España, que tiene quebrado al gobierno, el cual hace tiempo lo duplicó, así como las indemnizaciones por concepto de desempleo, cuando el camino más correcto era pagar un concepto u otro. Al no hacerse así, los pasivos para el gobierno español y las empresas fueron creciendo. Ante esto, el empresario manifestó que su gremio se inclinaba por la adopción del esquema chileno (Becerril, 2013).

Evidentemente la declaración anterior tiene que moderarse, ya que lo que se propone en el *Pacto por México* no es en estricto sentido un seguro de desempleo, sino un apoyo al desempleo, no obstante que instituciones como la OIT y la OCDE han insistido en que se asemeje a los esquemas que prevalecen en los países desarrollados. Si fuera un seguro, se renovarían automáticamente para cubrir al desempleado al menos un año, como en EUA; no se limitaría a trabajadores del sector formal asalariado que pierdan su empleo; ofrecería capacitación y recapacitación eficientes; crearía redes efectivas de colocación de la mano de obra, y su monto se establecería en función del último sueldo o salario integrado del desempleado (tasa de reemplazo), como muestra el Cuadro 3 para el caso de los países miembros de la OCDE, además de tomar en cuenta otros factores como: tamaño de cada familia, tiempo que ha estado desempleada la persona, número de desempleados y dependientes en cada hogar, necesidad de apoyo para conservar la vivienda y requerimientos de apoyo en materia de seguridad social.

Cuadro 3
Tasa neta de reemplazo del seguro en fase inicial de desempleo del jefe de una familia que depende sólo de él en países de la OCDE, 2010

<i>País</i>	<i>%</i>	<i>País</i>	<i>%</i>
Australia	67	Japón	68
Austria	73	Corea	55
Bélgica	77	Luxemburgo	88
Canadá	76	Holanda	80
República Checa	74	Nueva Zelanda	66
Dinamarca	87	Noruega	74
Estonia	57	Polonia	60
Finlandia	68	Portugal	77
Francia	67	República Eslovaca	57
Alemania	72	Eslovenia	80
Grecia	63	España	75
Hungría	81	Suecia	72
Islandia	78	Suiza	85
Irlanda	78	Turquía	52
Israel	85	Reino Unido	54
Italia	74	Estados Unidos	50
México ^(p)	33	Promedio	74

^(p) Previsiones del autor.

Fuente: OCDE (2012).

Otras razones para que no quepan las trabas a la implantación de dicha prestación son que, en primer lugar, el costo de despido ya ha sido definido en la nueva LFT, y favorece ampliamente a los empresarios. En segundo, es evidente que el seguro chileno es uno de los más baratos de la OCDE, que lo financian mayoritariamente los patrones (particularmente la variedad de éste que se conoce como seguro de cesantía) con aportaciones de los propios trabajadores y el Estado (Dirección del Trabajo, 2013); aún así, se sitúa por arriba del que se deduce de la propuesta mexicana: la tasa neta de reemplazo de éste será a lo sumo de 33%, si se opta por otorgar el mismo estipendio que el gobierno del DF, asumiendo un salario promedio nacional equivalente a tres salarios mínimos, como se deduce de la ENOE (INEGI, 2013b y 2013c). En tercero, la implantación de dicho seguro es un compromiso de las fuerzas políticas y el Gobierno Federal, que ha costado muchos esfuerzos de negociación y concientización, por lo que el hecho de cuestionarlo es auténticamente un error político.

4. Las reformas estructurales

¿Qué se puede esperar de los empresarios para las negociaciones de las reformas fiscal y energética, las cuales se vinculan entre sí vía las finanzas públicas? Hasta el momento han dado pasos que demuestran que se moverán a favor de las siguientes acciones:

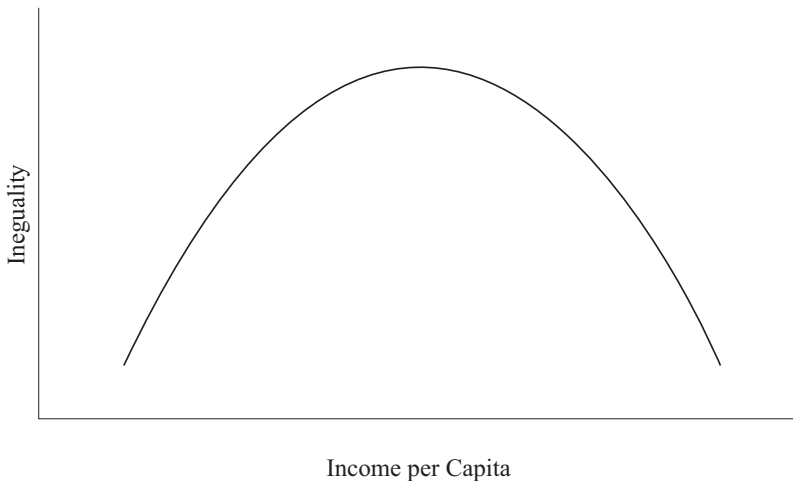
1. Favorecerán la asignación de más recursos federales a bienestar social y combate a la pobreza, a pesar de que representan 57% del gasto programable presupuestario (SHCP, 2012), casi el triple de lo que se otorgaba a estos rubros hace 40 años (Hansen, 1984).
2. Se opondrán a cualquier posibilidad de aumento a los impuestos directos (sobre la producción) y de reformas al sistema fiscal que eliminen las prácticas de elusión de las empresas (consolidación fiscal, impuesto a tasa cero, etc.).
3. Estarán en contra de eventuales modificaciones al cálculo del salario medio de cotización del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y otras medidas que permitan reforzar la posición financiera de dicha institución, ya que requerirían mayores contribuciones de la parte patronal a la seguridad social, la más baja de los países de la OCDE.
4. Insistirán en que aumenten los impuestos indirectos, concretamente el IVA y el IEPS, y que el primero no deje fuera ningún grupo de producto, como los alimentos, las medicinas y los libros.
5. Seguirán pugnando porque se eliminen los subsidios al consumo suntuario, como supuestamente es el caso de las gasolinas y el diesel (Impuesto Especial sobre Producción y Servicios negativo), ya que esto brindará más recursos al erario sin afectarles directamente, omitiendo el hecho de que el precio interno de la gasolina *Magna* supera al de la *Premium* de la Costa Golfo de EUA desde principios de 2013 (Gutiérrez, 2013).
6. Querrán que se profundice la privatización de actividades públicas en que las utilidades son más atractivas, como los hidrocarburos, y el resto se siga desregularizando, como la aviación comercial.
7. Exigirán que el sistema de impartición de justicia ofrezca plena seguridad al funcionamiento de sus empresas y a la movilización de sus recursos.
8. Pugarán porque el sistema de apoyo a la libre competencia, incluyendo el mercado de mano de obra, en que la oferta es mayor a la demanda, se desenvuelva sin ataduras, independientemente de las comparaciones internacionales.
9. Sostendrán su posición respecto a que el saldo de las finanzas públicas no debe ser deficitario, pues al absorber el sector público el ahorro de la economía, ellos se quedan con pocos recursos, lo que encarece el crédito.

5. Un desarrollo más igualitario

Aunque si se parte del criterio de ingreso *per capita* a precios constantes, México es un país más rico en 2013 de lo que era en 1977, las variables que miden la situación de los trabajadores reflejan no sólo condiciones deplorables, como se deduce de las propias cifras de la ENOE y la ENIGH (INEGI, 2012b), sino que desde una perspectiva macroeconómica los salarios mínimos representan hoy día tan solo 25% del valor real que tenían en 1977, y las oportunidades de empleo remunerado han caído a niveles ostensiblemente bajos.

Lo anterior quiere decir que el proceso de desarrollo de México aún transita por la primera parte del patrón de U invertida de Kuznets, autor que a mediados del siglo XX observó que, en las primeras fases de expansión de los países que después se clasificarían como desarrollados, la desigualdad, medida en el eje vertical del plano cartesiano, crecía hasta llegar a un máximo. A partir de ahí, empezaba a descender a medida que aumentaba el ingreso *per capita* (eje horizontal), lo que paulatinamente daba lugar a una sociedad más igualitaria (Kuznets, 1956 y 1957).

Gráfica 4
Curva de Kuznets



A 100 años de una revolución armada que se llevó a cabo en aras de una sociedad más igualitaria, y a 40 de la puesta en operación por parte del Gobierno Federal de programas asistenciales, desde Coplamar hasta Oportunidades, la desigualdad y la mala distribución del ingreso no sólo no han disminuido sino que ha habido lapsos en que han aumentado ostensiblemente, sobre todo después de las crisis de 1995 y 2009. El desarrollo no tiene porque sustentarse en el deterioro de la mano de obra, el cual no se llega a paliar ni con el gasto público orientado a bienestar social.

Si se vigorizara el mercado interno se dotaría de sustentabilidad de largo plazo el proceso de acumulación del país, y se reduciría la excesiva dependencia que hoy se tiene de los mercados internacionales. Ese es el camino que transitaron las naciones ahora desarrolladas e incluso las emergentes que crecen a altas tasas, desde Inglaterra en el siglo XVIII, Europa continental del norte en el XIX, EUA en la primera parte del XX, Japón y Corea del Sur en la segunda parte del XX, hasta China y Brasil en el XXI. El mejoramiento de los trabajadores es una consecuencia lógica del desarrollo. Empero, propiciarlo requiere de voluntad por parte de la iniciativa privada.

Para reforzar el mercado interno es necesario poner en operación dos medidas: impulsar el poder adquisitivo de los trabajadores y mejorar la distribución del ingreso. Empero, los salarios mínimos del país han seguido cayendo hasta situarse entre los más bajos del mundo: inferiores no sólo a los de cualquier nación latinoamericana, sino inclusive a los de Filipinas, como muestra la primera columna numérica del Cuadro 4 (desafortunadamente, por su diversidad regional no se dispone de cifras promedio para China, que es un fuerte competidor de México). Nótese que con este método de medición, el cual transita por el tipo de cambio, más las compensaciones de ley y su anualización para hacer comparables a los países, el salario mínimo de México es sólo 11.6% del pagado en EUA, 23.5% del de Argentina, 32% del de Chile, 44.8% del de Brasil y 85.4% del de Filipinas.

Si a dichos salarios mínimos se les presenta como una fracción del ingreso *per cápita*; aun así, México se ubica en el nivel más bajo (13%), superado ampliamente por las economías de su región, particularmente Ecuador (73%), Venezuela (70%), Argentina (65%), Colombia (55%), Brasil (37%) y Chile (38%). Con el fin de tomar en cuenta el poder de compra del salario mínimo, se elabora la columna numérica 3 del mismo Cuadro 4, partiendo de cifras de la OIT. En ella se observa que las cosas no mejoran mucho para México: su salario mínimo es 13.3% del que se paga en EUA, 19% en el caso de Argentina, 42.5% del de Chile, 59.4% del de Brasil y 44.8% del de Filipinas. Todo esto sugiere que los

empresarios mexicanos no valoran adecuadamente el esfuerzo de sus trabajadores y que, al mantener los salarios mínimos excesivamente bajos, también han logrado contener el resto de salarios de la economía: industriales, de servicios, promedio de cotización al IMSS, etc.

Es claro que México tiene un nivel de salarios mínimos muy bajo, mismo que para corregirse necesitaría de incrementos sustanciales en términos reales; sin embargo, éstos no se han observado de ninguna manera a partir de la crisis de 1982. Por el contrario, como se mostró en la Gráfica 1, dicho salario sufrió una caída acumulada de 71% entre 1977 y 2003; asimismo, en 2009 registró un decrecimiento de 0.6%, como corrobora la cuarta columna numérica del mismo Cuadro 3. Mientras tanto, en otros países se promueven incrementos sustanciales: 9.3% en Argentina, 6.8% en Brasil, 4.7% en China y 2.1% en Chile.

Cuadro 4
Estadísticas salariales en países seleccionados

<i>País</i>	<i>Salario mínimo en aprox. 2011-2012</i>				<i>Costos totales mano obra x hora Ind. Manufact.</i>			<i>Salario promedio</i>
	<i>Anual en Dls</i>	<i>Como % PIBPC</i>	<i>Mensual en Dls. PPA</i>	<i>Crec. real 2009</i>	<i>Dls. X hora</i>	<i>Incr 2000-2011</i>	<i>% a costos no salariales</i>	<i>Variac 2009 en %</i>
Argent	7,462	65	896	9.3	15.9	8.8	17.4	12.4
Brasil	3,916	37	286	6.8	11.7	60.2	31.9	3.2
Chile	5,484	38	400	2.1	4.4
China	173	4.7	12.8
Colom	4,993	55	390	3.3	1.1
C. Rica	5,502	51	489	1.2	0
Ecuad	5,680	73	490	3.8	7
Salvad	2,187	30	304	7.4
Filipin	2,053	...	379	-3.1	1
México	1,753	13	170	-0.6	6.5	53.2	30.1	-5
Urugua	3,079	23	258	0	7.2
Venez	8,495	70	481	-4.7	1.8
EUA	15,080	33	1,257	11	35.5	10.1	24.4	1.8
OCDE	31	86	22.7	...
Europa	42.1	96.8	22.3	...

Fuentes: Con base en Banco Mundial (2012), OIT (2010) y BLS (2012).

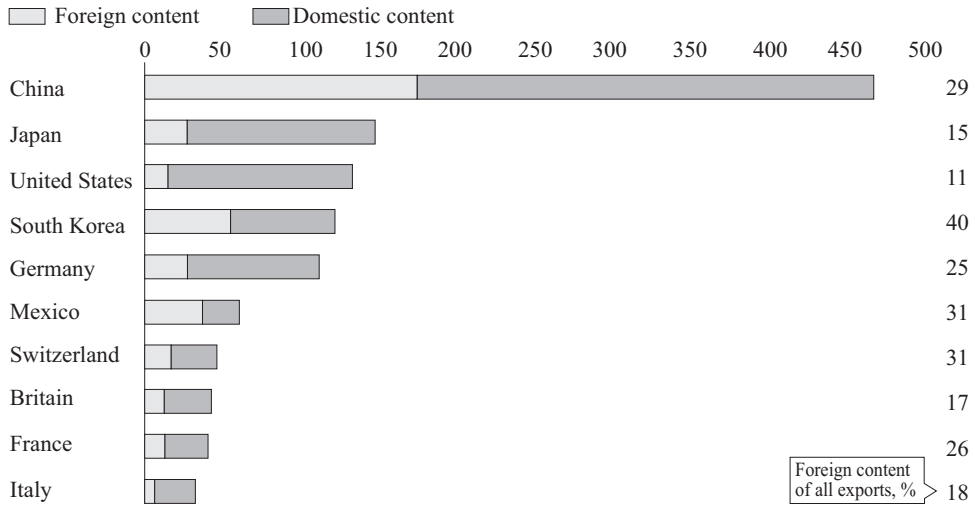
El Departamento del Trabajo de EUA (DOL, por sus siglas en inglés) reporta, por otra parte, los costos totales, salariales y no salariales (bienestar social, impuestos, etc.) de la mano de obra por hora en la industria manufacturera de dicha economía y sus principales socios comerciales. Al respecto se observa que el salario de los trabajadores mexicanos es 18% del que reciben los estadounidenses, 41% del que devengan los argentinos, 55.5% del que perciben los brasileños y 15.4% del que reciben en promedio los europeos.

De las erogaciones totales que hacen las empresas manufactureras en mano de obra, 30.1% en México corresponde a costos no salariales, cifra únicamente superada por Brasil (31.9%). En EUA y Europa se ubica en 24.4 y 22.3%, respectivamente. Ésta es la única área en que los trabajadores mexicanos obtienen algunos beneficios respecto a sus pares de los países desarrollados; sin embargo, por tratarse en lo esencial de ingresos no sujetos a gravamen, una de las tendencias esperadas de la reforma fiscal es su progresiva eliminación, proceso que se inició en 2010 con la aplicación del Impuesto Sobre la Renta (ISR) a los pensionados que reciben más de nueve salarios mínimos (en 2012 se subió a 15 salarios mínimos).

Como en el caso del salario mínimo, el promedio de los diferentes salarios del país (mínimos, industriales, servicios, gobierno, etc.) sufre en 2009 una reducción, sólo que más pronunciada: -5% (última columna del Cuadro 4). En tanto, aumenta 12.5% en Argentina, 12.8% en China, 4.4% en Chile, 3.2% en Brasil y 1.8% en EUA.

En su carácter de país orientado al comercio exterior, y particularmente debido a que la mayor parte de dichas actividades las realizan empresas transnacionales, el valor agregado de las exportaciones de México es uno de los más bajos del mundo (el término maquila de exportación entró en desuso a partir de 2007, debido a limitaciones para su promoción mediante exenciones fiscales, de acuerdo con la normativa de la Organización Mundial de Comercio). A fin de visualizar esto, tomemos datos sobre exportaciones de productos electrónicos de diversos países en 2009. El contenido extranjero de dichas exportaciones, como muestra la Gráfica 5, es de 61% en México y de sólo 11% en EUA. Por otra parte, el mayor exportador mundial de productos electrónicos en ese año, China (467 mil millones dólares), importó insumos para realizarlas por casi 40% del valor de las mismas. En el caso de México, de sus cerca de 60 mil millones de dólares de exportaciones de productos electrónicos, casi dos tercios correspondieron a contenido importado.

Gráfica 5
Valor agregado a exportaciones de productos electrónicos en países
seleccionados en 2009
Miles de millones de dólares



Fuentes: OCDE (2013b) y WTO (2013).

Si se analizan las exportaciones totales de bienes y servicios de cada país, se observa que el mayor contenido extranjero lo tiene Corea del Sur, con 40%, y el menor EUA, con 11%. México se ubica en 31% y China en 29%. En otros términos, nuestro país es uno de los que agrega menor contenido nacional a sus exportaciones de productos electrónicos, aunque el problema es menor si se toman en cuenta las exportaciones totales de bienes y servicios. Ello provoca que los países con mayor desarrollo tecnológico, estén pugnando por modificar las medidas tradicionales de registro de los flujos brutos de comercio de bienes y servicios entre países, orientando las estadísticas de la visión tradicional de valores absolutos, a la de contribución de estos al valor final de los bienes y servicios que exportan.

En cuanto a la distribución del ingreso, la primera columna numérica del Cuadro 5 muestra que, aun cuando el coeficiente de Gini de México se ubica en 0.48, en una región en la cual éste ha sido históricamente alto (Brasil, 0.55; Chile, 0.52; Colombia, 0.56) algunos competidores emergentes como China (0.42) y Argentina (0.44) tienen una mejor posición; de modo que la depauperación de una clase o sector para que otra crezca y se desarrolle no parece la opción más inteli-

gente. Por el contrario, retarda el crecimiento y el desarrollo mediante sus efectos en la demanda agregada.

Un asunto de particular importancia en el mercado laboral mexicano, que ya fue tratado páginas arriba, es el del alto porcentaje de jóvenes en edad de estudiar que no hacen esto ni trabajan. Como muestra la segunda columna numérica del Cuadro 5, de acuerdo con Sékely (2012) la tasa llegó a 22% (aunque se trata de cifras rezagadas), superior a todos los países de la región latinoamericana, incluso Chile (20.5%), El Salvador (20.4%) y Argentina (18.5%).

Cuadro 5
Estadísticas sociales y sindicales en México y países seleccionados

<i>País</i>	<i>Desigualdad Coeficiente de Gini</i>	<i>Jóvenes sin trabajo y empleo % de la fuerza de trabajo juvenil</i>	<i>Dens. Sindical % de ocupados</i>
Argentina	.44.5	18.5	...
Brasil	.54.7	11.7	...
Chile	.52.1	20.5	15
China	.42.5
Colombia	.55.9	20	...
Costa Rica	.50.7	18.1	...
Ecuador	.49.3	17.3	...
El Salvador	.48.3	20.4	...
Filipinas
México	.48.3	22	13.2
Uruguay	.45.3	18	...
Venezuela	.44.8	16.4	...
EUA	.40.8	...	11.3
OCDE	17.5

Fuentes: Banco Mundial (2012), BLS (2012) y Sékely (2012)

La reforma a la LFT tuvo como uno de sus principales aliados la reducción de la densidad sindical del país, es decir en el porcentaje de trabajadores ocupados afiliados a un sindicato, la cual se ubica hoy día en apenas 13.2%, inferior al 15% de Chile y cerca de la de EUA (11.3%).

Conclusiones

En el viraje que sufrió el patrón de acumulación de México a mediados de los años ochenta, los empresarios y el gobierno optaron por depender más del mercado

externo que del interno y, como mecanismo de competencia, tomaron el de precios bajos (no el de mejor calidad o de innovaciones incrementales), con base en un menor costo de la mano de obra. La consecuencia al paso de los años ha sido una enorme vulnerabilidad frente al exterior, y un mercado interno perniciosamente deprimido.

Esta dependencia de la competitividad en los salarios bajos ha llevado a los empresarios, al extremo de oponerse a cualquier posibilidad de mejoramiento de las condiciones de los trabajadores, por marginal que sea, como la reclasificación de áreas geográficas para fines salariales observada en noviembre de 2012, que permitió la eliminación del Área C, e implicó un incremento real de los salarios mínimos promedio de 0.8% en ese año, mismo al que de inmediato se opusieron en la Resolución de la Conasami (2012b), mediante un *voto razonado*.

Es importante tomar en cuenta el deprimente nivel de los salarios mínimos del país, prácticamente sin paralelo en todo el mundo, excepto África, así como su deterioro continuo a través del tiempo, para adquirir conciencia respecto a la importancia de impulsarlo. Esto no sólo con el propósito de mejorar las condiciones de los trabajadores, que en sí mismo es algo socialmente necesario, sino con el de vigorizar el mercado interno y dar sustentabilidad de largo plazo al modelo de acumulación. Ese es el camino por el que transitaron las naciones ahora desarrolladas y por el que avanzan actualmente los principales competidores de México, como China y Brasil; se trata de una consecuencia lógica del desarrollo.

En pleno periodo de aplicación del *Pacto por México*, antesala de un par de reformas determinantes para el uso del excedente que genera la industria petrolera, así como para el financiamiento de la enorme carga que implica la política de bienestar social, los partidos políticos parecen converger en criterios redistributivos y de atención a los problemas de las clases sociales más afectadas por el modelo de acumulación del país. Empero, no sucede lo mismo con los empresarios. Esta posición podría constituir un serio cuello de botella para avances posteriores, en virtud de que no dan muestras de estar dispuestos a ver reducido su margen de utilidades ni a pagar más impuestos, factores ambos que permiten que la participación de las remuneraciones en el capital sea de 72% del PIB (INEGI, 2011), sin duda una de las proporciones más altas del mundo.

Por tanto, su propuesta respecto a la reforma fiscal es que los nuevos gravámenes que se pongan en práctica sean a partir de la generalización del IVA y no de la eliminación de prácticas como la consolidación fiscal, la exención del ISR y el ISR a tasa cero. Por otra parte, se empeñan en que los salarios reales sigan siendo muy bajos e incluso se graven las prestaciones sociales. Todo con el argumento de que, para ser competitiva la economía, necesita mantener costos de producción bajos.

Como se observa, la discusión sobre las reformas estructurales no debe confinarse a los partidos políticos; debe entenderse como un debate en el cual se encuentra en juego la repartición de los costos y beneficios del desarrollo económico, algo que por naturaleza es ideológico y que inevitablemente pone en la mesa de discusión al capital y al trabajo. Bien logrado, dicho debate brinda al *Pacto por México*, la oportunidad de dar paso a algo que en muy contadas ocasiones han logrado los líderes de los países en desarrollo: alcanzar el consenso social.

Referencias bibliográficas

- Becerril, Isabel (2013). “La reforma laboral no es la ideal: Natividad Sánchez”, *El Financiero*, 2 de enero.
- Comisión Nacional de Salarios Mínimos (2012b). “Resolución del H. Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos que revisa los salarios mínimos generales y profesionales vigentes desde el 1o. de enero de 2012 y establece los que habrán de regir a partir del 27 de noviembre de 2012”, México, 26 de noviembre.
- Diario Oficial de la Federación (DOF)* (2012). Ley Federal del Trabajo, 30 de noviembre.
- Gutiérrez R., Roberto (2009). “La recesión y la medición de la tasa de desempleo de México ante una eventual reforma laboral”, *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 31, julio-diciembre.
- Hansen, Roger D. (1984). *La política del desarrollo mexicano* México: Siglo XXI.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2013b). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*, tercer trimestre de 2012, México.
- (2012). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2010*, México.
- Kuznets, S. (1956 y 1957). “Quantitative Aspects of the Industrial Growth of Nations”, *Economic Development and Cultural Change*, octubre y julio, respectivamente.
- La Jornada* (2003). “Declaración de Hipólito Treviño, Subsecretario Interino de la STPS”, enero 26.
- Larraín, Felipe y Jeffrey Sachs (2002). *Macroeconomía en la Economía Global*, México: Prentice Hall.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2013). *Education at a Glance 2013. OECD Indicators*, París: OECD Publishing.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2013). *Informe sobre el Trabajo en el Mundo 2013*, Ginebra.

- (2013b). *Global Wage Report 2010/11, Wage Policies in Times of Crisis*, Ginebra.
- (2010). *Global Wage Report 2010/11, Wage Policies in Times of Crisis*, Ginebra.
- Peralta, Ernesto (2010). “Perspectiva laboral en México, 2008-2030”, *Comercio Exterior*, vol. 60, núm. 3, marzo.
- Rubio, Luis y Luis De la Calle (2010). *Mexico: A Middle Class Society. Poor, no more; Developed, no yet*, México y Washington: CIDAC y Woodrow Wilson International Center for Scholars Mexico Institute.
- Sékely, Miguel (2012). “Juventud ociosa en América Latina: un problema persistente en una década de prosperidad”, ITESM, México.

Recursos electrónicos

- Banco de México (Banxico). Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) (www.banxico.org.mx), consultado en mayo de 2013.
- Banco Mundial (2012). *World Development Indicators* (www.worldbank.org), consultado en diciembre de 2012.
- Bureau of Labor Statistics (BLS) (2013). *Estadísticas laborales a marzo de 2013*, (www.bls.gov), consultado en abril de 2013.
- (2012). “International Comparison of Hourly Compensation Costs in Manufactures, 1996- 2012” (www.bls.gov), consultado en diciembre de 2012.
- Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami) (2012). *Estadísticas sobre salarios mínimos generales y profesionales* (www.conasami.gob.mx), consultado en diciembre de 2012.
- Dirección del Trabajo (2013). *Seguro de desempleo* (www.dt.gob.cl), consultado en junio de 2013.
- Gobierno del Distrito Federal (GDF) (2012). “Programa de Seguro de Desempleo”, Secretaría del Trabajo y Fomento al Empleo (www.redangel.df.gob.mx), consultado en diciembre de 2012.
- Gutiérrez R., Roberto (2013). “Prácticas financieras del gobierno federal en el manejo de recursos petroleros a 75 años de la expropiación”, *Reporte Macroeconómico de México*, UAM, México, junio (<http://observatorio.azc.uam.mx>), consultado en junio de 2013.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2013a). Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) (www.inegi.org.mx), consultado en mayo de 2013.

- (2013c). “Indicadores oportunos de ocupación y empleo. Cifras preliminares durante febrero de 2013” (www.inegi.org.mx), consultado en marzo de 2013.
- (2013d). “Clases medias en México” (www.inegi.org.mx), consultado en junio de 2013.
- (2011). *Sistema de Cuentas Nacionales de México* (SCNM) (www.inegi.org.mx), consultado en diciembre de 2012.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2013b). *Estadísticas sobre comercio exterior* (www.oecd.org), consultado en abril de 2013.
- (2012). “Benefits and Wages: Statistics” (www.oecd.org), consultado en enero de 2013.
- Pacto por México* (2012) (<http://pactopormexico.org>), diciembre de 2012, consultado en diciembre de 2012.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) (2012). *Presupuesto de Egresos de la Federación 2013* (www.shcp.gob.mx), consultado en diciembre de 2012.
- World Trade Organization (WTO) (2013). *Estadísticas sobre comercio exterior* (www.wto.org), consultado en abril de 2013.

Anexo 1

Composición de las áreas geográficas hasta el 26 de noviembre de 2012

Área geográfica A

Baja California:

Todos los municipios del estado

Baja California Sur:

Todos los municipios del estado

Municipios del estado de Chihuahua:

Guadalupe

Praxedis G. Guerrero

Juárez

Distrito Federal

Municipio del estado de Guerrero:

Acapulco de Juárez

Municipios del Estado de México:

Atizapán de Zaragoza

Ecatepec de Morelos

Coacalco de Berriozábal

Naucalpan de Juárez

Cuautitlán

Tlalnepantla de Baz

Cuautitlán Izcalli

Tultitlán

Municipios del estado de Sonora:

Agua Prieta	General Plutarco
Cananea	Elías Calles
Naco	Puerto Peñasco
Nogales	San Luis Río Colorado
	Santa Cruz

Municipios del estado de Tamaulipas:

Camargo	Miguel Alemán
Guerrero	Nuevo Laredo
Gustavo Díaz Ordaz	Reynosa
Matamoros	Río Bravo
Mier	San Fernando
	Valle Hermoso

Municipios del estado de Veracruz

de Ignacio de La Llave:

Agua Dulce	Minatitlán
Coatzacoalcos	Moloacán
Cosoleacaque	Nanchital de Lázaro
Las Choapas	Cárdenas del Río
Ixhuatlán del Sureste	

Área geográfica B

Municipios del estado de Jalisco:

Guadalajara	Tlaquepaque
El Salto	Tonalá
Tlajomulco de Zúñiga	Zapopan

Municipios del estado de Nuevo León:

Apodaca	Monterrey
San Pedro Garza García	San Nicolás de los
General Escobedo	Garza
Guadalupe	Santa Catarina

Municipios del estado de Sonora:

Altar	Imuris
Atil	Magdalena
Bácum	Navojoa
Benito Juárez	Opodepe
Benjamín Hill	Oquitoa
Caborca	Pitiquito
Cajeme	San Ignacio
Carbó	Río Muerto
La Colorada	San Miguel de

Cucurpe	Horcasitas
Empalme	Santa Ana
Etchojoa	Sáric
Guaymas	Suaqui Grande
Hermosillo	Trincheras
Huatabampo	Tubutama
Municipios del estado de Tamaulipas:	
Aldama	González
Altamira	El Mante
Antiguo Morelos	Nuevo Morelos
Ciudad Madero	Ocampo
Gómez Farías	Tampico
	Xicoténcatl
Municipios del estado de Veracruz	
de Ignacio de La Llave:	
Coatzintla	Tuxpan
Poza Rica de Hidalgo	

Área geográfica C

Todos los municipios de los estados de:

Aguascalientes	Nayarit
Campeche	Oaxaca
Coahuila de	Puebla
Zaragoza	Querétaro de
Colima	Arteaga
Chiapas	Quintana Roo
Durango	San Luis Potosí
Guanajuato	Sinaloa
Hidalgo	Tabasco
Michoacán de	Tlaxcala
Ocampo	Yucatán
Morelos	Zacatecas

Más todos los municipios de los estados de:
Chihuahua, Guerrero, Jalisco, México,
Nuevo León, Sonora, Tamaulipas y
Veracruz de Ignacio de La Llave
no comprendidos en las áreas A y B.

Fuente: Conasami (2012).