

# Crecimiento, Empleo y Salarios: México en los años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

*Growth, Employment and Wages:  
Mexico in the years of the North American Free Trade Agreement (NAFTA)*

**Por Saúl Escobar Toledo\***

**Fecha de Recepción:** 01 de junio de 2017.  
**Fecha de Aceptación:** 25 de agosto de 2017.

## RESUMEN

Después de la crisis de la deuda y de la llamada “década perdida” de los años ochenta del siglo pasado, México intentó recuperar gradualmente la estabilidad económica, adoptando severas medidas de austeridad y reformas de corte neoliberal. En 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o NAFTA (*North American Free Trade Agreement*) después de varios años de negociación entre los tres países involucrados: Canadá, los Estados Unidos y México. Con ello, se esperaba que el país iniciaría una nueva senda de expansión económica. En las siguientes páginas, se hará un balance de cuáles fueron los resultados durante este periodo en materia de crecimiento del PIB, empleos y salarios. También se analizará el papel de la política laboral y su debilidad institucional, lo que ha propiciado una mayor vulnerabilidad de los trabajadores y la proliferación de con-

tratos y sindicatos que no representan a los trabajadores. Se concluye con un conjunto de datos que muestran el crecimiento de la desigualdad, en particular en la distribución factorial del ingreso y la magnitud de la pobreza, derivada de los bajos ingresos de los trabajadores, lo que explica su persistencia crónica a lo largo de las últimas décadas en México.

**Palabras clave:** *TLCAN, México, Crecimiento, Empleo, Salarios.*

## ABSTRACT

After the debt crisis and the so called “lost decade” originated in the early 1980s, México made strong austerity plans and adopted neoliberal reforms to regain economic stability. In 1994, the North American Free Trade Agreement (NAFTA) or *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* (TLCAN) went into effect after several years of negotiations among Canada, US and Mexico. It was expected that

---

\* Licenciado en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México. Profesor-Investigador de la Dirección de Estudios Históricos del Instituto Nacional de Antropología e Historia. Correo electrónico: saulescoba@gmail.com

NAFTA would pave the way for a new stage of economic growth and employment. In the following pages an outcome of this period is provided covering the last years and emphasizing the trends found in GDP, employment and wages. Labor policy will also be studied underlining its institutional weakness and explaining why it has inflicted a stronger vulnerability of the working class and the proliferation of unions and labor contracts that are not representative of the will and even the knowledge of the workers. At the end, a set of data will show the growth of inequality, especially in the distribution of income between labor and capital. It will describe also the size of poverty, over all originated in the low income of the workers. This last issue explains why poverty has become chronic in the last decades in Mexico.

**Keywords:** *NAFTA, Mexico, Growth, Employment, Wages.*

### **El crecimiento económico**

La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el año 1994 fue precedida por un conjunto de reformas muy acorde con el llamado Consenso de Washington: la liberalización de los mercados, la reducción del tamaño y de las áreas de intervención del Estado, el libre comercio de bienes y capitales, y la eliminación del déficit público (Cárdenas, 2015: 284) (De la Garza, 2010: 60). Las reformas no se limitaron a la implementación de políticas públicas. Desde fines de la década de los ochenta del siglo pasado hasta ahora, se han aprobado un conjunto de cambios constitucionales, muchas de ellos de gran trascendencia, con el objetivo de modificar la relación entre el Estado y el mercado e insertar al país en la globalización<sup>1</sup>. Al decir de Cordera:

La crisis de la deuda externa en 1982 fue vista como la prueba eficiente del final de una etapa en la historia del desarrollo mexicano a partir de la cual se empezó a gestar en el Estado y en poderosos grupos del capital la convicción de que la industrialización dirigida por el Estado debería ser cambiada por una ruta que promoviera una economía abierta y de mercado (2016:19).

Las reformas iniciaron una nueva perspectiva de desarrollo para México y, en particular con los Estados Unidos, se abrió una etapa de mayor integración. Los resultados fueron “espectaculares” (Cárdenas, 2015: 285). El volumen del comercio internacional aumentó de alrededor del 30% del PIB al 70% entre 1994 y 2007. En tan solo seis años, de 1994 a 2000, las exportaciones mexicanas se triplicaron. Representaban el 10% del PIB y al final del siglo ya habían alcanzado casi el 25%; para el 2014 rozaban el 35% del PIB (Cordera, 2016: 27). El índice de actividad industrial aumentó en un promedio anual de 7.2% entre 1996 y 2000, una vez superada la crisis financiera de 1994. De ser una economía esencialmente exportadora de petróleo a comienzo de los ochenta, México se convirtió en pocos años, en un actor importante en el mercado mundial de manufacturas y transformó radicalmente la gama de sus productos de exportación. En 2007, a pesar del aumento de los precios del petróleo, las manufacturas en el total de exportaciones mexicanas llegaron a alrededor del 80% del total (Moreno-Brid y Ros, 2010: 245).

Una parte significativa de estos bienes han sido producidas con tecnologías complejas. Según la clasificación de la OCDE, se trata de manufacturas “basadas en recursos no naturales”. De acuerdo a los datos del Banco Mundial, casi el 19% del total de exportacio-

---

1 Un estudio de algunas de esas reformas, sobre todo las que se aprobaron en los últimos años,

se puede encontrar en: T. Hernández, *et. al.*, 2016.

nes manufactureras pueden ser clasificadas como de “alta tecnología” (Moreno Brid y Ros, 2010: 248). A pesar del entusiasmo de los gobiernos que anunciaban un “proceso de convergencia en el ingreso *per cápita* similar... al de la Unión Europea” gracias al Tratado de

Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Moreno Brid-Ros: 2010: 293), el crecimiento del PIB no fue tan acelerado como el de las exportaciones manufactureras e incluso fue inferior al que se registró en las décadas pasadas.

**Cuadro 1**  
**PIB, PIB *per cápita* y crecimiento de la población**

	1940/1970	1970/1981	1981/2000	2000/2015
<b>PIB</b>	6.2	6.8	2.1	2.0
<b>PIB <i>per cápita</i></b>	2.9	4.1	0.4	0.8
<b>Población</b>	3.2	2.6	1.9	1.1

**Fuente:** Cordera, 2016: 8.

¿Cómo fue posible que el *boom* de las exportaciones no jalara al conjunto de la economía? ¿Por qué el país entró desde la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en una senda de crecimiento lento? Según Moreno-Brid, *et. al.* (2016: 19-21) “el redireccionamiento hacia afuera del motor de expansión no se reflejó en mayor dinamismo de la economía mexicana...”. No logró que el PIB creciera más rápidamente y más bien ocurrió justamente lo contrario:

(...) en vez de elevar el ritmo de expansión, la economía entró en una senda de lento crecimiento, sujeta a recurrentes crisis de balanza de pagos. En este lapso el PIB *per cápita* real bajó su crecimiento del 3,2% anual al 1%, con lo que se abrió más su rezago frente al PIB *per cápita* de los Estados Unidos. En 1980, medido en dólares constantes, éste fue cuatro veces el de México, en 1994 era casi cinco veces más grande. Hoy es cerca de 5,6 veces superior, una brecha similar a la que prevalecía en los años cincuenta.

El factor decisivo en México, para explicar este ritmo de crecimiento se encuentra en el débil comportamiento de la inversión, en particular

de la inversión fija: En 1988-2015 su ritmo de expansión fue la mitad del que tuvo en 1961-1981 (Moreno-Brid, *et. al.*, 2016: 44). Ros, por su parte, coincide en que la tasa de acumulación de capital (tasa de crecimiento del acervo neto de capital que incluye sólo maquinaria y equipo y construcción no residencial) cayó a menos de la mitad entre 1970-1981 y 1982-2012 de alrededor de 8% al año a menos de 4% (Ros, 2013: Cuadro 7.2). Hay que destacar que la inversión pública tuvo una caída más drástica: de 11 al 4.4% del PIB, es decir 7 puntos porcentuales, en ese mismo periodo, arrastrando con ella la inversión fija total.

Para 2010-2012 la situación no había mejorado mucho: aunque la inversión privada se recuperó y superó los niveles de 1979-1981, la inversión pública seguía 5.5 puntos porcentuales por debajo de los niveles previos al ajuste de la deuda ocurrido en los años ochenta (Ros, 2013: 36). La caída de la inversión pública jugó un papel determinante pues ésta ocurrió principalmente en la infraestructura. Cayó como porcentaje del PIB del 2.4 en la década de los ochenta a la mitad (1.2%) entre 2001 y 2006. La economía mexicana era,

entre las mayores economías latinoamericanas, la que menos invertía en infraestructura (Ros: 2013). Con ello se ha desalentado la inversión en otras regiones y ramas productivas que no se vincularon al sector exportador manufacturero. También le ha restado ventajas a la inversión privada, disminuyendo su impacto en el crecimiento. Para tener una idea de la omisión y del esfuerzo que se requiere para generar un mayor desarrollo, según la CEPAL, una economía requiere invertir en infraestructura el 6.2% del PIB (Larde y Sánchez, 2014 citado por Moreno-Brid, *et. al.*, 2017: 46).

La inversión en infraestructura, por su parte, ha sido particularmente baja en el sur, la región más atrasada económicamente. Por ello, la estructura industrial de esta región es considerablemente diferente del resto del país y sus niveles de productividad son mucho menores (Ros: 2015: 46). La caída de la inversión pública en infraestructura "deriva en buena medida de la baja carga fiscal lo que, a su vez, impide gastar en otros renglones destinados a los servicios públicos (agua, salud, educación seguridad pública), necesarios para crecer más rápido" (Ross, 2016:159). La recaudación total representaba alrededor del 10% del PIB en 2012; la reforma fiscal de finales del 2013, aportó poco más del 1% del PIB, pero sigue siendo insuficiente y de poca cuantía en comparación a otros países de desarrollo similar.

Al mismo tiempo, el crecimiento de las exportaciones trajo consigo también un aumento sin precedentes de las importaciones llegando a representar el 45% del PIB en 2006 (Moreno Brid-Ros, 2010: 250). Muchas de las cosas que se producían en México dejaron de fabricarse y desde entonces se compraron en el exterior, arruinando a miles de empresas y dejando sin empleo a muchos trabajadores.

Las repercusiones de lo anterior se reflejaron sobre todo en el campo: aquí la ocupación sufrió un "desastre" ya que "el empleo agropecuario estuvo marcado por un proceso sostenido de desalojo de mano de obra que

entre 1997 y 2010 representó la cancelación masiva de 2.7 millones de empleos en este sector (según datos de INEGI-ENE-ENOE) (Samaniego, 2016: 288). Además, "la intensa y sostenida penetración de las importaciones en el mercado interno debilitó la capacidad de arrastre del sector exportador al resto de la economía" (Moreno Brid y Ros, 2010: 251) pues se trata en buena medida de bienes intermedios que sirven de insumos a las empresas productivas (De la Garza, 2010: 62).

Otra razón que se ha planteado para explicar la caída en la inversión y el bajo crecimiento tiene que ver con el financiamiento bancario a las actividades productivas. En México, después de la crisis de 1994, el crédito al sector privado ha sido de apenas de 26% del PIB. Ello se debe en buena medida al reducido financiamiento de los bancos privados: su cartera como proporción del PIB pasó de 17.14% en 2000 a sólo el 18.85% en 2013 y el crédito al sector privado en relación con los activos de los bancos fue de 43%, un índice muy bajo según los parámetros internacionales. Por su parte, la aportación de la banca de desarrollo alcanza apenas equivalente al 2.9% del PIB (Delgado, 2016: 321).

Un factor se refiere a la política monetaria y en particular al manejo de la paridad del peso con el dólar: según Ros, la apreciación del tipo de cambio real desde 1990 ha tenido un efecto negativo en el crecimiento de la economía mexicana desde la liberalización comercial y especialmente desde la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ya que "al modificar los precios relativos en favor de los bienes no comerciables, un tipo de cambio real apreciado reduce la rentabilidad de la inversión privada en sectores comerciables y promueve la reasignación de recursos en contra de esos sectores" (Ross, 2013: 26).

Dado el lento crecimiento del conjunto de la economía y de la inversión, no resulta sorprendente que la estructura del PIB cambiara

poco en estas últimas décadas y que incluso las manufacturas hayan perdido importancia relativa y, en cambio, hayan ganado terreno el comercio y los servicios.

**Cuadro 2**  
**Composición del PIB por ramas económicas (en %)**

	<b>1990</b>	<b>2014</b>
<b>Agropecuarios</b>	4.2	3.2
<b>Minería</b>	12.2	7.6
<b>Energía</b>	1.4	2.4
<b>Construcción</b>	9.5	7.5
<b>Manufactura</b>	18.7	17.2
<b>Comercio</b>	11.3	15.8
<b>Transportes</b>	6.0	5.9
<b>Comunicaciones</b>	1.0	3.4
<b>Servicios generales</b>	35.7	37.0

**Fuente:** Moreno-Brid, *et. al.* (2016: 35) con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

La transformación estructural de la economía mexicana ha tenido como uno de sus rasgos más notables la concentración de la inversión productiva: dentro de la manufactura sólo unas cuantas ramas aumentaron su importancia relativa tanto en su aportación al valor agregado bruto total como al acervo neto de capital.

**Cuadro 3**  
**Composición % de las manufacturas, ramas seleccionadas**

	1990 valor agregado bruto	1990 acervo neto de capital	2014 valor agregado bruto	2014 acervo neto de capital
<b>Equipo de cómputo, comunicaciones y medición</b>	2.6	9.9	4.5	21.1
<b>Fabricación de maquinaria y equipo</b>	2.5	4.6	4.0	7.7
<b>Fabricación de equipo de transporte</b>	7.7	17.9	18.3	19.0

**Fuente:** Moreno-Brid, *et. al.* (2016: 37) con base en INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, Productividad total de los factores, modelo KLEMS, 2016.

Estas ramas industriales han competido exitosamente en los mercados mundiales. Sin embargo, sus renovados procesos de producción conllevan menores y más bien bajos encadenamientos con el resto del aparato productivo local. Con ello, sus capacidades de innovación, de potenciar su crecimiento y productividad, ya no se liga a su acceso a cadenas globales de valor, es pobre. El panorama resultante ha sido “una industria manufacturera polarizada y fragmentada, con un lento crecimiento de su actividad productiva y con debilitada capacidad de arrastre al resto de la economía mexicana a una senda de elevado crecimiento” (Moreno-Brid, *et. al.*, 2016: 40). Ros ha llamado a este modelo, la “trampa del lento crecimiento”: un esquema basado en la expansión del sector exportador, principalmente manufacturero, pero acompañado por bajas tasas de recaudación fiscal, escaso crédito bancario, y una política cambiaria que busca sostener el valor del peso. Todo ello con el fin de lograr la estabilidad de precios y el control de la balanza de pagos. Para ello, otro ingrediente central ha sido mantener un riguroso control de la demanda agregada. Se trata

de un patrón de crecimiento que depende casi totalmente del ciclo económico de los Estados Unidos y que, deliberadamente o no, ha conseguido modestos avances en la expansión productiva, a cambio de la estabilidad macroeconómica.

En resumen, “la *Gran Transformación* mexicana aterrizó en un *estancamiento estabilizador*, condensado en la lentitud del crecimiento de la economía, el empeoramiento del empleo y la exacerbación de la desigualdad social en medio de una pobreza masiva ...” (Cordera, 2016: 14). Si el patrón de crecimiento había sido lento desde finales del siglo pasado, la crisis mundial de 2008-2009, la “gran recesión”, hizo más acusada esta tendencia: en México, la caída del producto 2009 fue de casi 7%. Posteriormente, las exportaciones crecieron de nueva cuenta y alcanzaron un ritmo de 8.5% promedio anual entre 2010 y 2014, pero el PIB creció a una tasa mucho menor y todavía no alcanzaba en términos reales, el nivel previo a la crisis. Por su parte, el producto *per cápita* apenas aumentó al 1% promedio anual en ese mismo periodo (Grupo, 2016: 53).

## El mercado laboral

La “trampa del lento crecimiento” nos ayuda a explicar también la dinámica del mercado laboral en México. La insuficiente tasa de acumulación de capital y su concentración en al-

gunas ramas económicas y áreas geográficas se ha reflejado, en primer lugar, en la escasez de empleos remunerados y formales. Un rezago que se originó en los años ochenta, pero que ha continuado hasta el presente.

**Cuadro 4**  
**PEA y personal ocupado. Tasa de crecimiento anual (%)**

Periodo	PEA	Personal ocupado remunerado
1970-1982	3.7	4.1
1983-1995	3.5	1.9
1994-2010	1.9	1.7

**Fuente:** Ruiz Nápoles y Ordaz Díaz (2011: 98) con datos de CONAPO e INEGI.

**Cuadro 5**  
**Crecimiento de la PEA, empleos asalariados y afiliados al IMSS**  
**(en miles de personas)**

	1998	2015	Diferencia
PEA	39 562	53 809	14 247
Total empleos asalariados	20 199	35 143	14 944
Total afiliados IMSS	11,073	17 724	6 651
Déficit empleos formales			8 293

**Fuente:** INEGI, 2017. Las cifras del 2015 son del cuarto trimestre.

**Nota:** Existen otros institutos, además del IMSS, que atienden a los trabajadores asalariados y a sus familias, pero esta institución absorbe a más del 90% de los trabajadores formales.

La escasez de empleos remunerados y formales propició la ocupación informal, como ha sucedido en casi todos los países de América Latina. Para medir la magnitud de este fenómeno, en México contamos con nuevas cifras

sobre el trabajo informal a partir de 2012. El INEGI adoptó a partir de ese año la medición de la informalidad de acuerdo con las normas de la OIT que agrega a la definición tradicional (fundamentalmente los trabajado-

res por su cuenta), los trabajadores subordinados no registrados en el IMSS, los trabajado-

res domésticos y los trabajadores informales agropecuarios.

En el IV 2016, la situación era la siguiente:

**Cuadro 6**  
**Tasas de trabajo informal de acuerdo a diversos indicadores (% sobre el total de ocupados)**  
**(Cuarto trimestre -2016)**

Tasa de ocupación en el sector informal a	27.2
Tasa de informalidad laboral b	57.2
Tasa de ocupación en el sector informal 2 c	31.4
Tasa de informalidad laboral 2 d	52.4

a Se refiere a los trabajadores que laboran por su cuenta;

b Se refiere a los trabajadores por su cuenta y a los subordinados y asalariados;

c Se refiere a los trabajadores por su cuenta no agropecuarios;

d Se refiere a los trabajadores por su cuenta y subordinados y asalariados no agropecuarios.

**Fuente:** INEGI, 2017.

Según estas cifras, la mayor parte de los trabajadores informales laboran por cuenta propia, pero alrededor del 30% y un poco más del 20% de los trabajadores no agropecuarios (del total de trabajadores ocupados a nivel nacional) son personas asalariadas que laboran en una empresa, pero no están inscritos en el Seguro Social. Estas tasas de informalidad se han sostenido en los últimos años con pequeñas variaciones. La informalidad entre los asalariados predomina en la industria de la construcción, el comercio y los servicios diversos, y es más bajo en la industria manufacturera, extractiva y de electricidad. Aun así, en estas ramas la tasa de informalidad es alta, 43% (Ross, 2013: cuadro 2.2).

La situación es distinta también si tomamos en cuenta la geografía del país: la ocupación y el empleo informal rebasa el 80% en Chiapas y Oaxaca, y apenas alcanza el 40% en Nuevo León y Chihuahua. La magnitud

de la precariedad de las condiciones laborales que privan entre los trabajadores asalariados, se puede observar con más detalles en los datos que proporciona la ENOE-INEGI. En el cuarto trimestre de 2016, alrededor del 45% de los trabajadores asalariados carecía de servicios de salud, lo cual quiere decir que no está afiliado al IMSS ni a ninguna otra institución pública (ISSSTE; Fuerzas Armadas, Institutos estatales, etcétera); alrededor del 37% no tenía prestaciones como vacaciones, aguinaldo, pago de séptimo día, etcétera; y casi el 45% carecía de un contrato escrito por lo que las prestaciones y el salario se pactan verbalmente

Otro indicador que resulta muy importante es la tasa de rotación laboral que en México es mucho más elevada que en otros países. Según la STPS existe una "alta rotación laboral", ya que menos del 15% permanecen más de 25 meses en su empleo. Seis millones de personas entran y salen del IMSS al año, aunque



un 65% se reincorpora a un trabajo antes de 8 semanas. De éstas, 50% son renuncias voluntarias, por lo que no reciben ninguna indemnización y sólo 20% acuden a la justicia de los tribunales laborales (Martínez, 2016: 190). El número de trabajadores eventuales también ha ido en aumento según cifras del Seguro Social: en diciembre de 1997 representaban el 4% del total y en diciembre de 2016 ya alcanzaban el 14% (STPS: 2017).

¿Existe una relación directa entre el grupo de trabajadores que labora en condiciones más precarias y el tamaño de las unidades productivas? Las cifras parecen confirmar que en efecto el grupo de trabajadores asalariados que no tiene acceso a las instituciones de salud, carece de contrato escrito y de prestaciones laborales, se concentra en lo micro y pequeños negocios. Según la ENOE-INEGI (2017 con datos del IV trimestre de 2016), el 49% de los trabajadores asalariados laboraban en una micro o pequeña empresa y sólo el 14% lo hacían en grandes establecimientos. De acuerdo a un estudio de la CEPAL: “La característica distintiva de las economías de la región (América Latina y el Caribe) es la alta heterogeneidad de su estructura productiva que se manifiesta en grandes diferencias en la productividad de los trabajadores. Estas diferencias en productividad se traducen en brechas salariales y determinan las desigualdades del ingreso de los hogares” (CEPAL, 2014: 147-148).

Otro estudio afirma que en México: “... se ha ampliado el cisma entre un grupo de empresas grandes, que invierten masivamente, se modernizan y exportan exitosamente, y el resto de empresas que, con mínima capacidad de invertir, ven erosionarse su productividad y cerrarse su posibilidad de incorporación a cadenas globales de valor y atienden a un mercado local con escaso dinamismo de la demanda interna” (Moreno-Brid, *et. al.*, 2016: 19). Las brechas de productividad se han ensanchado también a nivel regional: entre 2005 y 2014 el índice de productividad laboral aumentó

en más del 2% en algunos estados, mientras que se redujo en 3.1 % en otras entidades (CEPAL, 2016: 5). Ello ha originado la concentración del sector manufacturero, en especial de la industria automotriz, en algunas localidades del país desde la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Carbajal, *et. al.*, 2016: 46).

La heterogeneidad productiva de las empresas se ha reflejado en los ingresos de los trabajadores, pero también, cada vez más, en las condiciones de trabajo. Según un estudio de McKinsey (Bolio, *et. al.*, 2014), esta situación se refleja en la existencia de “dos Méxicos” compuesto por “un sector económico altamente productivo y moderno, y otro de baja productividad y de economía tradicional”. Basados en el enfoque de la heterogeneidad estructural con base en el tamaño de las empresas, los autores del estudio coinciden en que muchas de las empresas del sector tradicional (donde laboran 10 trabajadores o menos) pueden ser catalogadas como empresas informales que trabajan sin registro y, por lo tanto, no pagan impuestos, seguridad social ni cumplen con la ley... Alrededor del 54% de los trabajadores mexicanos no agrícolas están empleados en el sector informal” (Bolio, *et. al.*, 2014: 22).

Uno de los aspectos más interesantes del estudio es el reconocimiento de que el México tradicional está creando más empleos que el moderno por lo que los puestos de trabajo de alta productividad se están moviendo hacia empleos de baja productividad. “El empleo en las empresas tradicionales está creciendo: en 1999 representaba el 39 por ciento y en 2009 el 42 por ciento”. Por su parte, “las empresas grandes más modernas se están expandiendo también, pero no están creando los empleos a una velocidad suficiente para elevar su porcentaje de 20% del total”. El crecimiento del empleo en el sector tradicional ha elevado por lo tanto el número de trabajadores que labora en condiciones precarias, pero el estudio reco-

noce que también las grandes compañías están optando por subcontratar para evadir el pago de las prestaciones que marca la ley (incluyendo los de la seguridad social). Todo ello a pesar de que la productividad de las empresas más grandes y modernas se ha elevado en 5.8% anualmente desde 1999” (Bolio, *et. al.*, 2014: 18-22).

En resumen, el empleo en México está creciendo en las pequeñas o micro empresas que contratan trabajadores bajo condiciones precarias y que pagan los salarios más bajos. Al mismo tiempo, sin embargo, las empresas más productivas también están precarizando los empleos. Como veremos más adelante, esta tendencia se ha agravado después de la crisis de 2008-2009 lo que ha resultado en situación

más adversa para los trabajadores en materia de condiciones de trabajo y salarios. La incapacidad de absorber a los nuevos demandantes de empleo en los sectores de alta productividad llevó también a que la fuerza de trabajo en expansión se refugiara en las actividades de baja productividad de los sectores de servicios, mientras que la caída en la tasa de acumulación de capital limitaba la absorción de nuevas tecnologías. Todo ello redujo el crecimiento de la productividad y del empleo en el sector industrial, al mismo tiempo que incrementó la participación en el empleo del sector servicios” (Ros, 2013: 42). Estas tendencias explican los cambios en la estructura de la ocupación ocurridos en los últimos años.

**Cuadro 7**  
**Estructura de la ocupación (incluye trabajadores asalariados y no asalariados) en %.**

Rama de actividad económica	2000-IV %	2016-IV %
Actividades agropecuarias	18	13
Industria Manufacturera	20	16
Construcción	8	8
Comercio	18	19
Servicios y gobierno	32	37
Transportes y comunicaciones	5	5
No especificado	0.0	0.1
Industria extractiva y de la electricidad	1	1
Total	100	100

**Fuente:** Perfil Nacional, Información laboral, Subsecretaría de empleo y productividad laboral (STPS, 2017:11).

Ante este panorama, llama la atención el comportamiento de un indicador del mercado laboral, la tasa de desocupación abierta (TDA) (calculada de acuerdo a los criterios de la OIT y la OECD con base en la PEA, incluyendo a personas de 14 años o más, que están buscando activamente una ocupación remunerada<sup>2</sup>), la cual se ha mantenido en tasas muy bajas incluso en comparación a otros países de América Latina. Por ejemplo, en 2009, el año más duro de la crisis, llegó a 5.5%, y actualmente alcanza el 3.5%. El INEGI publica diversos indicadores, además de la TDA, pero la más adecuada para los fines de este estudio es la Tasa de Presión General (TPRG) que se refiere al segmento de los trabajadores ocupados que buscan un empleo, ya sea para cambiarse de trabajo o para tener una fuente de ingresos adicionales. Se calcula, como la tasa de desocupación abierta, como porcentaje de la PEA y obedece a razones del mercado laboral. En el cuarto trimestre de 2016, la TDA representó el 3.5% y la TPRG 6.5%, lo que daría un total de 10%, una cifra que se acerca más a la realidad de México y de los países de América Latina.

Por otra parte, debe tomarse en cuenta que en “México hay menores tasas de desempleo, pero menores tasas de participación en actividad económica” (Uhtoff, 2016: 206-210). Ello quiere decir que hay una cantidad significativa de personas que han renunciado a seguir buscando trabajo, pero desearían tener uno, quedando como una fuerza de trabajo “disponible” que se refugia ocasionalmente en la economía informal. Aunque

---

2 La encuesta se rediseñó a partir de 2005 para tener una mejor medición del desempleo (Heath, 2012: 87). El autor considera también que la tasa de desempleo abierta es menor en México que en otros países debido a la ausencia de un seguro de desempleo.

estos indicadores dan una idea más completa del problema, no se podría entender cabalmente el comportamiento del mercado de trabajo y, en particular las bajas tasas de desempleo abierto, si no incluimos el fenómeno de la migración. El flujo de trabajadores a los Estados Unidos, junto con el trabajo informal, han sido una importantísima “válvula de escape” frente a la escasez de empleos bien remunerados.

### La Migración

Según datos de CONAPO (2012), la población nacida en México que se fue a radicar a los Estados Unidos aumentó en 4.9 millones de personas entre 1990-2000 y en 2.6 millones entre 2000 y 2010, lo que hace un total, en estos veinte años, de 7.5 millones con un promedio anual de 375 mil mexicanos migrantes. En lo que toca más precisamente al mercado laboral, las cifras muestran que en 2010 habían emigrado a los Estados Unidos un total acumulado de 11.1 millones de personas mayores de 15 años. De ellos, residían en 2010 (no habían sido deportados ni habían regresado voluntariamente a México), alrededor de 8 millones<sup>3</sup>. El enganche económico de México a la economía de los Estados Unidos vía el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha estimulado la migración laboral en lugar de desalentarla.

Una de las razones principales, quizá la más importante, que explica la salida de mexicanos hacia el Norte radica en las diferencias en los salarios, reflejo de las asimetrías en el aparato productivo de ambos países, mismas que se han acentuado no disminuido con el TLC. El diferencial de salarios entre los Estados Unidos y México es de más del 340%. Un salario bajo en los Estados Unidos es significativamente más alto que en Méxi-

---

3 Una reflexión más amplia sobre el tema se puede encontrar en: Escobar, 2012: 159-169.

co<sup>4</sup>. Por ello, desde la década de los noventa, se observa una "transformación en el patrón migratorio: de un patrón con predominio del migrante circular, se pasa a uno con preeminencia del *migrante establecido*, incluidas algunas variantes como la mayor participación de mujeres y familias enteras" (Delgado y Márquez, 2006: 86).

Sin embargo, debido al hecho de que en el TLC se liberaron los mercados de mercancías, servicios y capitales, pero no de la fuerza de trabajo, la migración hacia los Estados Unidos se realizó sobre todo de manera indocumentada. La magnitud e importancia de esta población laboral a lo largo de los años ha fortalecido la existencia de un mundo laboral *underground*, en la sombra, que sirve a la economía legal, tanto a grandes empresas como a pequeños negocios. Estos trabajadores, en su mayoría, pagan impuestos y contribuciones a la seguridad social, pero por su condición se ven obligados a aceptar puestos de trabajo inestables, inseguros con baja protección y donde hay frecuentemente violaciones a la ley en el pago del salario mínimo y las horas extras<sup>5</sup>.

A pesar de que los mexicanos migrantes se han ocupado en empleos con salarios y prestaciones por abajo del promedio existente en el país receptor, la magnitud del flujo observado en los últimos 25 años, sobre todo antes de la crisis de 2008, refleja dramáticamente la existencia de un mercado laboral en su país de origen que no ha podido ofrecer, sobre todo a la población más joven, opciones para un trabajo bien remunerado. Finalmente, cabe preguntarse, si esos 8 millones de trabajadores mexicanos que residían en los Estados Unidos y que estaban trabajando o buscando un empleo se hubieran quedado en el país o regresaran a él, ¿cómo impactaría al mercado de trabajo en México?

### Salarios

La estructura del mercado laboral está sustentada también en un esquema de salarios bajos que ha imperado desde la crisis de 1982. El primer indicador de lo anterior se refleja en el comportamiento del salario mínimo legal<sup>6</sup>. De acuerdo a la serie oficial más larga de evolución de los salarios mínimos, para este periodo, publicados por el Banco de México e INEGI, se puede observar claramente los siguientes periodos:

- 
- 4 En 2012, el salario mínimo federal en los Estados Unidos (aunque hay variantes estatales) era alrededor de 12 veces más el salario mínimo promedio de México (Pew Center, 2012).
  - 5 Sobre esta cuestión véase: Traub y Major, 2009; donde se habla de un "two-tiered labor market", un mercado de trabajo de dos pisos en los Estados Unidos donde, en uno de ellos se cumple la ley y en el otro, el de los inmigrantes, no se cumple. "En Estados Unidos opera un sistema de explotación laboral por la vía de la flexibilización y precarización del trabajador migrante, que le confiere, en el mayor de los casos, un estatus indocumentado y propicia su desvalorización acentuada" (Delgado y Márquez, 2006: 88).

- De 1969 a 1977, el salario mínimo real creció al 5.7% anual llegando a su punto más alto en este último año.
- Luego seguirá un periodo más corto, de 1977 a 1982 en que el salario mínimo tiene un ligero decrecimiento de 1.3% anual.
- En cambio, entre 1982 y 1992 se presentó la peor caída del salario mínimo en la historia del país: 6.36% anual acumulando una baja del -63.6%.

- 
- 6 Una revisión histórica de la evolución de los salarios mínimos y contractuales desde principios del siglo XX se ofrece en: Escobar, 2016: 317-350.

- Posteriormente entre 1992 y 1995, la caída es un poco más suave, de 2% anual para luego volver a incrementarse entre 1995 y 2003 a un ritmo negativo de 2.5% anual.
- Finalmente, entre 2003 y 2014 el salario mínimo se ha mantenido constante, ni crece ni decrece.

**Cuadro 8**  
**Salario mínimo real 1969 -2014**

Periodo	Acumulado %	Crecimiento/ decrecimiento anual
1969 - 1977	45.8	5.7
1977 - 1982	-6.5	-1.3
1982 - 1992	-63.6	-6.36
1992 - 1995	-6.2	-2.0
1995 - 2003	-20.2	-2.5
2003- 2014	0	0
1977 - 2014	-74.5	-2.0

**Fuente:** Elaboración propia con datos de INEGI/Banco de México (2015).

Diversos estudiosos del tema y los organismos internacionales como la CEPAL (2014) y la OIT (2013) han llamado la atención sobre la persistencia de un salario mínimo tan reducido<sup>7</sup>. Por su parte, las autoridades mexicanas, en especial el Banco de México, han argumentado que un aumento en términos reales del salario mínimo legal tendría efectos adversos sobre el empleo y la inflación (Cf. Capraro, 2015: 95). Este punto de vista ha sido rebatido en distintos estudios. Las consecuencias de un aumento del salario mínimo sobre el empleo y la inflación, sobre todo tomando

en cuenta el “efecto faro” (*lighthouse effect*) han sido estudiados por diversos autores en el caso de México. Kaplan y Pérez Arce (2006) y por su parte, Campos, Esquivel y Santillán, encontraron “que en ningún caso se evidencian efectos negativos en el empleo o en los ingresos derivados de (un aumento) del salario mínimo y en cambio sí se elevó significativamente la propensión a transitar hacia la formalidad...” (2015: 27). Similares conclusiones se encuentran en el estudio de Cunningham, *et. al.* (2016). Por su lado, unos conjuntos de expertos publicaron un libro coordinado por Miguel Ángel Mancera (2015) en el que concluyeron en la necesidad aumentar el salario mínimo para combatir la pobreza dado que el monto de este salario está por debajo de los precios de la canasta básica. Y que, dado su nivel tan bajo, un aumento moderado no tendría repercusiones negativas en el ámbito laboral ni en materia de empleo ni de los precios.

7 El caso fue analizado incluso por la Comisión de Derechos Humanos de México que concluyó que la insuficiencia de los salarios mínimos viola la Constitución y los Derechos Humanos y recomendó su “recuperación gradual y sostenida” (CNDH, 2016: 24-27). Disponible en línea.

El caso del salario mínimo mexicano es notable porque muestra la extrema rigidez de los principales responsables de la política económica (la Secretaría de Hacienda, pero sobre todo el Banco de México) para controlar (y reprimir) la demanda interna y las variaciones en la distribución del ingreso, en especial mediante la contención de los salarios, con el objeto de mantener la estabilidad macroeconómica (Capraro, 2016: 131). De manera reiterada, han declarado a los medios de comunicación, que un aumento del salario mínimo provocaría un aumento de los salarios contractuales (un "efecto dominó" o *ripple effect*) generalizado y, con ello, una espiral inflacionaria. Esta hipótesis no parece razonable. Es cierto que poco después de la crisis de 1982, los aumentos decretados al salario mínimo se usaron como un instrumento para poner un tope a los salarios contractuales. Pero ello empezó a perder eficacia, después de

la crisis del '94 cuando los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) empezaron a sentirse y ello permitió un aumento muy lento, pero palpable, de los salarios contractuales. A pesar de estas alzas, como vimos, desde 2003 las autoridades han decidido mantener congelado el salario mínimo en términos reales. La relación entre salario mínimo y los contractuales, en consecuencia, ha venido cayendo a tal punto que actualmente los montos decretados legalmente al primero, "influyen cada vez menos en la determinación del salario medio real" (Ros, 2013: 65).

Para entender mejor este asunto, vale la pena detenerse un momento en las características de los trabajadores que ganan hasta un salario mínimo diario (SMD). En los últimos años, los trabajadores asalariados (no el total de ocupados) que ganan hasta un salario mínimo diario han representado entre el 11 % (en 2005) y el 10.2 % (en 2016).

**Cuadro 9**  
**Trabajadores ocupados y remunerados que ganan hasta 1 SMD**  
**(en miles de personas 2016-IV)**

Total	Total	Hombres	Mujeres	Hombres/ total %	Mujeres/ total %
<b>Hasta 1 SMD</b>	3 623	1 786	1 837	49.3	50.7
Total remunerados	35 665	22 161	13 505	62.1	37.9
%	10.16	8.1	13.6		

**Fuente:** ENOE-INEGI (2017).

Observando con más detalle las estadísticas disponibles, se puede afirmar que estos trabajadores se ubican principalmente en las áreas menos urbanizadas y sobre todo en el área rural donde casi el 20% del total de los asalariados recibe este nivel de ingresos. En la Ciudad de México, en cambio, el número de trabajadores que recibía un salario mínimo diario representaba el 6.4% en ese mismo año. Ade-

más, el número de mujeres (respecto al total) que recibe un salario mínimo es superior al de los hombres a pesar de que la participación de las mujeres en el mercado de trabajo está muy por debajo de la de sus congéneres. Ello indica que la precarización del empleo tiene, sobre todo, un rostro femenino. Se trata, en resumen, de trabajadores sin contrato colectivo, sin prestaciones y sin seguridad social que

laboran en micro y pequeñas empresas. Por ello, la hipótesis de que un aumento del salario mínimo diario pueda impactar al conjunto de los salarios parece tener poco sustento. En cambio, lo que se ha logrado y quizás lo que en realidad ha sido el verdadero objetivo, es convertir el salario mínimo en un instrumento sin utilidad alguna para la política laboral, dado que el número de trabajadores asalariados que lo obtienen tiende, aunque lentamente, a reducirse. Lo más grave, sin embargo, es que, bajo esta estrategia, la política salarial del Estado mexicano ha llevado a la “irrelevancia del salario mínimo como instrumento efectivo y digno en el mercado de trabajo para prevenir que los trabajadores con menor calificación y más vulnerables caigan en la pobreza” (Bensusán, 2015: 211).

### Salarios medios y contractuales

Los salarios medios no han tenido la misma suerte que los mínimos. Según datos de la CEPAL, los salarios medios sufrieron una caída muy severa en los años ochenta y noventa, pero luego tuvieron una recuperación a finales de esa última década y sobre todo en los primeros años del siglo XXI. Aunque se trató de una recuperación muy limitada, al menos, no disminuyeron en términos reales como sucedió con el salario mínimo legal. En el siguiente cuadro, se puede observar que la relación entre el salario base del IMSS y el salario medio en la industria manufacturera, respecto del mínimo, ha aumentado en los últimos años.

**Cuadro 10**  
**Salarios nominales 1996 -2013 (pesos corrientes)**

Año	Salario base IMSS	Sal medio ind. transf.	Salario mínimo nominal (promedio)	Relación IMSS/SMD	Relación Ind. Transf/ SMD Min.
1996	67.63	66.04	21.13	3.2	3.1
2013	270.18	283.33	63.07	4.3	4.5

**Fuente:** Elaboración propia con datos de INEGI y Banco de México.

La recuperación de los salarios medios y de la industria de la transformación, sin embargo, no llegó a los niveles previos a la crisis de 1994 (De la Garza, 2010: 63). Peor aún, los avances obtenidos a principios del siglo XXI se revertieron después de la crisis de 2008. Además, se perdieron los puestos de trabajo mejor pagados que fueron sustituidos por empleos con una menor remuneración. En el siguiente cuadro, se puede observar que los salarios más bajos (hasta 3 salarios mínimos diarios) crecie-

ron mientras que lo más elevados se redujeron proporcionalmente (más de 3 salarios mínimos diarios y sobre todo de más de 5 salarios mínimos diarios). Ello supone además una reducción de la masa salarial. Actualmente, dos terceras partes de los asalariados ganan hasta 3 salarios mínimos diarios, lo que los coloca en el límite de la pobreza, como veremos más adelante. En el otro extremo, menos del 7% del total de los asalariados ganan más de 5 salarios mínimos diarios.

**Cuadro 11**  
**Trabajadores remunerados por nivel de ingresos (salarios mínimo diario)**  
**2005-2016 en %**

	I -2005	IV - 2016
<b>Nivel de ingresos</b>	100	100
<b>Hasta 3 SMD</b>	64.0	65.9
<b>Más de 3 hasta 5 SMD</b>	20.2	15.2
<b>Más de 5 SMD</b>	10.8	6.7
<b>No especificado</b>	5.1	12.3

**Fuente:** Elaboración propia con datos de INEGI: El número de personas bajo el rubro “no especificado” ha venido aumentando debido, probablemente, a que se niegan a contestar al encuestador en razón de la situación de violencia e inseguridad que priva en varias regiones del país. Aun tomando en cuenta este problema, los resultados muestran la predominancia de los bajos salarios y la tendencia que han adquirido los cambios en la estructura de los salarios.

Incluso en las empresas más productivas y volcadas a la exportación como la automotriz, los trabajadores gozan de salarios bajos y éstos no tienden a no aumentar, como los señala Bloomberg (2017). Según este reporte, en 2014, la empresa BMW logró negociar un contrato colectivo, incluso antes de que empezara a operar la fábrica con un salario inicial de un 1.10 dólares por hora y un salario máximo de 2.53 dólares para los trabajadores de la línea de ensamblado. Esta cantidad representaba poco más de la mitad de los 2.04 dólares la hora, que es el promedio que se paga en las plantas automotrices mexicanas. El reportaje agrega que los obreros mexicanos de la línea de ensamblado de los automóviles ganan alrededor de una décima parte de lo que ganan sus homólogos estadounidenses y no les alcanza para el sostenimiento de sus familias. Reciben entre dos y tres veces el

salario mínimo diario que, como veremos, está muy cerca de la línea de la pobreza.

### **Debilidad institucional**

Los bajos salarios y la precarización del empleo en México se han generalizado tanto en las industrias grandes como pequeñas, en las grandes corporaciones como en las informales. En las primeras, como hemos visto, por su atraso tecnológico y escasa inversión en acervos de capital, mientras que en las segundas se impuso vía la flexibilidad de las relaciones laborales “implícita en el cambio tecnológico y explícita en las nuevas formas de organización (del trabajo)” (De la Garza, 2010: 61) desde finales de los años ochenta. De esta manera, existe un mercado de trabajo que permite una amplia movilidad entre los puestos laborales con distintos niveles salariales y entre diversos sectores y ramas económicas



(De la Garza y Bouzas, 1998). Además, desde mediados de la primera década del nuevo siglo la subcontratación, no ha dejado de extenderse en todo el mercado laboral (De la Garza, 2010: 70). Sin embargo, para entender cabalmente cómo y por qué se ha generalizado la precarización del trabajo y el comportamiento negativo de los salarios no basta analizar el funcionamiento de los mercados, las razones puramente económicas o los cambios tecnológicos. A ello hay que agregar lo que algunos han llamado una profunda debilidad de las instituciones laborales.

Desde de la crisis de la deuda de principios de los ochenta y el drástico ajuste que sufrió el país, y luego con más fuerza a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, los gobiernos nacionales promovieron la flexibilización de las relaciones laborales. Dejaron también a un lado la mediación y promoción de los derechos de los trabajadores, lo cual encajaban bien en el esquema neoliberal que se ha sustentado la contención de los salarios como condición básica para mantener la estabilidad macroeconómica. La política laboral que se aplicó contradecía diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo (LFT), la cual tuvo como origen el artículo 123 de la Constitución de 1917 y que luego fortaleció su espíritu proteccionista, muy a tono con el modelo de crecimiento de los años cincuenta y sesenta del siglo pasado. Durante más de treinta años, a pesar de las presiones de los grupos de empleadores y de los organismos internacionales como el FMI, la ley no se reformó, pero ello no fue obstáculo para que la flexibilización se extendiera en la vida real de las empresas y las relaciones laborales. Para remediar esta incongruencia se llevó a cabo una reforma a la Ley Federal del Trabajo en 2012<sup>8</sup> que pretendió legalizar lo que ya era una práctica generalizada particularmente en el llamado salario por horas y en la intermediación laboral. Sin embargo, esta reforma no ha logrado poner orden en las relaciones laborales.

La gran distancia que desde hace décadas existe entre la ley y la vida real se mantiene inalterada y ello ha provocado una marcada debilidad de las instituciones. Esta debilidad institucional se manifiesta en una nula vigilancia y aplicación de la ley por las autoridades del ramo (inspección del trabajo) y en la ausencia de sindicatos legítimos y la proliferación de contratos de protección<sup>9</sup>. La existencia de estos contratos

---

9 Los contratos colectivos de protección patronal son instrumentos jurídicos que se pactan sin el conocimiento de los trabajadores entre un sindicato legalmente registrado y el patrón o representante de la empresa. Contienen las prestaciones y derechos mínimos que marcan la ley y nunca son negociados con los representantes legítimos de los trabajadores. Estos contratos simulan cumplir la ley, bajo la apariencia de que existe una organización representativa de los trabajadores. Según algunos investigadores, 90% de los trabajadores están contratados bajo este esquema ficticio (Bouzas y Gaitán, 2001). Diversas organizaciones nacionales e internacionales han mostrado su preocupación y repudio a estas negociaciones simuladas, como la Federación Internacional de Trabajadores de las Industrias Metalúrgicas, la IndustriALL Global Union, y la Organización Regional Interamericana de Trabajadores (orit). La OIT analizó las quejas (caso 2694 México) e informó que “en agosto de 2013 se llevó a cabo una reunión entre la Confederación Sindical Internacional (CSI) y el gobierno, en las que el gobierno reconoció que existen los contratos de protección, pero señaló que no tienen el carácter de un instrumento legítimo dentro de la ley. El gobierno se comprometió a dialogar con los sindicatos para buscar una solución al respecto y para tomar medidas para ratificar el Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva, 1949 (núm. 98)”. Esto último no ha sucedido y las prácticas de negociación laboral simuladas continúan afectando a la mayoría de los trabajadores.

---

8 Cf. Escobar, 2016b: 197-203.

de protección y de sindicatos de papel puede explicarse debido al control del gobierno sobre el registro y vigencia legal de los sindicatos, prerrogativas que se originaron desde principios de los años treinta. Desde entonces, de manera casuística, según de quién se trate, se otorgan registros a las organizaciones sindicales y reconocimiento a los dirigentes afines al gobierno en turno. Lo mismo sucede con el derecho a la contratación colectiva, la cual también depende de las decisiones políticas del gobierno. Los contratos de protección ocultan la ausencia de un estado de derecho en el ámbito laboral. Las mafias sindicales han convertido la contratación colectiva y la representación simulada de los trabajadores en negocios rentables, con base en el chantaje a los empleadores y las cuotas que cobran a los trabajadores. Esta simulación reproduce y fortalece la corrupción.

Mantener un régimen de ficción en el mundo laboral está provocando un alto costo social y representa un importante déficit democrático. La inexistencia de sindicatos representativos acentúa la asimetría del poder entre empleadores y empleados y provoca una ausencia de interlocución entre el mundo del trabajo y el Estado. Ni las autoridades, ni las organizaciones de empresas y empresarios pueden entablar un diálogo con los trabajadores simplemente porque la representación de estos últimos es muy débil o de dudosa calidad. En estas condiciones, el diálogo social se vuelve muy difícil para entablar negociaciones en beneficio de los trabajadores y no sólo de las empresas.

### **Desigualdad y Pobreza laboral**

El bajo crecimiento económico, la debilidad de la oferta laboral, sobre todo en los sectores más dinámicos, la precarización general del empleo, la caída de la masa salarial y la debilidad institucional han propiciado una mayor desigualdad. Esta se puede observar, como se señaló antes, en la desigualdad entre regiones, entre los géneros (por una mayor precarización del empleo en el caso de las mujeres) y desde

luego en la relación entre capital y trabajo. Antes de la crisis de 1982, la participación de los salarios en el PIB había llegado a poco más del 40% según Samaniego (2016: gráfica XI.25: 315), para luego caer en los ochenta a menos del 30%. Se elevó poco más de esta cifra entre finales del siglo XX y principios del XXI para luego caer otra vez por la crisis mundial hasta alrededor del 27%.

Esta desigualdad creciente ha ido acompañada también por una pobreza laboral crónica que ha empeorado en los últimos años. En el informe trimestral de CONEVAL sobre Pobreza Laboral se señala que: “El poder adquisitivo del ingreso laboral de los hogares (ingreso real) cayó 16.4% entre el tercer trimestre de 2007 y el tercer trimestre de 2014, lo que significó que en estos años aumentó el porcentaje de personas que no podían adquirir la canasta alimentaria con el ingreso de su trabajo” (CONEVAL, 2017). Por su parte el ITLP-IS (Índice de Tendencia Laboral de la Pobreza) aumentó de 0.85 antes de la crisis a más 1.10, para luego caer moderadamente hasta poco menos de 1.05 a finales de 2016<sup>10</sup>. Según el mismo estudio, y para mayor precisión, el ingreso laboral *per cápita* registró una pérdida real, con base en los precios de la canasta alimentaria, de 26% entre principios de 2007 y el segundo semestre de 2016. En 2014, el panorama de la pobreza en México registraba las siguientes cifras:

---

10 Según CONEVAL, el ITLP refleja el poder adquisitivo del ingreso laboral de los hogares en relación a la canasta alimentaria. Si el ingreso laboral aumenta más que el valor de la canasta alimentaria, el poder adquisitivo del hogar mejora y el ITLP-IS tiende a bajar. De forma inversa, si el precio de los alimentos de la canasta alimentaria aumenta más que el ingreso laboral, el poder adquisitivo empeora y el ITLP tiende a subir. (CONEVAL, IV-2016, versión electrónica).

## Cuadro 12

### Porcentaje y número de personas por indicador de pobreza

Indicadores	Porcentaje	Millones de personas
Pobreza		
Población en situación de pobreza	<b>46.2</b>	<b>55.3</b>
Población en situación de pobreza moderada	36.6	43.9
Población en situación de pobreza extrema	9.5	11.4
Población vulnerable por carencias sociales	<b>26.3</b>	<b>31.5</b>
Población vulnerable por ingresos	<b>7.1</b>	<b>8.5</b>
Población no pobre y no vulnerable	<b>20.5</b>	<b>24.6</b>
Bienestar		
Población con ingreso inferior al bienestar mínimo	20.6	24.6
Población con ingreso inferior a la línea de bienestar	53.2	63.8

Fuente: CONEVAL, 2017.

Como puede observarse, si sumamos las personas en situación de pobreza con las que son vulnerables por los ingresos que reciben (es decir que pueden entrar o salir de la pobreza por algún problema relacionado con el mercado de trabajo), tenemos un total de 53.3% ó 63.6 millones de personas. De la misma manera, el total de la población que recibe un ingreso inferior a la línea de bienestar mínimo (porque no les alcanza a adquirir la canasta alimentaria y sufren hambre) y la que recibe ingresos inferiores a la línea de bienestar (pues no puede adquirir otros

bienes básicos como vivienda, educación, salud, etcétera) suma 53.2%, un total de 63.8 millones de personas. Ello quiere decir que la razón fundamental de la pobreza reside en los ingresos insuficientes que recibe la población por las ocupaciones que desempeña. Sólo un poco más del 20% del total de la población mexicana puede ser considerada que no es pobre ni vulnerable y que lo es porque no tiene carencias sociales y recibe ingresos suficientes para cubrir sus gastos más elementales.

## Conclusiones

La integración de México a la globalización capitalista de finales del siglo pasado se construyó, de manera prioritaria, sobre la base del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Para ello, las élites gubernamentales y del poder económico abrieron los mercados de bienes y capitales y centraron su atención en el fomento a las exportaciones, principalmente de manufactureras, lo que resultó muy exitoso. Los pilares de esta integración fueron, por un lado, la estabilidad de precios y del tipo de cambio, con el objetivo de atraer la inversión extranjera y nacional en aquellos bienes que resultaran atractivos para el mercado internacional, cuidando que los saldos comerciales y de la balanza de pagos no se convirtieran en un riesgo para la estabilidad macroeconómica del país. Ello requirió un control sobre la demanda interna y del gasto público, sin alterar el régimen fiscal. Bajo estas condiciones, la inversión pública disminuyó, sobre todo en el ramo de la infraestructura. Al mismo tiempo, se aplicó una política de contención de los salarios y se otorgó una amplia flexibilidad laboral a los empleadores. El resultado, sin embargo, no fue tan exitoso desde el punto de vista del crecimiento del conjunto de la economía debido a que la inversión se concentró en un sector reducido de ramas industriales y empresas. No hubo, paralelamente, una política industrial que permitiera generar los eslabonamientos productivos con otras ramas económicas y tampoco una política de inversión pública que alentara la apertura de nuevos campos de inversión (De María, 2016). Tampoco se diseñaron mecanismos para ampliar el crédito a las empresas. El costo de este esquema de crecimiento y de conducción de la política económica consistió en una ampliación de las desigualdades en la estructura productiva, lo que también propició una desigualdad creciente entre regiones, entre el trabajo y el capital, en la distribución del ingreso de los hogares, entre hombres y

mujeres, y una pobreza crónica que no ha podido atenuarse significativamente debido a los bajos salarios y a la precarización del empleo.

La política laboral ha ido acompañada también de una debilidad institucional muy marcada, lo que ha dado lugar a una distancia muy grande entre la ley y la realidad que impera en las relaciones laborales. Esta debilidad se ha traducido en una mayor asimetría de poder entre los empleadores y los trabajadores que, en el caso de las grandes empresas, ha sido aprovechada para mantener artificialmente bajos salarios, al margen de los aumentos de la productividad y de su modernización y crecimiento, y de prácticas laborales que han puesto a los asalariados en una situación de vulnerabilidad extrema, no sólo en lo que toca a la defensa de sus derechos laborales en las empresas (prestaciones, riesgos de trabajo, estabilidad en el empleo), sino también en el disfrute de otras provisiones de bienes sociales como la salud, las pensiones y la vivienda.

De esta manera, el mercado interno se ha adelgazado, y no ha sido un factor determinante para alentar el crecimiento económico. Por el contrario, la idea dominante en los círculos gobernantes y empresariales es que la contención de la demanda interna es indispensable para mantener la competitividad y la estabilidad económica del país. Bajo esta orientación, se han subestimado, o de plano descartado, los costos sociales de este esquema de crecimiento, lo que ha sido favorecido por la ausencia de sindicatos representativos que pudieran reclamar o hacer visibles estos costos.

En momentos de crisis, como la que se ha vivido desde 2008, los costos sociales tienden a aumentar en detrimento de la calidad de vida de los trabajadores. A pesar de ello, y de los cambios que se han observado en el panorama mundial, incluyendo el triunfo del Presidente Trump en los Estados Unidos, con una visión más proteccionista que sus antecesores, el gobierno mexicano sigue convencido de que el camino seguido hasta ahora debe

mantenerse. De esta manera, el gobierno carece de alternativas frente a las crisis internas y externas, en el ámbito económico, político o social, confiado en que éstas podrán controlarse de alguna manera o que serán transitorias. Con ello, condenan al país a seguir un patrón de crecimiento lento, sujeto a los vaivenes de la economía norteamericana y de las decisiones que allá se tomen, y a un riesgo cada vez mayor de agudización de las contradicciones sociales y sus efectos en la vida democrática del país.

Las fracturas cada vez más visibles del país debido a las desigualdades que lo aquejan y la consolidación de la pobreza como un fenómeno crónico que afecta de una u otra manera a 80% de la de la población, debería llevar a un replanteamiento del curso del desarrollo del país y a la búsqueda de nuevas prioridades e instrumentos para acelerar el crecimiento y mejorar la distribución de la riqueza y del ingreso. Para ello, el balance de los últimos años, sobre todo desde la vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), forma parte de una reflexión indispensable.

## Referencias bibliográficas

- AA.VV. (2012). *México frente a la crisis. Hacia un nuevo curso de desarrollo*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- AA.VV. (2016). *Seguridad social en salud, pensiones y desempleo*. México: Senado de la República, LXIII Legislatura. Comisión de Seguridad Social.
- Bensusán, G. (2015). *Los mecanismos de fijación de los salarios mínimos en México en una perspectiva comparativa: el marco institucional y los actores sociales*. En M. A. Mancera (Coord.). *Del salario mínimo al salario digno* (pp. 205-253). México: Consejo Económico y Social de la Ciudad de México.
- Bloomberg, G. (2017). ¿Por qué no están prosperando los trabajadores mexicanos de la industria automovilística? *Bloomberg Latam*. 5 de mayo de 2017. Disponible en línea.
- Bolio, E., Temes, J., Lajous, T., Manyika, J., Ramírez, E., y Rossé, M. (2014). *A tale of two Mexicos: Growth and prosperity in a two-speed economy*. McKinsey Global Institute. Disponible en: <http://www.mckinsey.com>
- Bouzas, A. (Comp.) (2001). *Democracia sindical*. México: IIE-UNAM.
- Bouzas, A. y Gaitán, M. (2001). *Contratos colectivos de trabajo de protección*. En A. Bouzas (Comp.). *Democracia sindical* (pp. 49-66). México: IIE-UNAM.
- Campos, R., Esquivel, G. y Santillán, A. (2015). *El impacto del salario mínimo en los ingresos y el empleo en México*. México: Naciones Unidas-CEPAL.
- Capraro, S. (2015). *Política monetaria y salario mínimo en México: una visión crítica*. En M. A. Mancera (Coord.). *Del salario mínimo al salario digno* (pp. 91-147). México: Consejo Económico y Social de la Ciudad de México.
- Carbajal, Y., Almonte, L., y Mejía, P., (2016). La manufactura y la industria automotriz en cuatro regiones de México. Un análisis de su dinámica de crecimiento, 1980-2014. *Revista Economía*. Núm.4, julio-diciembre, Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa, 39-66.
- Cárdenas, E. (2015). *La economía mexicana en el dilatado siglo XX, 1929-2010*. En S. Kuntz, (Coord.). *La economía mexicana 1519-2010* (pp. 232-303). México: El Colegio de México.
- CEPAL. (2014). *Pactos para la igualdad. Hacia un futuro sostenible*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (2016). *Productividad y brechas estructurales en México*. México: Naciones Unidas-CEPAL.
- Comisión Nacional de Derechos Humanos (2016). *Salario mínimo y derechos humanos*. México: CNDH.
- Cordera, R. (Coord.). (2016). *Más allá de la crisis. El reclamo del desarrollo*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Cordera, R. (2016). *La "gran transformación" mexicana: historia y desafíos*. México: Cuadernos de Investigación en desarrollo, Universidad Autónoma de México.
- Cunningham, W., Del Carpio, X., Iacovone, L., Moreno J., Pabón, L. y Perova, E. (2016). *El Salario Mínimo y la Productividad Empresarial, Laboral y General con un Enfoque en el Caso de México*. México: Comisión Nacional de Salarios Mínimos.
- De la Garza, E. y Bouzas, A. (1998). *Contratación colectiva y flexibilidad del trabajo en México*. México: IIEC-UNAM.
- De la Garza, E. y Nefta, J. C. (Comp.). (2010). *Trabajo y modelos productivos en América Latina Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela luego de las crisis del modo de desarrollo neoliberal*. Buenos Aires: CLACSO.
- De la Garza, E. (2010). *El modelo económico neoliberal y los límites de las configuraciones productivas en México*. En E. De la Garza y J. C. Nefta (Comp.). *Trabajo y modelos productivos en América Latina Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela luego de las crisis del modo de desarrollo neoliberal* (pp. 53-103). Buenos Aires: CLACSO.
- Delgado, O. (2016). *Alcances de la reforma financiera*. En T. Hernández., S. Escobar, C. San Juan y C. Villafranco (Coords.). *El orden del mercado y el desorden de la nación* (pp. 311-329). México: Editorial Itaca y Universidad Autónoma de la Ciudad de México.
- Delgado, R. y Márquez, H. (2006). La migración mexicana hacia Estados Unidos a la luz de la integración económica regional: nuevo dinamismo y paradojas. *Revista Theomai*. Núm. 14, Universidad Autónoma de Zacatecas, 76-91.
- Escobar, S. (2016a). *Salario mínimo y salarios: evolución y situación actual*. En R. Cordera (Coord.). *Más allá de la crisis. El reclamo del desarrollo* (pp. 317-351). México: Fondo de Cultura Económica.
- Escobar, S. (2016b). *Las reformas a la Ley Federal del Trabajo: una perspectiva histórica*. En T. Hernández, S. Escobar, C. San Juan, y C. Villafranco (Coords.). *El orden del mercado y el desorden de la nación* (pp. 167-215). México: Editorial Itaca y Universidad Autónoma de la Ciudad de México.
- Escobar, S. (2012). *Un mercado de trabajo binacional*. En AA.VV. *México frene a la crisis. Hacia un nuevo curso de desarrollo* (pp. 159-168). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Grupo Nuevo Curso de Desarrollo (2016). *El cambio económico y social reciente*. En R. Cordera (Coord.). *Más allá de la crisis. El reclamo del desarrollo* (pp. 15-77). México: Fondo de Cultura Económica.
- Heath, J. (2012). *Lo que indican los indicadores*. México: INEGI.
- Hernández, T. Escobar, S., San Juan, C., y Villafranco, C. (Coords.). (2016). *El orden del mercado y el desorden de la nación*. México: Editorial Itaca y Universidad Autónoma de la Ciudad de México.
- Kaplan, D. y Perez Arce, F. (2006). El efecto de los salarios mínimo en los ingresos laborales de México. *El Trimestre Económico*. Vol. LXXIII, Núm. 289.
- Kuntz, S. (Coord.) (2015). *La economía mexicana 1519-2010*. México: El Colegio de México.
- Lardé, J. y Sánchez. R. (2014). La brecha de infraestructura económica y las inversiones en América Latina. *Boletín FAL*. Edición N° 332, Núm. 4.
- Mancera, M. A. (Coord.). (2015). *Del salario mínimo al salario digno*. México: Consejo Económico y Social de la Ciudad de México.
- María y Campos, M. (2016). *Una nueva estrategia para el desarrollo industrial y regional*. En R. Cordera (Coord.). *Más allá de la crisis. El reclamo del desarrollo* (pp.215-246). México: Fondo de Cultura Económica.
- Martínez, P. (2016). *Seguro de desempleo: México frente a experiencias internacionales*. En AA. VV. *Seguridad social en salud, pensiones y desempleo* (pp.187-195). México: Senado de la

República, LXIII Legislatura. Comisión de Seguridad Social.

- Moreno-Brid, J. C. y Ros, J. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Moreno-Brid, J. C., Kevin, J. y Valverde I. (2016). *Tendencias y ciclos de la formación de capital fijo y la actividad productiva en la economía mexicana, 1960-2015*. México: Serie de Estudios y Perspectivas, CEPAL.
- Organización Internacional del Trabajo. (2013). *Informe mundial sobre salarios 2012/2013. Los salarios y el crecimiento equitativo*. Ginebra: OIT.
- Ros, J. (2013). *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*. México: El Colegio de México y Universidad Nacional Autónoma de México.
- Ros, J., (2016). *La trampa del lento crecimiento y tres reformas recientes*. En R. Cordera (Coord.). Más allá de la crisis. El reclamo del desarrollo (pp. 159-183). México: Fondo de Cultura Económica.
- Ruiz Nápoles, P. y Ordaz Díaz, J. (2011). Evolución reciente del empleo y desempleo en México. *Economía UNAM*. Vol. 8 núm. 23, 91-105.
- Samaniego, N. (2016). *La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado*. En R. Cordera (Coord.). Más allá de la crisis. El reclamo del desarrollo (pp. 281-317). México: Fondo de Cultura Económica.
- Tello, C. (2007). *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.
- Traub, A. y Major, D. (2009). *Principles for an immigration policy*. Institute for Public Policy.
- Uhtoff, A. (2016). *Diseño e implementación de un seguro de desempleo*. En AA.VV. *Seguridad social en salud, pensiones y desempleo* (pp.206-234). México: Senado de la República, LXIII Legislatura. Comisión de Seguridad Social.

## Sitios WEB

- Banco de México. Sistema de información económica. (En línea) (Consulta: septiembre de 2015). Disponible en: [www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)
- Bloomberg. (En línea) (Consulta: mayo de 2017). Disponible en: [www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com)
- CNDH. Comisión Nacional de los Derechos Humanos. Disponible en: [www.cndh.org.mx](http://www.cndh.org.mx)
- CONAPO. Consejo Nacional de Población. Disponible en: [www.conapo.gob.mx](http://www.conapo.gob.mx) (En línea) (Consulta: 2012).
- CONASAMI. Comisión Nacional de Salarios Mínimos. (En línea) (Consulta: diciembre de 2016). Disponible en: [www.gob.mx/conasami/](http://www.gob.mx/conasami/).
- CONEVAL. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (En línea) (Consulta: 2-22 mayo de 2017). Disponible en: [www.coneval.org.mx](http://www.coneval.org.mx)
- ENOE-INEGI. Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática. (En línea). (Consulta: 2-22 de mayo de 2017). Disponible en: [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)
- INEGI. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática. (En línea). (Consulta: 2-22 de mayo de 2017). Disponible en: [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)
- Pew Center. (En línea) (Consulta: febrero 2012). Disponible en: [www.pewhispanic.org](http://www.pewhispanic.org)
- STPS. Secretaría de Trabajo y Previsión Social. (En línea). (Consulta: 2-22 de mayo de 2017). Disponible en: [www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx)