

La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado

*Labor Share of National Income:
Revisiting a Forgotten Issue*

Norma Samaniego Breach*

* Economista independiente.
«nsamaniego@prodigy.net.mx»

Journal of Economic Literature (JEL):

E25, E24

Palabras clave:

Distribución del ingreso

Empleo

Salarios

Keywords:

Aggregate Factor

Income Distribution

Employment

Wages

Resumen

El propósito de este artículo es volver al tema de la distribución funcional del ingreso en México. Se trata de retomar esta materia y ver qué ha pasado en los últimos 30 años con la participación del trabajo en el ingreso nacional; cómo se compara con la de otros países y cuáles son las tendencias en el mundo. Este objetivo obliga a examinar la trayectoria de la economía mexicana en materia de crecimiento, generación de empleo y evolución de los salarios, y a explorar el papel que han tenido el modelo de inserción del país en el nuevo entorno global, el cambio tecnológico y las instituciones del trabajo. Son éstos elementos cruciales para entender la distribución funcional del ingreso y algunos de los factores que inciden en la desigualdad y en el potencial de crecimiento.

Abstract

This paper intends to revisit the functional distribution of income in Mexico. It aims at reviewing the evolution of the labor share of national income in the last 30 years. It compares its behavior with that of other countries and with recent global trends. In trying to reach this objective, an examination of the trajectory of the Mexican economy in terms of growth, job creation and wage developments is essential. The country's pattern of insertion into the new global environment, technological change and labor institutions also play a significant role. These are all central elements in trying to understand the evolution of aggregate factor income distribution and some of the issues affecting inequality and growth potential.

Introducción

¿Qué explica la riqueza de las naciones? Era ésta una pregunta de fondo que los economistas clásicos se hacían a fines del siglo XVIII. ¿Por qué hay países pobres y países ricos? ¿Cómo se distribuye el ingreso de una nación entre los salarios y las diferentes

formas de remuneración al capital? David Ricardo planteaba esta interrogante como el tema central de la economía política.

Estas preguntas y muchas más permanecieron por mucho tiempo en el olvido, cuando la atención a las cuestiones distributivas de las cuentas nacionales y el enfoque de la economía como ciencia política quedaron atrás. Hoy, sin embargo, el mundo parece despertar con asombro ante los niveles a los que se está encaminado la desigualdad, y desde muy diversos ámbitos surge de nuevo el interés por el estudio de la distribución del ingreso y la necesidad de recuperar algunos de los antiguos enfoques para abordar este tema. Una de las perspectivas que merece ser nuevamente abordada es la de la distribución funcional, es decir, la manera en que el ingreso nacional se distribuye entre salarios, intereses y rentas, o de una manera más general, entre ingresos del trabajo y del capital.

El propósito de este artículo es regresar al tema de la distribución funcional en México; ver qué ha pasado en los últimos 30 años, cómo se compara la distribución funcional del ingreso en México con la de otros países y cuáles son las tendencias en el mundo en esta materia. Dentro de este objetivo, el comportamiento del mercado de trabajo reviste importancia central. El trabajo asalariado constituye la fuente preponderante de ingresos para las familias mexicanas; representa un canal crucial mediante el cual los ingresos derivados del crecimiento pueden ser distribuidos más ampliamente entre la población. Por ello, examinar el desempeño de la economía mexicana en materia de generación de empleo y evolución de los salarios, así como el papel que han jugado el modelo de inserción del país en el entorno global, el cambio tecnológico y las instituciones del trabajo, son elementos cruciales para entender la distribución funcional del ingreso y algunos de los factores que inciden en la desigualdad.

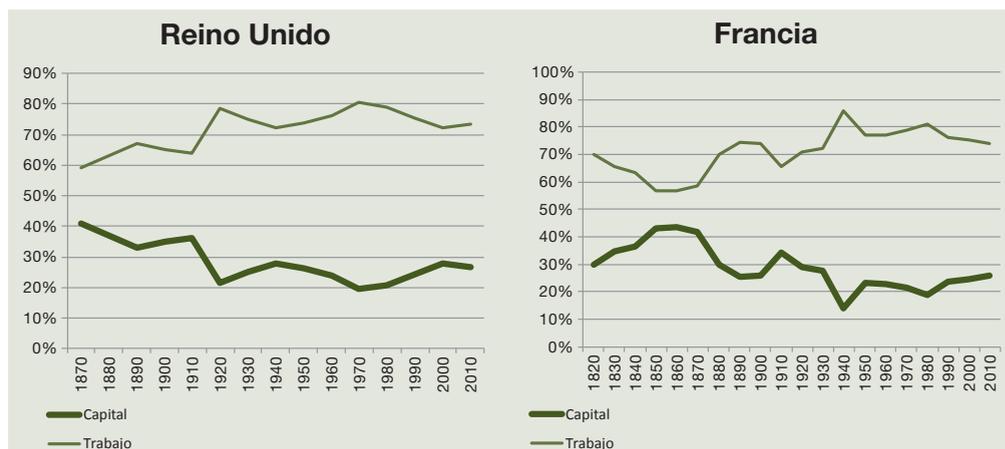
La distribución entre trabajo y capital

Una primera forma de abordar la distribución del ingreso en una sociedad, desde un enfoque macroeconómico, es a través de la distribución funcional, que muestra cómo participan las remuneraciones de los trabajadores en el ingreso nacional y qué proporción de dicho ingreso corresponde a otras fuentes (rentas, intereses, utilidades, ingresos de la propiedad), a lo que en el sistema de cuentas nacionales se denomina “*excedente bruto de operación*”.

En México, como en otros países en desarrollo, desde que existen las cuentas nacionales las remuneraciones al trabajo asalariado han representado una proporción muy inferior dentro del ingreso nacional, a la que corresponde a los ingresos combinados de otras fuentes. Desde los años setenta esta proporción ha representado entre 30 y 40% del PIB, en tanto que a otras fuentes ha correspondido entre 60-70% restante. Éste patrón distributivo difiere marcadamente del observado en las economías más avanzadas, donde las proporciones prácticamente se invierten, como se observa en las siguientes gráficas:

Gráficas 1 y 2

Reino Unido y Francia
Trabajo y capital.
Participación en el
ingreso nacional %

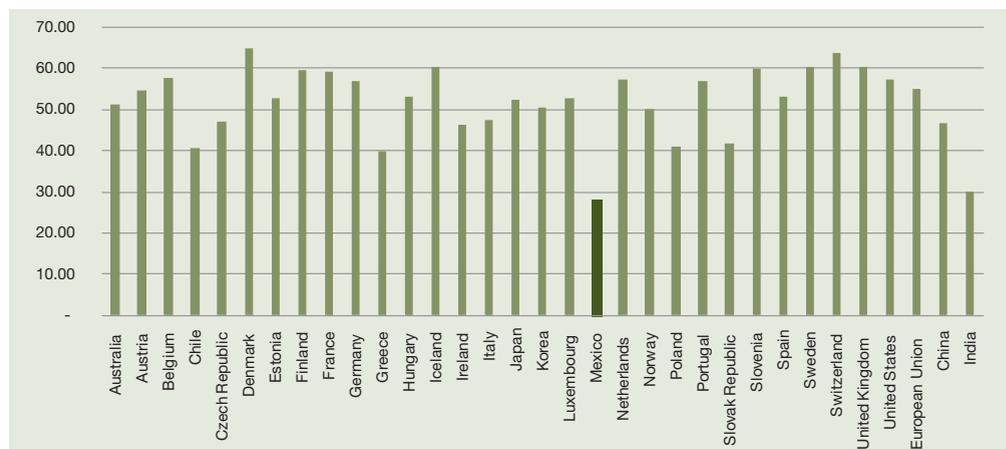


Fuente: piketty.pse.fr/capital21.c

A nivel internacional, la proporción de las remuneraciones al trabajo asalariado en el valor agregado –sin considerar los ingresos mixtos– era en México en 2012 la más baja entre 31 países incluidos en la base de datos de la OCDE,¹ que incluía a algunos países no miembros. Era casi 10 puntos porcentuales inferior a las de Chile o Grecia y cerca de 18 puntos más baja que la de China, como puede observarse en la gráfica siguiente.

Gráfica 3

Participación porcentual
de las remuneraciones al
trabajo en el Valor Agregado
Bruto 2011



Fuente: elaboración propia con datos de OCDE.Stat.

La notoria diferencia entre los patrones de la distribución funcional de los países más desarrollados respecto a los de las economías en desarrollo se atribuyó por mucho tiempo a una situación “normal” de la etapa del proceso de desarrollo, explicable por el alto porcentaje de población campesina que obtenía ingresos mixtos de la explotación de sus parcelas pero que no formaba parte del trabajo asalariado. Las propias economías hoy desarrolladas, como Inglaterra y Francia tenían en los siglos XVIII y XIX aproximadamente a 50% de su población ocupada en el campo, en tanto que hoy esa proporción es inferior a 10% y su población asalariada se sitúa entre 85 y 90 por ciento.

¹ (OECD. Stat, 2014).

La medición de los ingresos derivados del trabajo y del capital en las cuentas nacionales

Las cuentas nacionales, desde su origen, consideraron a las remuneraciones de los asalariados como un indicador representativo de los ingresos por trabajo. Los ingresos provenientes de otras fuentes –principalmente del capital en sus distintas formas– se calculaban como un residuo entre PIB y las remuneraciones a los asalariados.² A este residuo se le denominó *excedente de operación*, y en él se incluía además a los *ingresos mixtos* de los trabajadores por cuenta propia, a los cuales se consideró de un peso relativo menor.³

Esta aproximación pudiera ser comprensible en los países desarrollados, donde los trabajadores por cuenta propia hoy constituyen una proporción pequeña. Sin embargo, no lo es en los países en desarrollo, donde la población que trabaja por cuenta propia y recibe ingresos mixtos es importante. Si bien la dificultad de separar los ingresos del capital y del trabajo en este tipo de ingresos es entendible, no lo es el hecho de englobarlos en el rubro de *excedente de operación* que oscurece el estudio de la distribución factorial. A raíz de una recomendación de las Naciones Unidas en 1993, muchos países optaron por hacer una separación de los *ingresos mixtos* de los trabajadores independientes en las empresas no constituidas en sociedad respecto al excedente de operación, lo que permite tener un panorama más claro.

Participación ajustada de capital y trabajo en el PIB

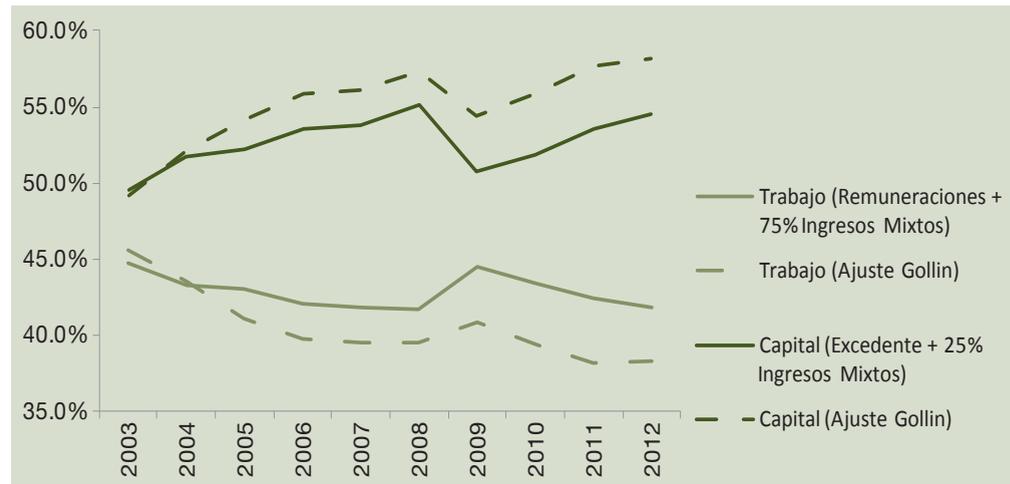
A partir del monto de los ingresos mixtos, es posible efectuar un ajuste a fin de tener una idea más precisa de la participación del trabajo y del capital en el PIB. A las remuneraciones de los asalariados se les agrega una parte de los ingresos mixtos y el resto se suma al excedente de operación. Suponiendo que 75% los ingresos mixtos en México fuese atribuible al trabajo y 25% al capital, la participación total del trabajo dentro del PIB no rebasaría 50% de dicho agregado (línea verde continua).

Otro método comúnmente utilizado de ajuste, consiste en asignar a los trabajadores por cuenta propia un ingreso por trabajo equivalente al del promedio de los asalariados (Gollin, 2002) y el resto del ingreso mixto agregarlo al capital. En este caso, la participación del total del trabajo resultaría todavía más baja (línea verde punteada).

² Una vez deducidos los impuestos a la producción y los subsidios.

³ Como el que tenían en los países desarrollados a mediados del siglo xx.

Gráfica 4
México. Trabajo y Capital
Participación ajustada en
el PIB



NOTA: El ajuste tipo Gollin consiste en distribuir los ingresos mixtos suponiendo que los trabajadores no asalariados reciben un ingreso por trabajo similar al de los asalariados y el resto es ingreso de su capital.

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, SCNM. y ENOE.

En países como Francia e Inglaterra desde fines del siglo XIX, cuando su población rural era aún elevada, la participación del trabajo ya se situaba por arriba de 50 por ciento.

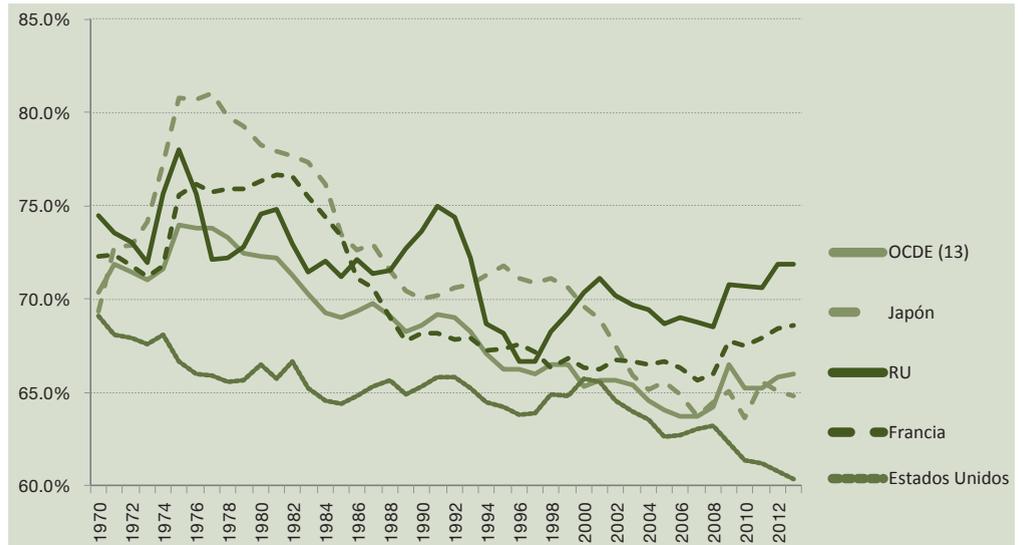
Tendencias recientes de la distribución funcional

Una tendencia que ha llamado la atención a nivel mundial es que, a partir de los años setenta, se observa una declinación en la participación de los salarios en el ingreso nacional en la gran mayoría de los países, aún si se elimina el efecto de los ciclos económicos. Este comportamiento –que ha sido abordado por distintos organismos internacionales⁴ es muy evidente en las naciones más avanzadas de la OCDE, en donde los salarios, que en la década de los setenta se ubicaban entre 70 y 80% del ingreso nacional, han bajado hasta niveles cercanos a 65% en 2010. El caso de México es más extremo, ya que de una proporción que ya era baja en los años setenta, ha descendido aún más (27.0% en 2012 y 41.8% si se ajusta por ingresos mixtos).

⁴ OCDE (2012), FMI (2007), UE (2007).

Gráfica 5

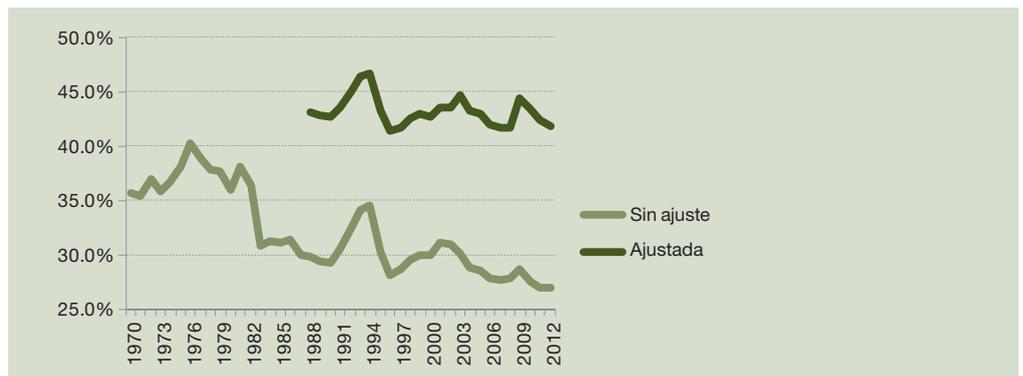
Países desarrollados.
Participación de las remuneraciones al trabajo en el PIB
1970-2013



Fuente: elaboración propia con datos de AMECO, UE.

Gráfica 6

México. Participación de las remuneraciones en el PIB
2007-2012



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, SCNM.

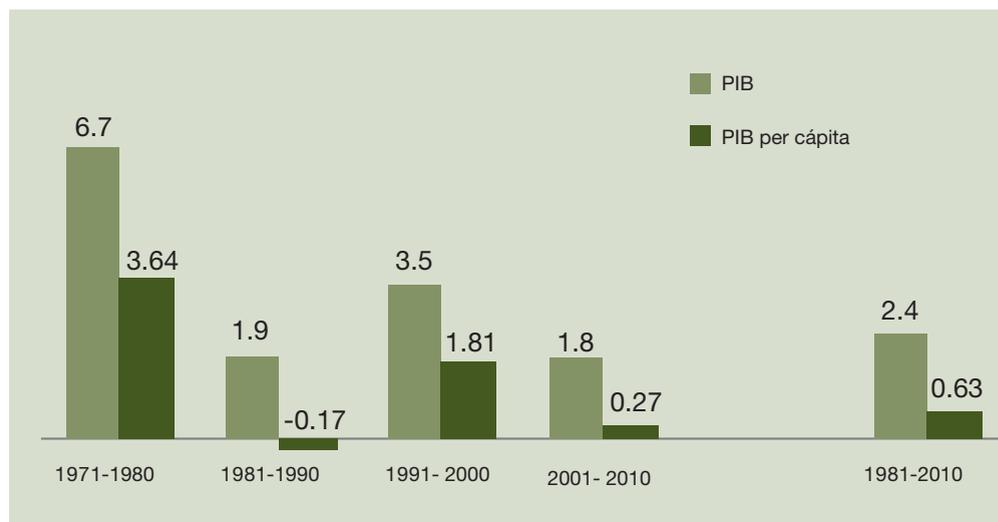
¿Por qué ha bajado la proporción de las remuneraciones al trabajo dentro del ingreso nacional? ¿Qué es lo que determina su magnitud y cuál ha sido su evolución? Estas son algunas de las preguntas que surgen cuando se aborda la distribución funcional del ingreso en México. Estas interrogantes nos llevan a examinar el tema del empleo y los salarios, elementos esenciales de la distribución funcional del ingreso en México.

La dinámica del empleo y los salarios

Una condición esencial para elevar los niveles de ingreso y de vida de la población y abatir los niveles de desigualdad y de pobreza en un país en desarrollo es promover un patrón de crecimiento con generación de empleo productivo que logre sostenerse por un período amplio. Ésta, sin embargo, no ha sido la pauta de la economía mexicana, donde el motor del crecimiento de los años sesenta y setenta perdió impulso a principios de los años ochenta y no lo ha podido recuperar.

Gráfica 7

PIB y PIB per capita a precios constantes
Variación promedio anual por decenio %



Fuente: elaboración propia con cifras de FMI. World Data Base, 2014 e INEGI.

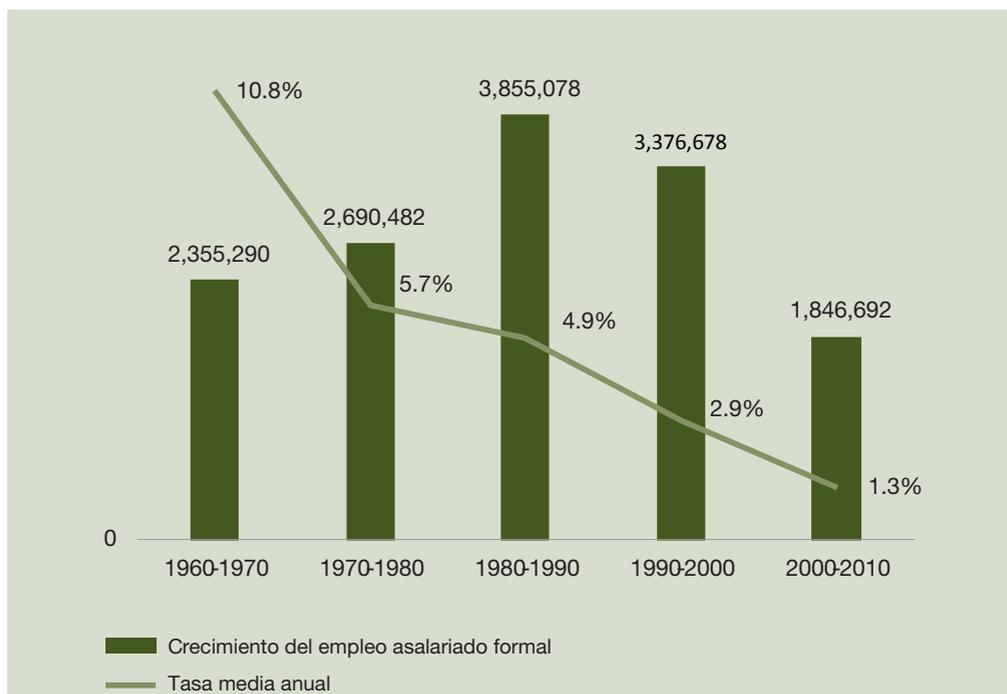
Dentro de este contexto de muy débil crecimiento económico, que se ha extendido por tres décadas, la dinámica del empleo formal⁵ se ha visto progresivamente amortiguada. Este debilitamiento ha coincidido con un período histórico en que la población en edad y capacidad de trabajar se ha multiplicado dos veces y media, y que hoy cuenta con una alta proporción de jóvenes, no vista antes. Un resultado de estas dos tendencias es que los nuevos empleos han resultado insuficientes para absorber tanto a la alta oferta de mano de obra que anualmente se suma al mercado de trabajo, como a la población que ya no encuentra ocupación en el campo.

La debilidad en la creación de empleo formal se puede apreciar en la siguiente gráfica, en la que se muestra el número neto de nuevos empleos asalariados formales creados por década, con base en los registros de los registros del IMSS, del ISSSTE y de Pemex. En comparación con los 3.9 millones de nuevos empleos formales netos generados en la década de los ochenta, en el primer decenio de este siglo solo pudieron crearse 1.8 millones de nuevos empleos formales.

⁵ Medido a través de la variación en el número de asegurados permanentes cubiertos por las tres principales fuentes de aseguramiento (IMSS, ISSSTE y Pemex).

Gráfica 8

Crecimiento del empleo formal
Variación por decenio



Fuente: elaboración propia con datos de IMSS, ISSSTE y Pemex.

Un corte esquemático de los principales rasgos de la dinámica económica, el empleo y los salarios en estas tres décadas se presenta a continuación:

La década de los ochenta:

Rompimiento del período de crecimiento sostenido, desbordamiento de la inflación y desplome de los salarios

El rompimiento del período de dos décadas de crecimiento sostenido de la economía de los años sesenta y setenta podría ubicarse en 1982.⁶ La crisis de deuda en ese año y el fuerte ajuste que le siguió, combinados con el desplome de los precios del petróleo en 1986, tuvieron un impacto muy severo en el mercado de trabajo en un momento en que la declinación en la dinámica demográfica no era aún perceptible en la fuerza laboral. Junto a la contracción económica, se desató un proceso inflacionario agudo que pronto escaló a niveles de tres dígitos. Su efecto preponderante fue el abrupto deterioro de los salarios reales, en un momento en que los mecanismos legales de revisión estaban ideados para períodos de estabilidad de precios.⁷

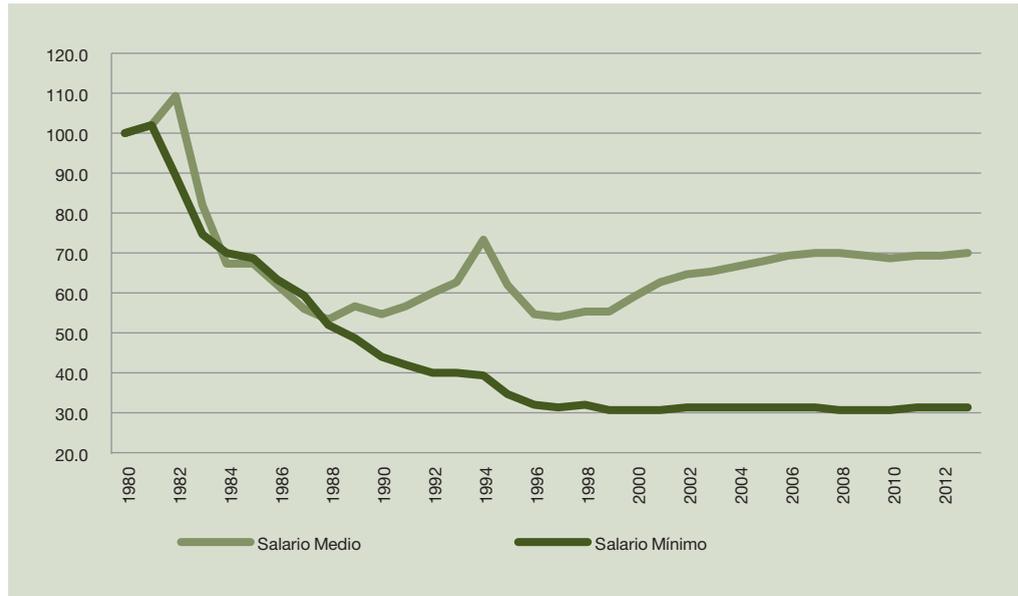
Si bien en ese decenio el empleo formal continuó creciendo, aunque a menor ritmo, el impacto preponderante fue el deterioro de los salarios reales: los salarios medio y mínimo perdieron casi la mitad de su poder adquisitivo entre 1980 y 1988.

⁶ Aun cuando ya desde la década anterior se advertían signos preocupantes.

⁷ Hasta mediados de los setenta los salarios mínimos y contractuales se revisaban cada dos años. La inflación obligó a acortar a un año el lapso legal de revisión; sin embargo, esto no bastó, en el año de 1988 fue necesario efectuar cinco revisiones salariales.

Gráfica 9

Salario mínimo y salario medio de cotización reales
1980 = 100



Fuente: elaboración propia con datos de IMSS y CONASAMI.

Gráfica 10

Inflación Anual
Variación anual del INPC %



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

La década de los noventa

Abatimiento de la inflación, TLCAN, crisis de 1995 y auge del modelo exportador fincado en la maquila

El contexto económico de la década de los noventa estuvo marcado por dos lustros muy distintos. La primera mitad del decenio se enfocó al abatimiento de la inflación, que se había desbordado y a principios de 1988 llegaba ya a una tasa anual del 180%. Cuando los instrumentos de política monetaria y fiscal perdieron efectividad, se recurrió a una política heterodoxa de control de precios y salarios y al anclaje del tipo de cambio para controlar la inflación. Este objetivo se logró y para mediados de 1994 la inflación anual se situaba por debajo de 7%, lo que significó para los salarios medios el freno a su aguda caída y el inicio de una leve recuperación.⁸ Fue en esta coyuntura que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN), cuyos objetivos preveían mejores perspectivas para la dinámica económica y el empleo.

Sin embargo, los desajustes acumulados en la política de tipo de cambio fijo no se pudieron seguir sosteniendo y a fines de 1994 y principios de 1995 sobrevino una nueva crisis; en aquel momento la más severa desde los años treinta. Este desplome se manifestó en un drástico ajuste cambiario y una violenta caída del PIB que significó la pérdida 575 mil empleos formales.

Gráfica 11
Asegurados
Permanentes IMSS
1990-2000



Fuente: elaboración propia con datos del IMSS.

El efecto “rebote” en el crecimiento que siguió a la crisis –y que se extendió hasta 1999– representó el quinquenio de más elevada expansión del empleo asalariado formal de los últimos 30 años. Su impulso provino básicamente de la maquila y el crecimiento exportador asociado a la primera etapa del TLCAN y se centró en el norte del país. Este crecimiento regional, sin embargo, se dio de manera desequilibrada. Algu-

⁸ De 1987 a 1994 el salario medio real se elevó 30%, sin embargo, el salario mínimo continuó abatiéndose.

nas ciudades industriales fronterizas se vieron rebasadas en su infraestructura de vivienda y servicios y los fuertes flujos migratorios del sur y centro del país significaron desarticulación de comunidades y presiones que abonaron a la descomposición del orden social, tanto en los centros maquiladores, como en sus localidades de origen.

A diferencia la crisis de 1982 en que la compresión de los salarios reales evitó un desplome de igual magnitud en el empleo, en la de 1995, ocurrieron ambos fenómenos. El salario medio, que empezaba a recuperarse, perdió lo poco que había ganado y la pérdida de puestos de trabajo abarcó a todos los sectores. Aunque el nivel de ocupación tuvo una rápida recuperación, no sucedió lo mismo con el salario medio, cuyo nivel deprimido habría de convertirse, a partir de ese momento en un elemento clave de la competitividad, para el nuevo modelo exportador centrado en la maquila y el ensamble.

En paralelo a la entrada en vigor del TLCAN a mediados de los noventa, 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 el campo (INEGI, ENE-ENOE). Si bien en los procesos de desarrollo es normal el abatimiento en el peso relativo de la ocupación en el campo, en el caso de México, el sector primario experimentó una cancelación masiva y abrupta de puestos de trabajo, sin tener en pie programas de reconversión productiva. Esta situación acrecentó las presiones ocupacionales en las áreas urbanas, alimentó el crecimiento de la informalidad urbana y las corrientes de búsqueda de empleo en el exterior.

Gráfica 12

Población ocupada en agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca



Fuente: INEGI, ENE-ENOE, datos ajustados a proyecciones CENSO 2010.

Gráfica 13
Emigrantes internacionales
de 14 años y más



Fuente: elaboración propia con cifras de CONAPO. Indicadores de la Dinámica Demográfica.

La primera década de este siglo

El desplome del empleo en la maquila y la Gran Recesión

Después de un quinquenio de crecimiento elevado, impulsado principalmente por el sector maquilador, la creación de empleo formal se detuvo y se estancó en los primeros diez años del siglo XXI cuando el sector manufacturero pasó a ser un expulsor neto de mano de obra. Los nueve primeros años de este siglo se caracterizaron por una destrucción neta de empleos formales en la industria, que se extendió del sector maquilador de exportación a todo el sector manufacturero. En 2001, en un momento que coincidió con la entrada de China a la OMC, se desplomó dramáticamente la creación de empleo maquilador y se contrajo la ocupación en las manufacturas. Esta tendencia fue retroalimentada por la recesión de 2001-2003 en los Estados Unidos,⁹ principal destino de la manufactura de exportación.

Un segundo golpe al ya deprimido nivel de empleo en la industria de transformación en esta misma década fue infringido por la Gran Recesión, que llevó a la ocupación formal en este sector en 2009 a su nivel mínimo en ese decenio, con un millón de empleos formales menos que nueve años atrás, según cifras del IMSS. Aun cuando, a partir de ese bajo nivel se ha iniciado una recuperación que ya dura más de cuatro años, todavía en junio de 2014 no se lograba alcanzar el número de empleos formales que esta industria tenía 14 años atrás.

⁹ Como se ha expresado recientemente, China se convirtió así en el *huésped no invitado del TLCAN* (Dussel Peters y Gallagher, 2013).

Gráfica 14
Asegurados permanentes
y eventuales en la industria
de transformación



Fuente: elaboración propia con datos del IMSS.

Las válvulas de escape: la informalidad y la emigración laboral

Hasta hace pocos años, las válvulas tradicionales de escape a las deficiencias del mercado laboral habían sido dos: el empleo informal y la emigración laboral. Estas dos salidas –que en nuestro país representan proporciones elevadas– explicaron las tasas relativamente bajas de desocupación observadas durante mucho tiempo.

La emigración laboral, que se había intensificado en el segundo decenio de los noventa ante la caída del empleo en el campo, se vio notoriamente frenada a partir del 2000, a raíz tanto de las recesiones en Estados Unidos, como de nuevas políticas de ese país en torno a los migrantes. La caída de la ocupación en las manufacturas en los 2000 y el cierre de las vías para la emigración laboral retroalimentaron el crecimiento de la informalidad que de 2005 a 2012 se incrementó en más de 4 millones de personas (INEGI, ENOE).

La estimación más reciente de este fenómeno –que atiende a los nuevos criterios emitidos por la OIT– y con base en series homogéneas de INEGI que consideran la informalidad rural y urbana, permite apreciar un crecimiento sostenido de este fenómeno desde 2005 en que se dispone de esta nueva estadística. En este lapso la informalidad se eleva en cerca de cuatro millones y en 2014 representa 58% de la población ocupada.

Gráfica 15
Ocupación Informal

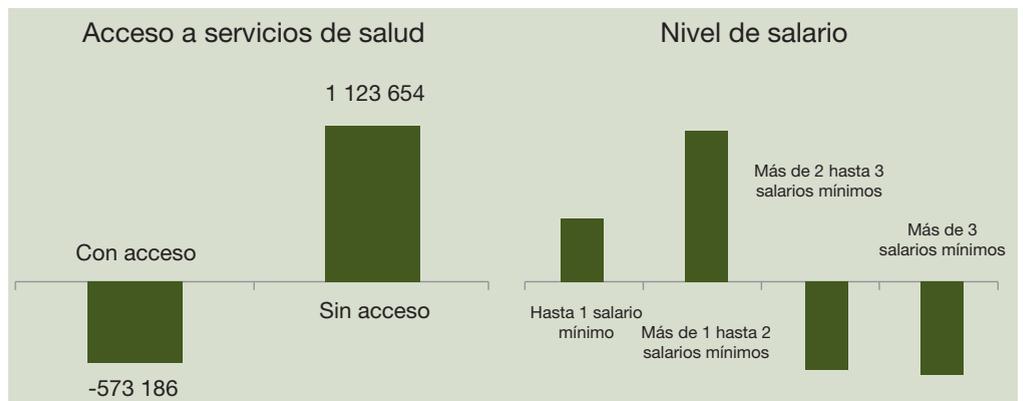


Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, ENOE.

La precarización creciente del empleo formal

Un nuevo y muy evidente efecto de la reciente recesión ha sido la acelerada precarización de los puestos de trabajo formales. El deterioro se manifiesta desde muy diversos ángulos en los empleos de nueva creación o en los que han podido sobrevivir a la crisis. Los nuevos puestos, en su mayoría, no tienen acceso a servicios de salud y seguridad social, perciben –en promedio– salarios inferiores a los empleos perdidos, provienen de empresas más pequeñas o abiertamente informales y están sujetos a una jornada de trabajo incompleta o de empleo parcial. Los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (NEGE) ofrecen una visión cualitativa del deterioro en el tipo de ocupaciones que están surgiendo.

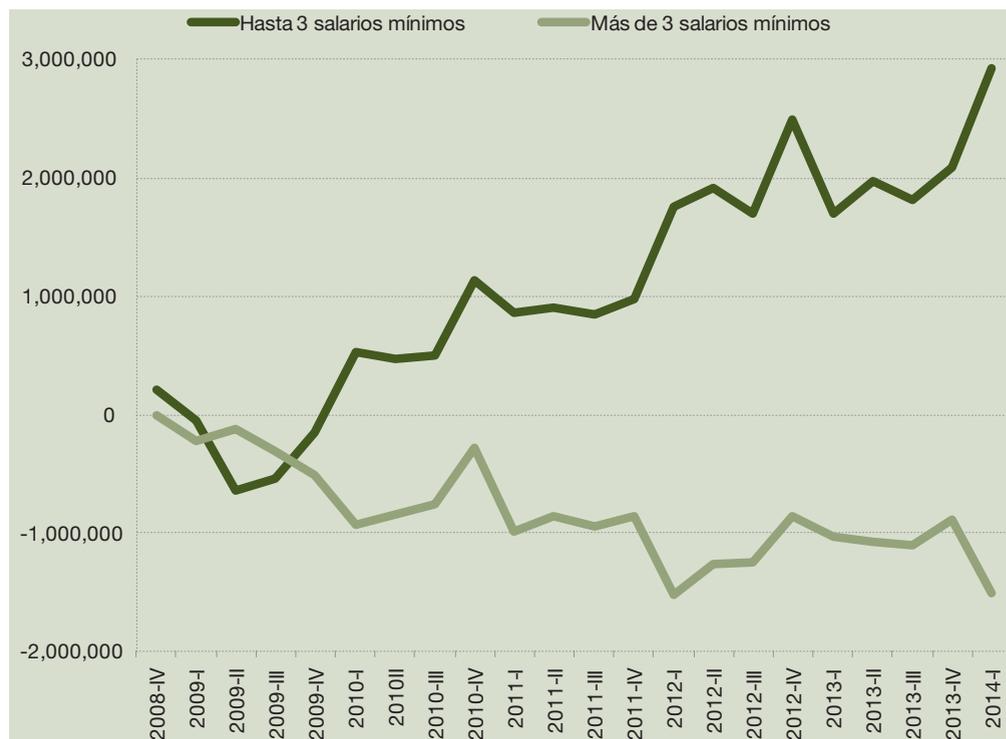
Gráfica 16
Precarización del empleo
Creación y destrucción de
empleo asalariado
2008-III a 2010-I



Fuente: INEGI, ENOE.

Mientras que las ocupaciones con acceso a seguridad social disminuyeron en 573 mil personas entre el tercer trimestre de 2008 y el primero de 2010, el grueso de las ocupaciones que se generaron en ese lapso, carecían de todo tipo de seguridad social. Es decir, es empleo asalariado precario. Todavía en 2014 la tendencia a la precarización del empleo asalariado persiste. Los puestos de trabajo creados desde fines de 2008 son mayoritariamente de bajo salario, en tanto que los de más de 3 salarios mínimos han seguido cayendo. De acuerdo a la ENOE, en el primer trimestre de 2014, el número de empleos de más de 3 salarios mínimos era 1 millón y medio inferior al registrado más de 5 años de iniciada la crisis, en el tercer trimestre de 2008.

Gráfica 17
 Creación y destrucción de
 empleo asalariado desde el
 inicio de la crisis
 Variación respecto al tercer
 trimestre de 2008

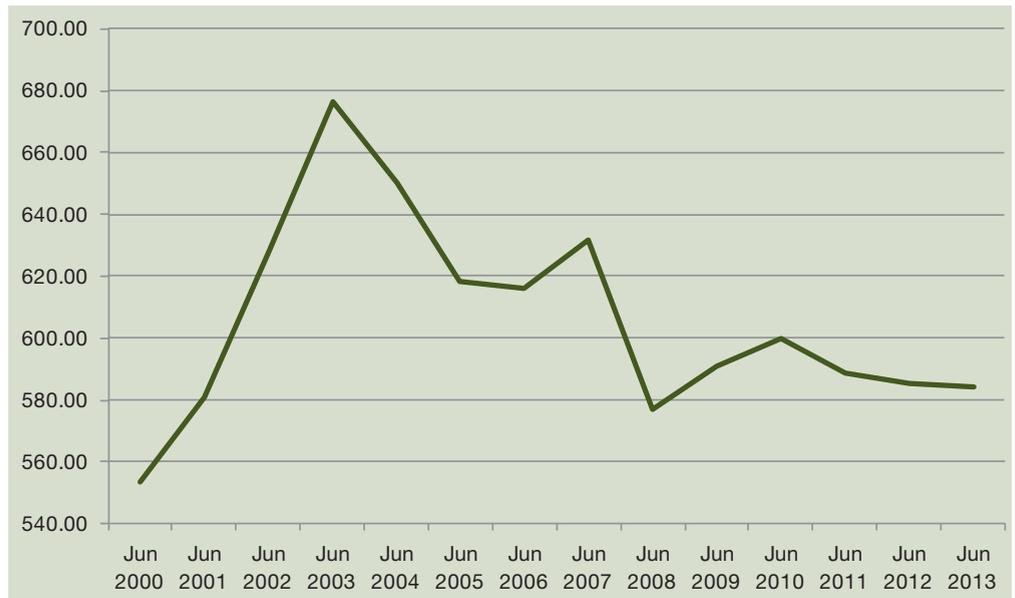


Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, ENOE.

La precarización en las ramas de altos salarios

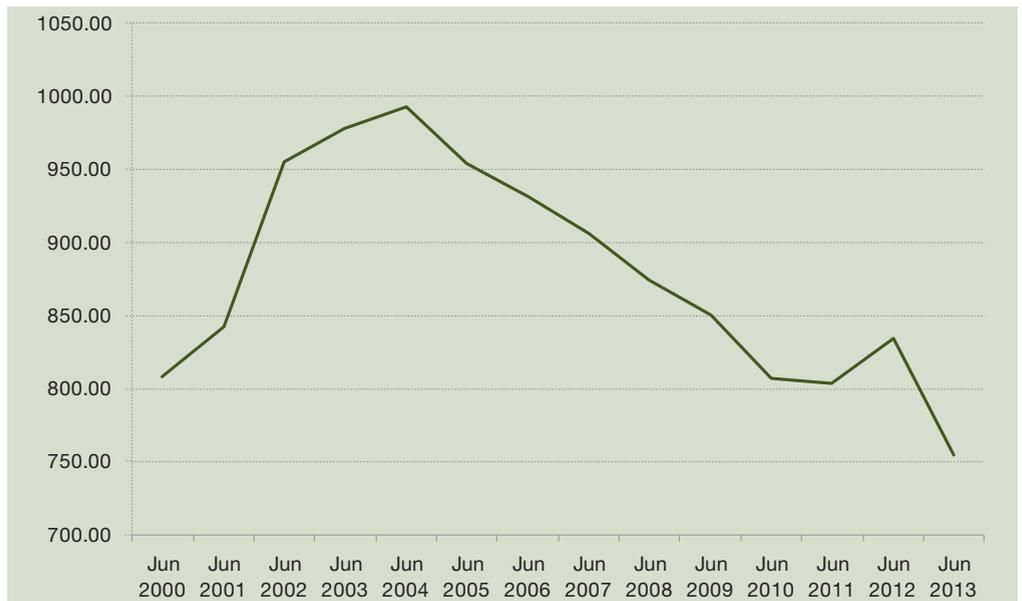
La compresión salarial ha sido particularmente notoria en las ramas que empleaban personal más calificado y tradicionalmente ofrecían salarios más elevados dentro del sector formal, como son las comunicaciones y los servicios financieros. En ambas es claro el descenso observado en el salario medio real de cotización al IMSS en los últimos diez años. Esta situación es producto, tanto de una moderación en los incrementos salariales anuales, como de la práctica cada vez más extendida en estos sectores de la subcontratación de una parte importante de su plantilla.

Gráfica 18
 Servicios financieros
 salario medio real de
 cotización al IMSS
 Pesos de 2a quincena de
 diciembre de 2010



Fuente: elaboración propia con datos del IMSS.

Gráfica 19
 Comunicaciones
 salario medio real de
 cotización al IMSS
 Pesos de 2a quincena de
 diciembre de 2010



Fuente: elaboración propia con datos del IMSS.

Un nuevo fenómeno: la explosión de la desocupación

Un producto de la crisis de 2007-2009 fue el salto abrupto en la desocupación, que hasta ahora había sido atípicamente baja. En 2009 el número de desempleados subió a un nuevo nivel, en el que se ha mantenido en los últimos cinco años, y del que ya no ha podido regresar a su tasa histórica.

Gráfica 20
Población desocupada



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, ENOE.

Gráfica 21
Índice de pobreza laboral



Fuente: elaboración propia con datos de CONEVAL.

El impacto en la juventud

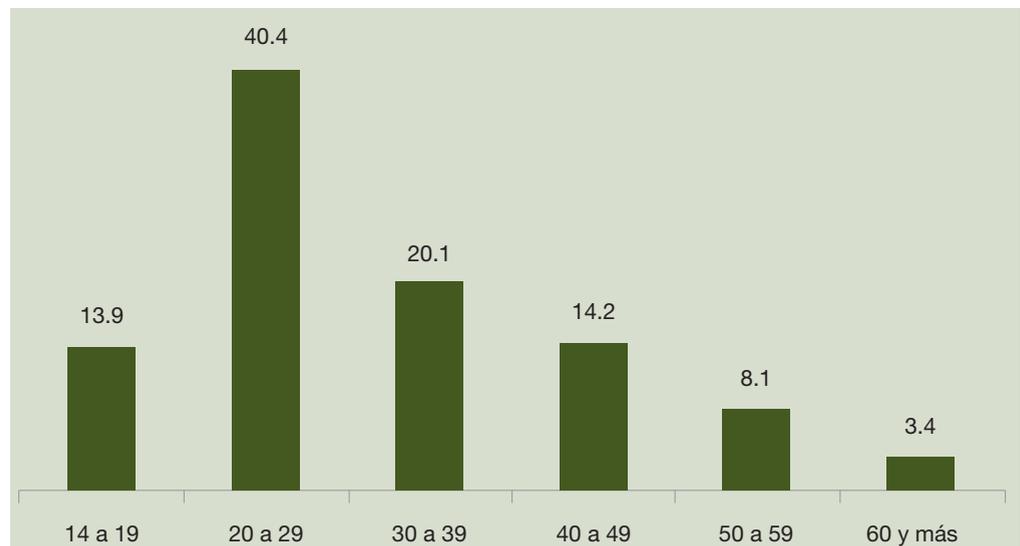
En un entorno de débil creación de trabajo formal uno de los grupos sociales más afectados ha sido el de los jóvenes. Su situación tradicional de desventaja en el mercado laboral respecto a los adultos se ha agudizado durante las crisis. La transición de la escuela al trabajo se ha prolongado y dificultado y sus tasas de desempleo, tradicionalmente más elevadas que las de la población adulta, se han disparado a niveles de casi el doble de las de toda la población.

Gráfica 22
Tasa de desempleo total y de jóvenes



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, ENOE.

Gráfica 23
Distribución de los desocupados por rangos de edad %



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, ENOE.

En los jóvenes con mayores niveles educativos, la estrechez de trabajo se ha manifestado especialmente en el desempleo. Hoy día, el grueso de la población desempleada está constituida por jóvenes con un nivel educativo mayor que el promedio de la población trabajadora. Entre los jóvenes con menores niveles de formación y mayores carencias, el sector informal constituye la puerta de entrada a la actividad productiva.

La inactividad prolongada en los jóvenes representa un grave desperdicio de un potencial que no está siendo aprovechado. El número de quienes se han desconectado del trabajo y del sistema educativo ha ido en aumento. Es éste un grupo particularmente vulnerable, propenso a caer en situaciones de frustración y depresión, adiciones o en actividades nocivas para la sociedad. Se ha demostrado que la marginación del trabajo por períodos prolongados y a temprana edad amenaza las perspectivas laborales y los ingresos futuros de una persona y propicia el desarrollo de patrones de comportamiento laboral nocivos que perduran toda la vida.

Recapitulación

En una recapitulación de lo sucedido en el mercado laboral en los últimos treinta y cinco años, tres factores han concurrido: *a)* la creación de empleo formal ha ido perdiendo fuerza; *b)* el salario medio real, después de la caída de los años ochenta no ha vuelto a recuperarse, y *c)* estas tendencias se han dado dentro de una tónica de crecimiento muy bajo, sujeto a fuertes caídas, originadas tanto en desequilibrios macroeconómicos internos, como en el cambio estructural y la mayor volatilidad asociados a la globalización.

La confluencia de las anteriores tendencias en un período en que la fuerza laboral sigue creciendo a una tasa elevada, ha traído como consecuencia: *a)* la expansión significativa del empleo informal, que hoy constituye la principal forma de ocupación en el país, *b)* la creciente presión hacia la emigración de trabajadores, ya no sólo de los trabajadores no calificados del campo, sino de trabajadores calificados, ante el considerable diferencial de ingresos y la insuficiencia de buenos empleos; *c)* el salto reciente de la desocupación a una nueva cota de la que no ha podido regresar a su nivel histórico y *d)* el incremento importante del número de jóvenes en edad productiva que no estudian ni trabajan.

En el comportamiento de los salarios han influido, entre otros factores: *a)* en un inicio, el impacto del agudo proceso inflacionario de la década de los ochenta que erosionó fuertemente su poder adquisitivo; *b)* la debilidad de la inversión productiva que no ha permitido dinamizar la creación de empleo formal en áreas de mayor valor agregado, *c)* las propias políticas adoptadas ante las sucesivas crisis, que han descansado primordialmente en el salario como una variable clave del ajuste macroeconómico y de la contención inflacionaria, y *d)* la adopción de un modelo de crecimiento que ha relegado la demanda interna y se vuelto altamente dependiente de la demanda externa de petróleo y de ensamble y elaboración de partes de productos manufacturados, cuya competitividad se centra básicamente en el precio bajo de la mano de obra.

El mercado de trabajo y la distribución funcional

Este recuento de lo acontecido en los últimos treinta y cinco años en materia de crecimiento económico, empleo y salarios, nos trae de nueva cuenta al punto de partida, es decir, a la distribución funcional del ingreso. No parece casual el correlato entre lo que ha sucedido con el empleo formal y el salario medio respecto la tendencia que acusa la participación de los ingresos del trabajo en las cuentas nacionales.¹⁰

¹⁰ En el Anexo 1 se presenta el detalle del encadenamiento de la serie histórica de PIB 1970-2012.

Gráfica 24
Salario medio y remuneración de asalariados/PIB



Fuente: elaboración propia con información histórica de INEGI, SCNM. Series encadenadas, 1970-1980, base 1970; 1980-1988, base 1980, 1988-2003, base 1993; 2003-2012, base 2008. IMSS, salario medio de cotización, asegurados permanentes de carácter asalariado. (Ver Anexo1).

La débil y declinante participación de la masa salarial en el PIB no es algo “natural” o inocuo

No es posible seguir aceptando que la distribución funcional del ingreso obedezca a una relación inmutable, tecnológicamente determinada por una función producción genéticamente asociada a la dotación de factores de cada país.¹¹ En la era de la globalización, la función producción no puede circunscribirse a las fronteras rígidas nacionales. El proceso productivo está hoy diseminado en todo el orbe. El trabajo no calificado en la manufactura se ha globalizado. Con la entrada de China y la apertura comercial, la reserva mundial de este tipo de trabajo “exportable” se cuadruplicó en veinte años.¹² Esta inmensa reserva mundial de trabajo no calificado ha generado una competencia mundial que ha presionado los salarios a la baja.

Este proceso se ha dado en paralelo al cambio tecnológico más acelerado en siglos, que no sólo ha eliminado de golpe un número creciente de ocupaciones tradicionales y ha creado otras con perfiles muy distintos, sino que está cambiando radicalmente los cimientos del entorno laboral edificado en el siglo xx. Se han borrado las distancias; se ha eliminado en muchos empleos la necesidad de presencia física del trabajador en la empresa o la de un horario determinado; se están multiplicando las relaciones virtuales y se ha difuminado la línea entre el trabajo asalariado y no asalariado. Cada vez es mayor la sustitución de trabajo asalariado por contratos por honorarios, desprovistos de protección social, o por una subcontratación creciente de tareas, que abarca incluso a funciones gerenciales. Esto explica, en gran parte, la

¹¹ Como lo postulaban los modelos básicos de la teoría del desarrollo.

¹² (FMI, 2007).

progresiva sustitución de empleos de niveles medios y altos de salario por puestos de nivel salarial bajo.

Todo lo anterior ha nulificado las instituciones que regían el ámbito laboral a nivel nacional, en un entorno cerrado. *No se ha inventado la nueva estructura institucional que rija el trabajo globalizado.* Al mismo tiempo, en todo el mundo se han ido desmantelando los arreglos institucionales que influían en la reducción de la desigualdad en materia fiscal y monetaria y se observa un claro debilitamiento de las anteriores instituciones protectoras del salario y del trabajo.

No puede aceptarse, por tanto, una declinante participación de las remuneraciones al trabajo en el PIB como algo natural, intrínseco o inherente a cada país. La pérdida que muestra la participación de la masa salarial en este agregado refleja que en el largo plazo las remuneraciones al trabajo y el empleo formal se han rezagado respecto a la evolución del producto. Su anormalmente baja y declinante participación en el ingreso nacional es un factor preocupante. No sólo es determinante en el origen de la desigualdad, sino también tiene repercusiones importantes en el potencial de desarrollo.

Es éste un tema que merece retomarse, no solo por una cuestión esencial de equidad, y de transparencia en la distribución del ingreso y de la productividad. Lo es también por una razón elemental de carácter económico. *La masa salarial es por definición un elemento esencial de la demanda agregada y su depresión prolongada impacta fuertemente la dinámica del crecimiento.*

El fortalecimiento del mercado interno, del empleo y del salario y la adopción de una estrategia de inserción en la globalización en áreas generadoras de mayor valor agregado están estrechamente ligados. No se les puede abordar de manera aislada. Retomar la dinámica de crecimiento con creación de empleo de calidad y mejores salarios demanda un cambio articulado y de fondo en la estrategia de desarrollo.

Anexo 1

Encadenamiento de Series Históricas del Producto Interno Bruto de México y de las Remuneraciones de los Asalariados a precios corrientes 1970-2012

En México se carece de una serie histórica de largo plazo consistente de Producto Interno Bruto y de otras variables macroeconómicas emanadas del Sistema de Cuentas Nacionales. Las series disponibles, calculadas para distintos años base, responden a metodologías que han ido cambiando con el tiempo, por lo que la comparabilidad directa con las que las sustituyen se dificulta, ya que a medida que una serie se aleja de su año base, la divergencia con la nueva serie va en aumento.

El Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas recomienda aplicar distintas técnicas de empalme o encadenamiento estadístico para obtener series anuales de mayor consistencia, cuando no es posible el reprocesamiento. El método que aquí se ha empleado es el de la interpolación entre años base, que parte del supuesto de que las cuentas nacionales presentan información más precisa y exhaustiva para los años base. Esto hace posible suavizar el comportamiento de la serie, de manera que al mismo tiempo que se mantienen las estimaciones de los años base, se conservan las fluctuaciones de las series originales.

Este método fue utilizado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados para la serie de PIB del período 1970-2001. En este documento se utiliza el mismo método para el encadenamiento de las series de PIB y el de las remuneraciones al trabajo para el período 1970-2012.¹³

Las series utilizadas tienen como base los años 1970, 1980, 1993 y 2008. No se usó la serie basada en el año 2003 porque al cambiarse la base a 2008, el INEGI hizo un reprocesamiento con la información anterior desde el año 2003 a la nueva base 2008.

El método utilizado fue el siguiente:¹⁴

Para empalmar la serie base 1970 con la serie base 1980 se calculó la diferencia (D) entre los valores de la nueva serie para el nuevo año base (N_{80}^{80}) y el valor para ese mismo año con la serie anterior (N_{80}^{70}).

$$D = \frac{N_{80}^{80}}{N_{80}^{70}}$$

Donde:

N = Nivel de la variable en pesos corrientes

(N_{80}^{80}) = Valor de la variable en el nuevo año base

(N_{80}^{70}) = Valor de la variable para el nuevo año base con datos de la serie del año base anterior

La diferencia (D) se distribuyó de manera geométrica entre los años comprendidos entre los dos años base.

$$r = D^{1/n}$$

¹³ (CEFP, 2003).

¹⁴ (Bonino, Román, Wilebald, 2012)

Los valores para cualquier año t en la nueva base (1980), partiendo de los niveles de la base anterior (1970) se calcularon como:

$$N_{t-i}^{80} = N_{t-i}^{70} \cdot r^{(n-i)}$$

Donde:

$i = \{0, \dots, n\}$ el número de años de vigencia de la serie previa

t = el año de referencia de la nueva base.

Este mismo procedimiento se siguió para empalmar las series de los siguientes años base.

PIB. Series originales y serie encadenada 1970-1912					
Millones de pesos corrientes					
Año	Series años base				Serie encadenada (3)
	1970	1980	1993 (1)	2008 (2)	
1970	444.3				444.3
1971	490				492.2
1972	564.7				569.7
1973	690.9				700.1
1974	899.7				915.8
1975	1 100.00				1 124.70
1976	1 371.00				1 407.90
1977	1 849.30				1 907.50
1978	2 337.40				2 421.70
1979	3 067.50				3 192.20
1980	4 276.50	4 470.10			4 470.10
1981		6 127.60			6 176.90
1982		9 797.80			9 956.10
1983		17 878.70			18 313.80
1984		29 471.60			18 461.20
1985		47 391.70			49 329.40
1986		79 191.30			83 092.40
1987		193 311.50			204 466.50
1988		390 451.30	416 305.20		416 305.20
1989		507 618.00	548 858.00		552 910.40
1990		686 405.70	738 897.50		749 849.00
1991		865 165.70	949 147.60		970 327.20
1992		1 019 155.90	1 125 334.30		1 158 939.60
1993		1 127 584.10	1 256 196.00		1 303 261.20
1994			1 420 159.50		1 484 246.40
1995			1 837 019.10		1 934 093.10
1996			2 525 575.00		2 678 667.40

Continúa

Continuación

PIB. Series originales y serie encadenada 1970-1912					
Millones de pesos corrientes					
Año	Series años base				Serie encadenada (3)
	1970	1980	1993 (1)	2008 (2)	
1997			3 174 275.20		3 391 547.60
1998			3 846 349.90		4 139 967.60
1999			4 594 724.20		4 981 985.10
2000			5 491 708.40		5 998 535.80
2001			5 809 688.20		6 392 716.20
2002			6 263 136.60		6 942 554.60
2003			6 891 992.50	7 696 034.90	7 696 034.90
2004			7 709 095.80	8 690 254.30	8 690 254.30
2005				9 424 601.90	9 424 601.90
2006				10 520 792.80	10 520 792.80
2007				11 399 472.20	11 399 472.20
2008				12 256 863.60	12 256 863.60
2009				12 072 541.60	12 072 541.60
2010				13 266 857.90	13 266 857.90
2011				14 527 336.90	14 527 336.90
2012				15 588 385.60	15 588 385.60

(1) Serie base 1993 reprocesada a 1988 por INEGI. (2) Serie 2008 reprocesada a 2003 por INEGI.

(3) Encadenamiento por interpolación entre los años iniciales de las nuevas series

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI. SCNM. Serie encadenada por interpolación.

Remuneración de asalariados series originales y serie encadenada 1970-1912					
Millones de pesos corrientes					
Año	Series años base				Serie encadenada (3)
	1970	1980	1993 (1)	2008 (2)	
1970	158.5				158.5
1971	173.9				174.6
1972	208.5				210.3
1973	247.9				251.1
1974	330.5				336.4
1975	418.90				428.10
1976	552.00				566.60
1977	718.70				741.00
1978	885.70				917.10
1979	1 157.20				1 203.50
1980	1 542.20	1 610.90			1 610.90
1981	2194.2	2 295.40			2 351.50
1982		3 450.20			3 620.90

Continúa

Continuación

Remuneración de asalariados series originales y serie encadenada 1970-1912					
Millones de pesos corrientes					
Año	Series años base				Serie encadenada (3)
	1970	1980	1993 (1)	2008 (2)	
1983		5 247.70			5 642.00
1984		8 444.80			5 779.80
1985		13 589.80			15 333.60
1986		22 605.20			26 129.10
1987		51 878.40			61 431.20
1988		102 178.80	123 950.80		123 950.80
1989		130 490.40	162 130.30		162 751.10
1990		171 415.50	218 202.80		219 877.10
1991		222 959.70	293 063.80		296 443.20
1992		278 553.60	370 021.30		375 721.30
1993		320 854.20	436 483.00		444 903.90
1994			501 897.40		513 539.20
1995			570 935.80		586 415.80
1996			728 909.40		751 539.30
1997			940 472.70		973 383.90
1998			1 176 936.00		1 222 786.30
1999			1 434 880.10		1 496 487.60
2000			1 719 730.90		1 800 436.30
2001			1 891 069.80		1 987 396.90
2002			2 039 093.90		2 151 166.60
2003			2 184 544.50	2 313 435.90	2 313 435.90
2004			2 341 995.80	2 501 178.90	2 501 178.90
2005				2 689 952.10	2 689 952.10
2006				2 934 062.40	2 934 062.40
2007				3 155 458.40	3 155 458.40
2008				3 411 296.00	3 411 296.00
2009				3 469 533.70	3 469 533.70
2010				3 659 099.10	3 659 099.10
2011				3 923 845.10	3 923 845.10
2012				4 216 575.40	4 216 575.40

(1) Serie base 1993 reprocesada a 1988 por INEGI. (2) Serie 2008 reprocesada a 2003 por INEGI. (3)

Encadenamiento por interpolación entre los años iniciales de las nuevas series

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI. SCNM. Serie encadenada por interpolación.

Bibliografía

- Bonino, Román, Wilebald (2012), *PIB y estructura productiva en Uruguay (1870-2011)*. Montevideo.
- CEFP (2003), *Encadenamiento de series históricas del Producto Interno Bruto*, <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0122003.pdf>
- Dussel Peters, E. y Gallagher, K. P. (2013), *NAFTA'S uninvited guest: China and the disintegration of North American trade*, CEPAL Review 110, Santiago.
- FMI (2014), *World Economic Outlook Database*, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>
- FMI (2007), *World Economic Outlook*, Chapter 5, "The Globalization of Labor".
- Gollin, D. (2002), "Getting Income Shares Right," *Journal of Political Economy*, vol. 110, pp. 458–74.
- IMSS (varios años), *Estadísticas de asegurados permanentes de carácter asalariado*.
- INEGI (varios años), BIE, SCNM.
- INEGI (varios años), ENE y ENOE.
- OECD (2013), *Employment Outlook 2012*, "Labour Losing to Capital: What Explains the Declining Labour Share?" París.
- OECD (2014), OECD.Stat.
- OIT (2008), *World of Work Report 2008*, "Income inequalities in the Age of Financial Globalization", Ginebra.
- OIT (2013), *World of Work Report 2013*, "Repairing the economic and social fabric", Ginebra.
- Piketty, T. (2014), <http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/pdf/supp/TS8.2.pdf>
- Stockhammer, E. (2013), *Why have wage shares fallen? Conditions of work and employment series*, no. 35. ILO, Ginebra.
- UE (2007), *The labour income share in the European Union*, Bruselas.