

El salario mínimo en el México Informal

Contenido

Resumen	1
El salario mínimo en el México Informal	4
Los límites productivos, su impacto en el salario	7
Una limitante estructural: empleo precario e informalidad	11
El incremento a los salarios	18

Resumen

El debate sobre la necesidad de lograr una recuperación del salario mínimo toca un aspecto esencial para la vida económica de México y el bienestar de la población. El salario representa una forma de subsistencia mediante la cual la persona puede lograr su desarrollo.

Sin embargo, Aún antes de iniciar el análisis sobre la necesidad y mecanismos para elevar el salario mínimo hay un primer aspecto central a considerar:

- En México hay 2.8 millones de trabajadores que no reciben ninguna remuneración
- No hay cumplimiento a la Recomendación Sobre la Fijación de Salarios Mínimos (R135) de la Organización Internacional del Trabajo: *La fijación de salarios mínimos debería constituir un elemento de toda política establecida para eliminar la pobreza y para asegurar la satisfacción de las necesidades de todos los trabajadores y de sus familias.*
- Se utiliza al salario como mecanismo para controlar la inflación no como elemento para generar bienestar económico y social.

- Más del 58% de la población ocupada lo hace en la informalidad. Por tanto queda fuera de la aplicación del marco institucional.
- El círculo vicioso lo genera una economía que no crece y que no genera riqueza, aún para los emprendedores.
 - De acuerdo al INEGI 6.5 millones de personas no recibieron remuneración por su ocupación durante el primer trimestre del año. De estos el total de trabajadores remunerados o subordinados que cuando mucho ganaron un salario mínimo fue de 2.9 millones. La diferencia, 3.6 millones de personas, fueron trabajadores por cuenta propio o auto empleados, es decir quienes realizaron alguna actividad productiva por la cual no alcanzaron a ganar más de un salario mínimo, pero que no necesariamente dependieron de un patrón.

Por tanto hay tres aspectos iniciales a considerar para resolver el problema:

- Llevar a la formalidad a todas las empresas y negocios, así como al empleo que generan para garantizar que las políticas públicas no generen mayor inequidad.
- Garantizar el cumplimiento del marco laboral vigente.
- Evitar usar a los incrementos salariales como mecanismo de control a la inflación.

La organización empresarial del aparato productivo mexicano limita la capacidad de generar un incremento sustancial en la productividad, el crecimiento económico del país y la distribución de la riqueza. Las cifras del INEGI son contundentes, México tiene un sector laboral mayoritariamente informal.

- Para el 2012 casi el 60% de la población ocupada se encontró vinculada con la economía informal y produjo el 26% del PIB nacional, una muestra de su baja productividad.
- En el México Informal existe una economía que en muchos casos es de subsistencia, que no paga impuestos y en donde la productividad es muy baja.
- La evidencia estadística es clara las Unidades Económicas con más de 1,001 empleados generan casi el 43% de la producción bruta a pesar de solamente constituir el 0.03% del total. Pagan el 33.9% de las remuneraciones totales empleando solamente el 13.3% del personal total. Es claro que su capacidad de otorgar buenas remuneraciones a sus empleados es superior.
- Cuando el análisis se realiza respecto a las Unidades Económicas que emplean hasta 2 personas, micronegocios, lo que se tiene es el lado inverso de la historia: representan casi el 65% del total, emplean al 17.6% del

personal total pero solamente concentran el 1.4% de las remuneraciones, lo cual les deja un promedio de ingreso que no alcanza para salir de la pobreza.

- Esto se explica porque se ejecuta una actividad en la informalidad en donde muchos de los empleados en realidad son personas que pertenecen a la familia y que laboran sin recibir ingreso económico por ello: las Unidades Económicas de hasta 2 empleados concentran el 51% de las personas que trabajan pero no reciben ninguna remuneración.
- Una situación similar se desprende para el caso de las prestaciones laborales.: más del 44% de la afiliación total registrada en el IMSS lo otorgan grandes empresas (con más de 250 trabajadores). Puesto de otra manera: solamente 10,202 patrones otorgan el 44% de la prestación de seguridad ante el IMSS, los otros 834 mil dan el 56% restante.
- La mayor parte del valor agregado nacional (45%) lo genera poco más de 1,000 Unidades Económicas que dan empleo a más de 1,000 personas y al mismo tiempo representan casi el 20% de la afiliación total al IMSS .

Lo anterior proporciona evidencia sobre en qué parte del aparato productivo se encuentra la mayor dificultad para generar empleos bien remunerados y que generen prestaciones sociales conforme a la legislación laboral vigente.

- La propuesta para mejorar los salarios mínimos debe pasar por incrementar la productividad de las empresas y mejorar los encadenamientos productivos.

Por ello:

- Superar el rezago debe partir por el diseño de una política económica diferente, que en primera instancia involucre a los gobiernos federal y estatal. Obviamente esto involucra que en el corto plazo los gobiernos estén dispuestos a reducir sus gastos y a hacer más eficaz su gestión administrativa. **No pueden dejar toda la carga a las empresas.**
- Por lo ya descrito las pequeñas empresas y los micro-negocios serían los primeros en enfrentar serias dificultades para poder elevar los salarios, Algo similar ocurrirá para el caso de las medianas y grandes empresas, la cuales están acumulando más de una década de bajo crecimiento económico.
- El tercer paso es otorgar al salario la función que le corresponde: ser generador de ingreso suficiente y bienestar a los trabajadores y sus familias. No es un mecanismo de control de la inflación.
- En cuarta instancia se encuentra el supervisar que se cumpla con el marco institucional y legal vigente en materia laboral. Mientras la informalidad

opere en casi el 60% del mercado laboral y en la generación del 26% del PIB difícilmente se podrá pensar en que se pueden promover incrementos al salario que beneficien a toda la población.

- Un quinto punto se encuentra en el control de la inflación. El mecanismo para evitar las presiones inflacionarias se da mediante incrementos en la productividad que permitan elevar los salarios, pero: si no se hace realidad la construcción de los comités de productividad que planteaba la Reforma Laboral y sin mayor inversión y el financiamiento productivo será poco probable alcanzar el objetivo.
- Aumentar la productividad es uno de los grandes retos del país, implica no solamente elevar la eficacia de la mano de obra, también atañe a la renovación de la maquinaria y equipo con la que operan las empresas.
- El tema de la productividad es esencial para evitar que los potenciales beneficios de un aumento salarial se diluyan vía las importaciones. Entre el 2001 y el 2013 el consumo privado en México creció 2.8% en promedio anual, pero el consumo en bienes y servicios importados lo hizo en 7%. Debe fomentarse la producción nacional

La recuperación de los salarios en México es una necesidad, su implementación exitosa reclama un cambio sustancial en la arquitectura de la política económica, requiere de un compromiso público y privado que genere un *Pacto por el Crecimiento Productivo de México* que se sostenga en la productividad y formalización de las empresas y que tenga como objetivo aumentar el bienestar social y económico de la población. El mecanismo esencial se encuentra en la inversión, fundamentalmente en la más importante, la privada nacional.

El salario mínimo en el México Informal

El debate sobre la necesidad de lograr una recuperación del salario mínimo toca un aspecto esencial para la vida económica de México y el bienestar de su población. Durante los últimos 25 años se desvirtuó el papel de los salarios, se olvidó que su razón de ser no es el de ayudar a controlar a la inflación o el ser variable de ajuste permanente para elevar la productividad o competitividad de la economía. De igual manera, plantea una ausencia central en la Reforma Laboral, aprobada a fines de 2012.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), define al término salario como la remuneración o ganancia, sea cual fuere su denominación o método de cálculo, siempre que pueda evaluarse en efectivo, fijada por acuerdo de la legislación nacional, y debida por un empleador a un trabajador en virtud de un contrato de

trabajo, escrito o verbal, por el trabajo que este último haya efectuado o deba efectuar por servicios que haya prestado o deba prestar (Convenio sobre la protección del salario C95 OIT).

El salario representa una forma de subsistencia, mediante la cual la persona puede lograr su desarrollo. La relevancia de este tipo de percepción está reflejada en la Recomendación sobre la Protección del Salario (R85) emitida el 8 de junio de 1949 por la propia Organización OIT en la ciudad de Ginebra. En la R85, se enfatiza que los países miembros deben adoptar disposiciones pertinentes a fin de limitar los descuentos de los salarios mediante los mecanismos pertinentes.

En principio, los conceptos aquí vertidos hablan de la necesidad de que todo trabajador reciba una retribución salarial por el esfuerzo laboral que realice. Por lo que aún antes de iniciar el análisis sobre la necesidad y mecanismos para elevar el salario mínimo, hay un primer aspecto central a considerar:

- En México hay 2.8 millones de trabajadores que no reciben ninguna remuneración.¹ Por tanto el sistema productivo mexicano y la actuación de las propias autoridades laborales a nivel federal y estatal no pueden garantizar que todos los trabajadores perciban la prestación básica a la que tienen derecho por la actividad productiva que desempeñan.

Adicionalmente, los elementos que inhiben la posibilidad de que el salario desempeñe su papel de generar bienestar social son:

- La ausencia de instituciones que en la práctica se encarguen de garantizar el cumplimiento de las recomendaciones de la OIT. En la recomendación sobre la Fijación de Salarios Mínimos (R135), la OIT señala claramente el objetivo económico y social que persigue su establecimiento: La fijación de salarios mínimos debería constituir un elemento de toda política establecida para eliminar la pobreza y para asegurar la satisfacción de las necesidades de todos los trabajadores y de sus familias, así como proporcionar a los asalariados la necesaria protección social respecto a los niveles mínimos permisibles de salarios. En este sentido, las principales causas son que se le utiliza como elemento central para controlar la inflación y que por lo tanto su determinación queda atada a la política monetaria del Banco de México y en donde la Comisión Nacional de Salarios Mínimos ha perdido su razón de ser.

¹ Cifra del primer trimestre del 2014, INEGI.

- En segunda instancia se tiene a la informalidad. Más del 58% de la población ocupada lo hace fuera de la formalidad. Prebisch interpretó al sector informal como el resultado de la “ineficacia social” del modelo económico aplicado en América Latina. Por tanto, la aplicación de un marco institucional que garantice la recuperación del salario debe pasar, forzosamente, por la formalización de la economía. Generar una propuesta de aumentar el salario, sin garantizar que se aplique en todos los sectores económicos y a todas las actividades productivas, lo único que generaría es un aumento en la inequidad: quienes no laboren en la formalidad quedarán fuera de los potenciales beneficios.
- El círculo vicioso lo genera una economía que no crece y que no genera riqueza, aún para los emprendedores. En la propuesta de incrementar el salario mínimo se ha cometido un error en la lectura de las cifras. La población ocupada que cuando mucho percibe un salario mínimo fue de 6.5 millones de personas durante el primer trimestre del año. Una cifra preocupante porque refleja que el 13.1% de la población ocupada percibió un ingreso que en el mejor de los casos fue de un salario mínimo. No obstante hay un aspecto a considerar, no todos fueron trabajadores remunerados, es decir que dependían del pago de un patrón. De acuerdo al propio INEGI la cifra total de trabajadores remunerados o subordinados que cuando mucho ganaron un salario mínimo fue de 2.9 millones. La diferencia, 3.6 millones de personas, fueron trabajadores por cuenta propio o auto empleados, es decir quienes realizaron alguna actividad productiva por la cual no alcanzaron a ganar más de un salario mínimo, pero que no necesariamente dependieron de un patrón. Quizá fue la negociación de un trabajo por el que cobraron poco. Aquí el problema es una economía de bajo crecimiento estructural en donde hay al menos dos realidades: un grupo de personas subordinadas a las que efectivamente se les paga menos de lo que corresponde por la legislación laboral y otro que trabaja por cuenta propia pero que no logra ganar más de un salario mínimo, en este último caso la solución no necesariamente pasa por el aumento en los salarios, al menos no en el corto plazo.
- La complejidad del problema también queda ejemplificada cuando se considera el rubro de acceso a instituciones de salud: en total hay 30.1 millones de personas ocupadas que no tienen acceso, pero el número de trabajadores subordinados es de 15.2 millones. En otras palabras la problemática también involucra a los emprendedores de pequeños o micro negocios que no alcanzan a pagar un esquema básico de salud pública o privada. Finalmente, se puede citar que de 33.5 millones de trabajadores

remunerados o subordinados hay 12.3 millones que no tienen acceso a prestaciones distintas a las de salud. Evidentemente que en este punto, hay un área de mejora sustancial, que involucra a una cantidad de personas superior a quienes cuando mucho ganan un salario mínimo.

Lo anterior marca que la solución a los problemas de los bajos salarios y pocas prestaciones debe abordarse de una manera integral, que involucre un análisis de fondo y bien sustentado del sistema productivo mexicano. Hay dos aspectos iniciales a considerar:

- Llevar a la formalidad a todas las empresas y negocios, así como al empleo que generan para garantizar que las políticas públicas no generen mayor inequidad.
- Garantizar el cumplimiento del marco laboral vigente.
- Evitar usar a los incrementos salariales como mecanismo de control a la inflación.

Esto plantea una de las limitantes claras de la propuesta de aumentar el salario mínimo.

Los límites productivos, su impacto en el salario

La organización empresarial del aparato productivo mexicano limita la capacidad de generar un incremento sustancial en la productividad, el crecimiento económico del país y la distribución de la riqueza.

La informalidad constituye uno de los mayores desafíos para el país. La dimensión del problema no es menor: 18 estados de la república concentran un PIB menor que la informalidad, la cual constituye el 26% del PIB nacional. Si lo colocamos en una comparativa internacional, la economía informal mexicana sería la 35 a nivel global.

El número de trabajadores en la informalidad es similar a la población de Venezuela o Arabia Saudita, sería el país 45 en el mundo. Además, las 32 ciudades más importantes del país tienen menos personas ocupadas que el total de los trabajadores en la informalidad.

Las cifras del INEGI son contundentes, México tiene un sector laboral mayoritariamente informal.

- Para el 2012 casi el 60% de la población ocupada se encontró vinculada con la economía informal y produjo el 26% del PIB nacional, una muestra de su baja productividad.
- En el México Informal existe una economía que en muchos casos es de subsistencia, que no paga impuestos y en donde la productividad es muy baja. No tiene vínculos institucionales sólidos, el pago de impuestos es otra vertiente de ello, la evasión fiscal forma parte de su naturaleza.

Por sector económico la situación es delicada, en agricultura el 93% de la actividad productiva es informal. Algo similar ocurre en la parte de comercio, más del 52% del mismo se encuentra relacionado con la informalidad. Los servicios personales, de reparación y mantenimiento son otro ejemplo preocupante, casi el 79 % se vincula con la informalidad.

- ¿Cómo elevar los salarios cuando la productividad se encuentra limitada por la informalidad y el tamaño de empresas?

Las características productivas son extremas. La base empresarial mexicana la constituyen desde los micronegocios hasta las grandes empresas. En este sentido existen cifras que permiten establecer la necesidad de revisar profundamente y de manera integral propuestas como la de elevar el salario mínimo.

- Elevar el poder adquisitivo de los salarios es un requerimiento para fortalecer el mercado interno, pero deben realizarse acciones complementarias para garantizar beneficios reales y sustentables. Las mayores restricciones para aumentar los salarios las enfrentarían las empresas más pequeñas, que son las generadoras de la mayor parte del empleo.

La evidencia estadística es contundente, el cuadro 1 muestra que las Unidades Económicas con más de 1001 empleados generan casi el 43% de la producción bruta a pesar de solamente constituir el 0.03% del total. Pagan el 33.9% de las remuneraciones totales empleando solamente el 13.3% del personal total. Es claro que su capacidad de otorgar buenas remuneraciones a sus empleados es superior al del resto de las Unidades Productivas del país. Cuando el análisis se realiza respecto a las Unidades Económicas que emplean hasta 2 personas, micronegocios, lo que se tiene es el lado inverso de la historia: representan casi el 65% del total, emplean al 17.6% del personal total pero solamente concentran el 1.4% de las remuneraciones, lo cual les deja un promedio de ingreso que no alcanza para salir de la pobreza. Esto se explica porque se ejecuta una actividad en la informalidad en donde muchos de los empleados en realidad son personas que pertenecen a la

familia y que laboran sin recibir ingreso económico por ello: las Unidades Económicas de hasta 2 empleados concentran el 51% de las personas que trabajan pero no reciben ninguna remuneración.² Lo descrito constituye uno de los mecanismos de ingreso para un número importante de mexicanos, muchos de los cuales se encuentran en una situación de pobreza por ingresos.

Cuadro 1
Unidades Económicas

Unidades Económicas por personal ocupado	Participación %	Producción %	Remuneración %	Personal %	Remuneración per cápita(pesos)
0 a 2	64.67	2.9	1.4	17.6	4,501.7
3 a 5	24.27	2.8	4.1	16.1	14,473.9
6 a 10	6.02	2.7	4.6	8.2	31,334.9
11 a 15	1.71	1.8	3.0	4.0	41,591.0
16 a 20	0.84	1.4	2.2	2.8	45,484.9
21 a 30	0.81	2.3	3.3	3.7	49,950.9
31 a 50	0.66	3.5	4.6	4.8	53,960.1
51 a 100	0.50	5.7	7.3	6.5	62,869.7
101 a 250	0.32	11.7	12.3	9.4	73,813.2
251 a 500	0.11	10.9	10.8	7.1	85,879.6
501 a 1,000	0.05	11.5	12.3	6.6	104,382.2
1,001 y más	0.03	42.8	33.9	13.3	143,630.4

Fuente: Elaboración propia con información del INEGI.

El caso del comercio al por menor ejemplifica mejor el problema del desequilibrio productivo en el país. Concentra al 46.7% de las Unidades Económicas en México, dando ocupación al 25% del total y pagando solamente el 7.7% de las remuneraciones totales. Lo anterior se explica porque en los micronegocios que emplean hasta dos personas el comercio vive una situación dramática: representa el 33.8% del total de las Unidades Económicas y emplea al 9.3% del total, pero solo paga el 0.6% de las remuneraciones totales. La razón de esto último radica en que en este segmento se encuentra el 27.8% de las gente que labora y no recibe ninguna remuneración. En otras palabras: la viabilidad del comercio al por menor, en negocios que emplean hasta 2 personas, depende del trabajo no remunerado realizado por integrantes de una misma familia. El problema entonces radica en que un aumento salarial no les beneficiaría, primero tendrían que pagarles.

Una situación similar se desprende para el caso de las prestaciones laborales. El mejor ejemplo lo constituye la prestación de seguridad social mediante la afiliación

² En este sentido la precariedad de la economía implica que en la práctica la actividad productiva de muchos mexicanos no cumpla con uno de los preceptos de la Declaración Universal de Derechos Humanos “toda persona tiene derecho al trabajo, a la libre elección de su trabajo, a condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo y a la protección contra el desempleo”. Además reconoce los seres humanos “tienen el derecho a perseguir su bienestar material y su desarrollo espiritual en condiciones de libertad y dignidad, de seguridad económica y en igualdad de oportunidades”.

de los trabajadores al IMSS. En el cuadro 2 se puede observar un hecho contundente: más del 44% de la afiliación total registrada en el IMSS lo otorgan grandes empresas (con más de 250 trabajadores), la cuestión es que este grupo de empresas apenas representan el 1.2% del total de las patronos contabilizados por el IMSS. Puesto de otra manera: solamente 10,202 patronos otorgan el 44% de la prestación de seguridad ante el IMSS, los otros 834 mil da el 56% restante.

- En otras palabras solo una minoría de empresas otorga las prestaciones laborales a sus trabajadores. Son las grandes empresas las que dan la mayor afiliación al IMSS, las pequeñas y los micronegocios no tienen la capacidad económica para hacerlo.
- La mayor parte del valor agregado nacional (45%) lo genera poco más de 1,000 Unidades Económicas, que dan empleo a más de 1,000 personas y al mismo tiempo representan casi el 20% de la afiliación total al IMSS .
- Por otro lado se tiene al comercio al por menor: concentra el 25% de la población ocupada total pero la mayor parte en condiciones de informalidad.

Existe otro hecho a considerar:

- La mayor parte de las pequeñas Unidades Económicas no se registra ante el IMSS. De acuerdo al Censo Económico del 2008, existían 3.3 millones de Unidades Económicas con hasta 5 personas ocupadas en ese año. En ese mismo año el IMSS solamente tenía 560 mil patronos en sus registros con hasta 5 personas cotizando en la institución una proporción de apenas el 17%.³
- En el caso de las grandes Unidades Económicas la situación es distinta: en 2008 existían 1,127 contabilizadas en el Censo Económico, en tanto el IMSS tenía a 1,217 en sus registros. En otras palabras prácticamente todas las grandes empresas tenían un vínculo formal con la seguridad social.

Lo anterior proporciona evidencia sobre en qué parte del aparato productivo se encuentra la mayor dificultad para generar empleos bien remunerados y que generen prestaciones sociales conforme a la legislación laboral vigente.

Elevar la productividad de la economía mexicana para alcanzar el crecimiento económico que el gobierno desea para el 2018, 5.3% medido por el PIB potencial, necesariamente pasa por formalización de la actividad productiva, aunque será un

³Evidente que las cifras de los censos del INEGI y el IMSS no necesariamente coinciden, pero si generan una aproximación sobre la cantidad de empresas que no formalizan su relación ante el IMSS.

proceso complejo. El tamaño de las empresas será un reto a resolver entre más pequeños son los negocios tienen un mayor vínculo con la informalidad.

Cuadro 2
Cotizantes por tamaño de empresa

Intervalo de cotizantes	Cotizantes	% del total
1 cotizante	216,459	1.3
2 a 5	999,779	6.1
6 a 50	3,818,659	23.2
51 a 250	4,176,539	25.3
251 a 500	2,040,379	12.4
501 a 1,000	1,875,155	11.4
Más de 1,000	3,357,506	20.4
Total	16,484,476	100

Fuente: Elaboración propia con información del INEGI.

Atender la necesidad imperante de crecimiento económico que permita contar con condiciones laborales benéficas para los trabajadores en México, es desafiante. La dimensión de la informalidad limita el número de opciones que permitan atender de manera inmediata esta problemática. Un problema estructural que ha estado presente y evolucionado durante los últimos 30 años, y en donde el escaso alcance del crecimiento económico y la ausencia de una política exitosa de promoción de la inversión privada “formal” han restringido las posibilidades.

Los problemas que originaron a la informalidad siguen presentes, falta de crecimiento económico, exceso de regulación y precariedad del mercado laboral. Las reformas estructurales tocan el problema de manera marginal, solo la laboral cubre algunos aspectos pero en la práctica tiene poca influencia para superarla.

La informalidad tiene dos aristas que deben hacer de su solución una prioridad, los impuestos que no llegan al fisco mexicano y sus vínculos con la ilegalidad. Con la medición del INEGI se comienza a tener una dimensión de algo conocido ampliamente y por muchos años, ahora llega el momento de comenzar a resolverlo.

Una limitante estructural: empleo precario e informalidad

La informalidad es el elemento fundamental que explica el hecho de que, a pesar de la precaria estabilidad macroeconómica, no haya existido un aumento alarmante del desempleo. El moderado el incremento del desempleo es la falta de empleo decente (Hunt, 2010), es decir de aquel que otorga los ingresos y

prestaciones que por ley le deben corresponder a los trabajadores, por lo que básicamente puede establecerse que los trabajadores han sacrificado parte de sus derechos a cambio de tener un empleo, contexto del cual México no es la excepción.

El análisis del bienestar tiene una estrecha relación con la capacidad que la gente tiene para aumentar sus niveles de consumo, lo cual a su vez depende del empleo y los ingresos derivados del mismo. El desfase entre el crecimiento de la productividad y la reanudación del crecimiento del salario real es un elemento que pone riesgo la reactivación económica, fundamentalmente por los vínculos directos que prevalecen entre el empleo, salario real y el consumo (ILO, 2011). Para México, la evolución de la última variable refleja los precarios resultados que se han alcanzado bajo el actual modelo económico, en donde las elevadas tasas de desocupación, los ingresos salariales insuficientes, el empleo sin prestaciones sociales y el creciente mercado informal, constituyen el entorno bajo el cual se debe cuestionar la capacidad que se tiene para satisfacer las necesidades de la población. Dichas problemáticas implican un desequilibrio estructural, algo que no es producto de la coyuntura económica, sino de un deterioro sistemático de la actividad productiva y laboral, lo cual además dio origen a formas de empleo precario que han sido denominado de diferentes maneras (subterráneo, sumergido, no declarado, negro, oculto, sombra e informal), pero que en el fondo reflejan el retroceso que los trabajadores han debido enfrentar ante un entorno económico incierto y de políticas públicas fallidas. Las diferentes connotaciones hacen referencia a un hecho: el sistema económico no tiene las condiciones para generar oportunidades formales suficientes para dar cabida a toda la oferta laboral, ni a toda la capacidad emprendedora que tiene el país, principalmente a la pequeña y mediana empresa. En realidad la informalidad es antecedida por un incorrecto funcionamiento del sistema económico, particularmente de su mercado laboral.

Si bien la tasa de desocupación ha sido la referencia oficial sobre el estatus laboral de una economía, es evidente que esta medición no refleja de manera integral la verdadera situación de los trabajadores, ni las condiciones bajo las cuales estos se desempeñan (FLACSO, 2004). Adicionalmente es prioritario reconocer que la precariedad laboral incide en elementos sociales, se da en un entorno en el que el empleo no reconoce seguridad social; por lo que no es posible la consolidación de un nivel de vida estable capaz de controlar el presente y planificar el futuro (Alós, 1988). Por tanto la relevancia de analizar las implicaciones que el mal funcionamiento de la economía acarrea sobre el mercado laboral es trascendental, pero igualmente prioritario es entender que las malas condiciones del empleo

condicionan la capacidad de desarrollo del mercado interno y ponen de relieve la necesidad de instrumentar medidas de política económica que contemplen de manera integral el problema (Tanzi, 1999 y Thomas, 1991). El desafío no es menor, ya que las distorsiones existentes en el mercado laboral mexicano son considerables. Si se toma en cuenta que la educación es un factor determinante para eliminar la precariedad del trabajo, es decir, a mayor educación menor grado de precariedad y viceversa, es recomendable invertir en la acumulación de capital humano altamente capacitado (FLASO, 2004). Sin embargo, en México las cifras oficiales señalan que una parte relevante de la población trabajadora en condiciones precarias corresponde a personas con estudios medios y superiores o que tienen una mayor experiencia laboral. La falta de oportunidades laborales en la economía formal genera incentivos para buscar alternativas en la informalidad o aceptar condiciones precarias de empleo. En este sentido, Fleming et al. (2000) consideran la aparición y el surgimiento de la economía informal como un efecto derivado de políticas ineficientes o bien, en términos de regulaciones o impuestos, que son altamente restrictivas. De manera similar, Prebisch (1981) señala a la informalidad como el resultado de la ineficacia social del capitalismo periférico latinoamericano.

Una inferencia similar se desprende del planteamiento de Soto (2000), quien identifica a la informalidad como una zona de penumbra, no propiamente como un sector preciso y estático, cuya frontera se encuentra rodeada del mundo legal y en donde cumplir con la ley tiene mayores costos que beneficios. Otros análisis atribuyen el crecimiento de la informalidad a la falta de un mercado laboral robusto y flexible, junto con las crecientes regulaciones (Schneider and Enste, 2000) y la falta de crecimiento económico (Maloney, 2004). En este aspecto la informalidad refleja un problema estructural, alimentado y consolidado a través del desempleo, el cual va creciendo con el transcurso del tiempo y en donde las economías poco desarrolladas son las que tienen el entorno menos favorable para poder superar esta condición, principalmente por su precario avance tecnológico (Núñez y Gómez, 2008), situación que les impide incorporar el progreso científico a las actividades productivas. Lo anterior y el escaso acceso a medios de financiamiento, a nuevas formas de administración y de innovación dificulta el desempeño y la superación de la precariedad de las micro, pequeñas y medianas empresas, a pesar de que sus procesos productivos son intensivos en mano de obra por lo que reclaman poca tecnología. Como consecuencia Núñez y Gómez (2008) señalan que la informalidad ha empeorado las condiciones de vida de los más necesitados. La connotación negativa de la informalidad también se deriva de que su actividad económica no se encuentra registrada (Feige, 1989; Lubell, 1991 y

Schneider, 1994), es decir, está fuera del marco institucional de los países (Portes et al., 1989). Esta situación se presenta en México, a pesar incluso de la amplia flexibilidad que brinda el marco institucional a partir de la aprobación de la Reforma Laboral, desde finales de 2012.

De manera general puede indicarse que la informalidad refleja precariedad laboral y una actividad productiva carente de valor agregado, un escape de corto plazo que al final conduce a un callejón de salida. La informalidad comparte su génesis con el desempleo: ambos surgen de desequilibrios estructurales en el mercado laboral, son la consecuencia directa de su mal funcionamiento y de la incapacidad de una economía para crear empleos formales bien remunerados. No obstante, también debe mencionarse que el deterioro del mercado laboral no únicamente es determinado por la falta de ocupación; los bajos salarios y la carencia de prestaciones sociales son una consecuencia adicional que acaba por retroalimentar un círculo vicioso: al no otorgarse las prestaciones de seguridad social, pensiones, contratos por escrito, vacaciones, apoyos para adquirir vivienda, entre otros, los trabajadores tienen pocos incentivos para permanecer en la formalidad o bien para salir de la economía informal, ya que en realidad no existe una diferencia sustancial entre ambas esferas laborales. Cuando esta situación se hace permanente, existe un elemento adicional a considerar y es el asociado con el desarrollo del capital humano. Las actividades desempeñadas por los trabajadores en la economía informal les reclaman escasa o nula capacitación, por lo que los estudios acumulados tienen poca incidencia en la actividad productiva y en sus remuneraciones, cuestión que limita los incentivos para incrementar la preparación académica y profesional. Por tanto, cuando el mercado laboral vive un desequilibrio estructural, se corre el riesgo de que se genere una trampa que terminará por afectar las capacidades productivas y competitivas de todo el sistema económico.

Las implicaciones de lo anterior también son trascendentales para los ingresos del Estado, fundamentalmente porque las actividades productivas desempeñadas por la economía informal no pagan impuestos, ni sufragan lo correspondiente a la utilización de los bienes, servicios y espacios públicos que utilizan. En el largo plazo dicha situación es insustentable para los gobiernos, los cuales ven disminuir su capacidad financiera y con ello la posibilidad de incidir en la solución de los problemas sociales y económicos que dieron origen a la economía informal. Asociado a la evasión del pago de impuestos se encuentra el hecho de que un aumento en la informalidad provoca un incumplimiento del marco regulatorio, algo que atenúa los incentivos que tienen los contribuyentes para continuar realizando el pago de sus obligaciones fiscales. Debe agregarse que si bien existen

elementos positivos a considerar, como el potencial empresarial y la capacidad de generar empleos por parte de la economía informal (OIE, 2002), no puede dejarse de lado que hay efectos perniciosos sobre las empresas formales, ya que estas últimas deben enfrentar costos y regulaciones fiscales que disminuyen su competitividad frente a las que operan en la informalidad.

Estimar la magnitud de los efectos que tienen las actividades informales sobre el sistema económico es un proceso complejo, fundamentalmente porque su naturaleza implica la carencia de registros sistemáticos y fidedignos que permitan identificar plenamente su dimensión y evolución. Una de las críticas más importantes sobre la medición de la informalidad es que al estimar las variables como porcentaje del Producto Interno Bruto, se pierde la explicación sobre sus determinantes y estructura; implicando entonces que los cálculos se realizan sobre supuestos "heroicos", algunos de los cuales podrían no corresponder con la realidad (Tanzi, 1999).

Por otra parte, y si bien es cierto que la informalidad es consecuencia del deterioro generalizado de las condiciones del mercado laboral, las tendencias crecientes en los niveles de desocupación y subocupación; la inestabilidad en el empleo y el deterioro de los salarios contienen información que también debe considerarse. De acuerdo a Recio (1988) se identifica al empleo precario por inestabilidad de la plaza laboral, el trabajar sin tener acceso pleno a los derechos laborales, percibir bajas remuneraciones, o enfrentar discriminación por cuestiones de sexo, edad o raza. Para Neffa (1985) la precariedad en el empleo se relaciona con la inestabilidad e incertidumbre sobre la permanencia de su fuente de trabajo, sin embargo dicho autor agrega una dimensión importante: existen personas que laboran sin percibir salarios. Feldman y Galin (1990) definen al empleo precario por exclusión de aquello que es típico y normal, es decir aquel que no posee las siguientes características: tiempo completo, para un solo empleador, protegido por la legislación de trabajo y la seguridad social. En términos generales, el consenso sobre la precariedad en el trabajo se centra en tres dimensiones: inseguridad en el empleo, ausencia de protección legal y temporalidad (González, et al., 2000).

Para el caso concreto de México, las escasas plazas de trabajo, una elevada oferta de mano de obra y un mediocre desempeño de la economía, acentúan la precariedad del mercado laboral. La informalidad y el empleo precario constituyen una realidad que supera al empleo formal registrado por el IMSS, situación que hasta ahora no se ha modificado.

Al cierre del año 2000 existían 12.4 millones de trabajadores registrados en el IMSS, cifra que aumentó a 16.5 millones en 2013. En otras palabras, a lo largo de más de una década, el número de personas que laboran y que recibieron la prestación de seguridad social que por ley les corresponde, únicamente se incrementó en 4 millones, es decir 314.4 mil por año. Para dar un contraste debe citarse que el crecimiento demográfico fue de 21.4 millones de personas, es decir 1.6 millones al año, una cantidad que aproxima el déficit de generación de empleo que enfrenta el país. Adicionalmente, en el mismo periodo de tiempo la informalidad y el empleo precario aumentaron vigorosamente.

¿Cuáles son las consecuencias que dichos desequilibrios acarrearán para el país? Sin lugar a dudas los efectos directos tienen que ver con algunos aspectos ya comentados: bajo crecimiento económico y falta de productividad. No obstante también hay un par de elementos que deben considerarse: los efectos que la precariedad del mercado laboral tiene respecto a sí mismo y el impacto pernicioso sobre el bienestar. En el primer caso la problemática se encuentra vinculada con el pobre desempeño de la economía, ya que al no obtenerse mayores tasas de crecimiento se limita la capacidad de generar nuevo empleo. Dado que cada año la población necesita más de un millón de nuevas fuentes de trabajo, y que el sistema económico ha fallado en crearlas, lo anterior tiene como consecuencia un aumento en la desocupación y una disminución en los salarios. A partir de este punto el resto de la historia es conocida, las personas buscan alternativas que son fácilmente identificables en la informalidad, especialmente porque durante las últimas tres décadas este tipo de mercado se equipara con la parte formal, haciendo más accesible enrolarse en él. Además la política económica aplicada para contener la inflación en base a bajos salarios ha hecho que las empresas busquen obtener ganancias en función de costos laborales reducidos, es decir, pagando menos y disminuyendo las prestaciones que otorgan a sus empleados. Al final se termina por condicionar negativamente la capacidad de crecimiento potencial, limitando así el desarrollo económico.

Todo ello conduce a limitar la capacidad de consumo de los trabajadores y sus familias: con bajos salarios, menores prestaciones y una mayor incertidumbre sobre la permanencia en el trabajo, no se puede esperar que el mercado interno sea capaz de elevar la compra de bienes y servicios. La dinámica del consumo fue producto del debilitamiento de la actividad económica, particularmente la vinculada con el sector servicios, algo que a su vez afectó los planes de inversión de las empresas vinculadas directa e indirectamente con el mercado interno. Al mismo tiempo se presentó una disminución del ingreso disponible real. Dicho proceso fue producto tanto de la severa contracción del mercado laboral como de

la inflación. Dicha tendencia no se revirtió durante la década de los noventa, y solamente fue hasta inicios del nuevo milenio cuando los salarios en México dejaron de perder capacidad de poder adquisitivo, pero sin que se recupere lo perdido en periodos previos.

En este sentido, el empleo precario restringe el desarrollo del mercado laboral formal al generar un entorno paralelo, en donde existen condiciones salariales y de prestaciones realmente frágiles. La debilidad del mercado interno queda expresada por un mal desempeño del consumo privado, elemento esencial para explicar la dinámica propia de cada país. No obstante la situación en México es aún más delicada, el precario desempeño del PIB y del consumo también está vinculado con un entorno poco propicio para la inversión, elemento imprescindible para elevar la capacidad productiva y competitiva de cualquier nación. De esta manera, este círculo vicioso queda explicado por el aumento del denominado como empleo precario, es decir, por aquel trabajo desempeñado tanto en la economía informal como por aquel realizado sin recibir las prestaciones sociales marcadas por la ley laboral. Si bien podría pensarse que, en una primera etapa, este tipo de empleo permitió que los trabajadores encontraran una fuente de ingresos que les permitiera obtener un ingreso económico con el cual mantener a sus familias, en el largo plazo las implicaciones a nivel macroeconómico son negativas (De la Cruz y Veintimilla, 2011). De esta manera, si bien el empleo precario podría servir como válvula de escape para los trabajadores ante eventos de crisis económica, ello no necesariamente es benéfico en el largo plazo.

De la Cruz y Veintimilla (2011) señalan que la salida a este círculo vicioso se encuentra en el crecimiento económico, la inversión, el aumento del consumo privado y la generación de empleo. La cuestión aquí es que dichas variables sintetizan la debilidad de la política económica mexicana durante las últimas tres décadas: no ha existido un periodo de tiempo durante el cual se puedan mantener una dinámica vigorosa que no sea precedida o no termine en una recesión económica. Por tanto, uno de los aspectos que deberá tomarse en cuenta en los siguientes años es el de fortalecer las condiciones del mercado laboral mexicano, de sus remuneraciones y prestaciones. De igual manera, el favorecer la inversión productiva debe ser una de las prioridades, ya que de otra manera no se podrá romper el pernicioso ciclo bajo el cual se encuentra la economía nacional: empleo precario que en el largo plazo limita el crecimiento y desarrollo económico.

El incremento a los salarios

Es positivo que se ponga a debate el necesario incremento del poder adquisitivo del salario mínimo en México. Sin embargo también es imprescindible que se planteen mecanismos serios y concretos para lograrlo.

La población en pobreza por ingresos supera los 60 millones de personas y en parte es atribuible a que el salario mínimo de hoy solo tiene el 30% del poder adquisitivo de hace 4 décadas. Algo similar pasa con la capacidad de compra de los salarios en general. La magnitud de este problema se sintetiza en la precarización laboral y del mercado interno, pero también es reflejo de la afectación que las empresas en México han debido enfrentar.

Superar el rezago debe partir por el diseño de una política económica diferente, que en primera instancia involucre a los gobiernos federal y estatal. El aumento a impuestos como el de la nómina genera ingresos a los gobiernos estatales, pero lo hace a costa de encarecer la creación de empleo, un costo que no está relacionado con la actividad productiva. Es un elemento que resta competitividad, daña la productividad y que podría eliminarse y trasladarse directamente a incrementos al salario si las entidades federativas están dispuestas a promover el aumento a los salarios sin que toda la carga la lleven las empresas. Obviamente esto involucra que en el corto plazo los gobiernos estatales estén dispuestos a reducir sus gastos y a hacer más eficaz su gestión administrativa.

Por lo ya descrito las pequeñas empresas y los micro-negocios serían los primeros en enfrentar serias dificultades para poder elevar los salarios, difícilmente lo podrán lograr si no hay un componente de política económica les ayude a hacerlo. Algo similar ocurrirá para el caso de las medianas y grandes empresas, la cuales están acumulando más de una década de bajo crecimiento económico. El aumento y creación de impuestos sigue acotando su capacidad financiera. Aquí podría intervenir el gobierno federal, con una política fiscal que promueva la inversión productiva y la creación de empleo con mejores salarios.

El tercer paso es otorgar al salario la función que le corresponde: ser generador de ingreso suficiente y bienestar a los trabajadores y sus familias. No es un mecanismo de control de la inflación. Este punto deber ser atendido por la administración pública y el Banco de México. El desafío no es menor durante las últimas 3 décadas ha sido el elemento central con el cual se ha controlado la evolución de los precios aunque a un elevado costo en términos del mercado interno.

En cuarta instancia se encuentra el supervisar que se cumpla con el marco institucional y legal vigente en materia laboral. Otorgar las prestaciones adecuadas es una responsabilidad compartida entre las empresas y los órganos encargados de los gobiernos federal y estatal. Como se ha visto la mayor parte del incumplimiento se da en los negocios de menor tamaño, muchos de los cuales operan en la informalidad. Institucionalizar y formalizar la vida productiva de todas las empresas es una tarea a cubrir si se desea tener resultados que den beneficios a toda la población. Mientras la informalidad opere en casi el 60% del mercado laboral y en la generación del 26% del PIB difícilmente se podrá pensar en que se pueden promover incrementos al salario que beneficien a toda la población.

Un quinto punto se encuentra en el control de la inflación. El mecanismo para evitar las presiones inflacionarias se da mediante incrementos en la productividad que permitan elevar los salarios. Sin embargo el problema de fondo es que la mayor parte de las empresas en México, por su reducido tamaño y perfil económico, enfrentan límites significativos para elevar su productividad. La solución a ello es de mediano y largo plazo, y es una meta difícil de alcanzar si no se hace realidad la construcción de los comités de productividad que planteaba la Reforma Laboral y si no se aumenta la inversión y el financiamiento productivo. Esta es una tarea de los gobiernos federal y estatal, la cual debe coordinarse con la base empresarial en México.

Aumentar la productividad es uno de los grandes retos del país, implica no solamente elevar la eficacia de la mano de obra, también atañe a la renovación de la maquinaria y equipo con la que operan las empresas. De igual forma requiere de innovación tecnológica y de infraestructura que realmente esté vinculada con las necesidades productivas, así como de energéticos y sus derivados a precios más accesibles y de mayor calidad. Todo ello sin dejar al lado los temas de educación y seguridad pública. Aquí debe considerarse un aspecto esencial, hay enormes diferencias en las necesidades que tienen las empresas para elevar su productividad. Las mismas cambian por tamaño de empresa, sector económico y región, lo cual impone la construcción de una propuesta perfectamente diferenciada y aterrizada.

El tema de la productividad es esencial para evitar que los potenciales beneficios de un aumento salarial se diluyan vía las importaciones. Entre el 2001 y el 2013 el consumo privado en México creció 2.8% en promedio anual. El consumo en bienes y servicios de origen nacional aumentó 2.4% pero el de origen importado lo hizo en 7%. Para evitar que la medida de aumentar los salarios afecte la balanza comercial y de servicios de México se debe garantizar que la mayor parte del

impacto favorezca la compra de productos e insumos hechos en el país. Para que ello ocurra debe impulsarse el aumento de la capacidad productiva de las empresas que operan aquí.

La recuperación de los salarios en México es una necesidad, su implementación exitosa reclama un cambio sustancial en la arquitectura de la política económica, requiere de un compromiso público y privado que genere un Pacto por el Crecimiento Productivo de México que se sostenga en la productividad y formalización de las empresas y que tenga como objetivo aumentar el bienestar social y económico de la población. El mecanismo esencial se encuentra en la inversión, fundamentalmente en la más importante que es la privada nacional.



Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico A.C.

<http://www.idic.mx/>

Dr. José Luis de la Cruz Gallegos

Director General

Tel. (55) 4748 0715

Móvil: 044 55 273 217 95

E-mail: joseluisdelacruz@idic.mx



La Voz de la Industria

<https://www.facebook.com/VozIndustria>



@VozIndustria

<http://www.twitter.com/VozIndustria>

DERECHOS RESERVADOS © 2014

INSTITUTO PARA EL DESARROLLO Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO A.C.

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL POR CUALQUIER MEDIO O MÉTODO

SIN AUTORIZACIÓN PREVIA POR ESCRITO DEL INSTITUTO PARA EL DESARROLLO Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO A.C.