



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Posgrado en Economía
Economía del Desarrollo

Crisis económico ambiental y su efecto social: la pobreza y desigualdad en México, en el entorno del neoliberalismo (2000-2020)

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
MAESTRO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

IRVIN ANTONIO GONZÁLEZ ANCIRA

JOSÉ FRANCISCO REYES DURÁN

Posgrado en Economía

LEÓN, GUANAJUATO, MÉXICO (ENES LEÓN), FEBRERO 2022



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

Aunque el presente trabajo de investigación tenga mi nombre en la portada, existió mucho apoyo de muchas personas e institutos detrás de él, el cual vale mucho la pena reconocerlo.

En primer lugar, quiero agradecer a las instituciones del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) por el gran apoyo económico, y a la Escuela Nacional de Estudios Superiores León (ENES León) por ser la casa de estudios que brindó un espacio adecuado de educación, incluso con la situación pandémica.

Agradezco de sobremanera a mi tutor y director de tesis, el Dr. José Francisco Reyes Durán, por todo el apoyo, la paciencia y el tiempo dedicado a mi formación como académico desde una perspectiva crítica y de justicia humana, así como lo dedicado a guiarme en este trabajo de investigación.

Al comité tutor conformado por el Dr. José Enrique Mendoza Méndez, la Dra. Marcia Luz Solorza Luna, el Dr. Juan Miguel Ruiz Zepeda y el Dr. Alonso Aguilar Ibarra por tomarse el tiempo de leer mi trabajo, y por sus retroalimentaciones y observaciones que ayudaron a fortalecer los resultados obtenidos.

A las y los profesores del posgrado que crearon en mí el conocimiento necesario para realizar este trabajo.

Finalmente, un agradecimiento muy especial, junto con la dedicatoria de este trabajo y mis dos años y medio de posgrado, a mi hermana Jimena, mis padres Erica y Antonio, y mi pareja Regina, que, sin su apoyo incondicional, cariño y paciencia nada de esto hubiera sido posible.

| | |
|--|-----|
| Índice | |
| 1. Introducción | 5 |
| 2. Marco teórico | 11 |
| 2.1. El capitalismo y la crisis | 11 |
| 2.2. Neoliberalismo y división internacional del trabajo | 13 |
| 2.3. La política neoliberal en el caso mexicano y su dialéctica de comportamiento | 20 |
| 2.3.1. Salarios, precariedad laboral e informalidad..... | 23 |
| 2.3.2. Desigualdad y pobreza | 29 |
| 2.4. Procesos de neoliberalización, ecología y pandemias | 36 |
| 2.5. Los efectos multidimensionales del SARS-Cov-2 | 42 |
| 3. Ocupación, salarios, informalidad y pobreza en México | 50 |
| 3.1. Estructura ocupacional y productividad..... | 51 |
| 3.2. Salarios, flexibilización laboral y prestaciones | 90 |
| 3.3. Informalidad | 108 |
| 3.4. Desigualdad y pobreza..... | 122 |
| 4. Crisis en el medio ambiente..... | 141 |
| 4.1. Deterioro del medioambiente en los procesos de neoliberalización..... | 141 |
| 4.2. Vulnerabilidades estructurales y efecto COVID-19 en México | 150 |
| 4.2.1 Efecto Covid-19 en el medio ambiente y perspectivas globales | 170 |
| 5. Conclusiones y propuestas..... | 174 |
| 6. Bibliografía..... | 182 |
| ANEXO..... | 202 |

Abstract

La pandemia del emergente Sars-Cov-2, nombrado como COVID-19, es una consecuencia de la crisis estructural económica, social y ambiental que ha puesto en entredicho el funcionamiento de la formación social capitalista; sin embargo, cada país sufrió la crisis de manera diferente según su realidad material. Este estudio se centrará en describir cómo la tendencia histórica del funcionamiento económico - ambiental, durante los últimos veinte años (2000 a 2020), tuvo significativos efectos en el marco laboral, la productividad y los salarios en México que los ubicó en una situación vulnerable. Por otro lado, la degradación ambiental hizo propensa a la sociedad a más eventos de enfermedades emergentes. De esa manera, la crisis actual de la sociedad mexicana es el punto de encuentro de ambos niveles.

Los alcances del proyecto se dividen en dos ámbitos. El primero es un análisis estadístico de la estructura productiva, laboral y social (pobreza y desigualdad) de México en las últimas dos décadas en un marco neoliberal consolidado de división internacional del trabajo; el segundo, trata de analizar la degradación ambiental a nivel mundial, desde el siglo XVIII hasta la actualidad con base en un modelo econométrico y acompañado de bases teóricas que explican la relación entre el desenvolvimiento del capitalismo y el envilecimiento ambiental. Las preguntas principales que se buscan resolver son ¿qué relación existe entre crecimiento capitalista y la crisis en el medio ambiente, y entre ésta y el COVID-19? y ¿cuáles fueron las características específicas de funcionamiento de este fenómeno en México y por qué?

1. Introducción

Ojalá te toque vivir tiempos interesantes

-Antigua maldición china-

En las ciencias sociales, se entienden a las crisis como situaciones que ponen en entredicho el desarrollo de un proceso económico - social. Éstas existen tan pronto como progresaron las civilizaciones y se volvieron más complejas. Las hubo de diferentes intensidades y esencias; y muchas veces lo que fue una crisis para un grupo, fue una ventaja para otro. Han jugado un rol moldeador de nuestra historia. En muchas ocasiones se ha sabido sacar ventaja de ellas aprendiendo de errores cometidos; en algunas otras, obligaron a evolucionar hacia nuevas organizaciones y convivencias que, incluso, han llegado a cambiar nuestras formaciones sociales. El camino histórico que la humanidad ha seguido hasta llegar al punto actual fue moldeado por estas crisis.

El sistema capitalista no es ajeno a las crisis y, en realidad, éstas constituyen un ámbito implícito del funcionamiento del sistema por las contradicciones que va generando y muchas veces derivan en reacomodos, aunque hay evidencias de que van siendo cada vez más insostenibles. Empero, esta formación social basada en avances tecnológicos y fetiches mercantiles, que en lugar de hacernos la vida más práctica y generar un conocimiento completo de nuestro entorno, ha logrado desligarnos de nuestra esencia humana, nos ha vuelto más dependientes e inútiles, y nos ha hecho olvidar lo verdaderamente trascendente al colocar en el centro del universo social la institución del dinero y, por consiguiente, el crecimiento económico como el objetivo más importante de la realidad. Entre tantas consecuencias, que cada vez van mostrándose más catastróficas, podemos encontrar que la ciencia económica predominante ha llegado a hacernos creer que las únicas crisis que pueden ocurrir son las meramente económicas ocasionadas de manera repentina y exógena al sistema, y que basta con *apretar algunos cuantos tornillos* y hacer un par de ajustes se puede superar el mal rato.

Cualquier análisis un tanto más objetivo y ecléctico mostraría que, la realidad es muy diferente a esa forzada creencia. La crisis que caracterizó al año 2020 (y que

muy probablemente también seguirá existiendo en algunos años posteriores) es el recordatorio de que la filosofía hegemónica ha estado entendiendo, tanto al mundo natural, como al que creamos a nuestra semejanza, de manera errónea, ya sea deliberadamente o no. Este trabajo de investigación tratará de llevar a cabo un tipo de análisis más crítico de la crisis actual.

Dejando a un lado el dogma recién planteado, se buscará entender a la crisis, no como un suceso esporádico, sino como una categoría histórica resultado de contradicciones inherentes a la formación social y que cuestiona el funcionamiento del orden social tal y como lo conocemos. Es importante hacer una aclaración. Se habla más de la *formación social* que del *sistema económico* puesto que al tomar en cuenta al capitalismo más allá de un orden de mercado e intercambio de bienes y servicios, y entenderlo como una configuración de la civilización que moldea de una manera particular las relaciones dialécticas entre ser humano y ser humano, y ser humano y naturaleza; de esta manera, se puede entender de mejor manera el origen, el desarrollo y los posibles resultados del crisis social y natural contemporáneo.

La situación actual es tan delicada como interesante. Al ser las crisis detonaciones de las insostenibles contradicciones, éstas terminan por develar cuestiones analíticas que tal vez permanecieron ocultas, o que, si llegaron a ser observadas, permiten ser demostradas. Entonces, de aquí en adelante, cuando el estudio haga referencia a este *momento histórico*, se entenderá como la crisis social, natural y económica que se vive; y es justamente en este momento histórico que vale la pena, al menos para aquellos que tengamos el privilegio de hacerlo, detenernos a reflexionar sobre qué es lo que sucede y por qué. Por consiguiente, el análisis y correcto entendimiento de los crisis es de suma importancia para alcanzar una comprensión aún mejor de la formación social que habitamos, y nuestra relación con la naturaleza. Podemos, finalmente, entender el cómo y por qué de las crisis, y generar conocimiento para evitar situaciones similares en un futuro; también se logra la crítica de las medidas llevadas a cabo, ya sea por la insuficiencia de conocimiento, o por simple negligencia.

Pero como señala Robert Boyer (2011), argumentar que la crisis del capitalismo es provocada por sus contradicciones inherentes es decir todo y nada a la vez, este escrito se centrará en estudiar la esencia única de la crisis actual, que, si bien en su parte teórica más abstracta es resultado de las paradojas propias de este sistema, en su esencia práctica existen características que la diferencian del resto de sus similares. La cuestión es, entonces, buscar esas características y la manera en la que se materializa. Entonces, aquí se podrán encontrar dos niveles de descripción del tema a investigar. El primero que es la idea general y más abstracta se enfoca en definir y entender el entorno económico contemporáneo que recibe el nombre de *neoliberalismo* para reconocer la lógica que esta etapa del capitalismo representa. De esa manera es posible ubicarse más fácilmente en la segunda cuestión, la particular, que estudia la *praxis* que el neoliberalismo lleva a cabo modificando las relaciones sociales y ecológicas para así ubicar la participación de México y su mercado laboral y el medio ambiente en este entorno.

De esa forma, las preguntas que se plantean son las siguientes: ¿qué singulariza esta crisis?; ¿cómo se relaciona la génesis de la emergencia sanitaria del COVID-19 con el modo de producción capitalista?; ¿por qué esta urgencia sanitaria produjo tal crisis?; ¿cuáles han sido las características de este fenómeno en México y por qué?

Para responderlas, se formula como hipótesis que las contradicciones de la formación social capitalista, especialmente en su reconfiguración neoliberal, van más allá de lo económico y se materializan también en paradojas sociales y medioambientales expresadas como crisis ligadas dialécticamente; de esa manera, se entiende la pandemia del Sars-COV-2 como un resultado de la destrucción económica - ambiental capitalista. El caso de México se distingue en que estas contradicciones se desarrollan como debilidades en las estructuras laborales, sociales (pobreza y desigualdad) y medioambientales que, a través del tiempo, generaron un entorno de vulnerabilidad ante la crisis. De esa manera, la crisis ambiental y la vulnerabilidad estructural de México convergen en una catarsis que se materializa en la pandemia.

Antes de continuar con el escrito, vale la pena hacer una aclaración respecto a los alcances de este trabajo. Se mencionó que las paradojas sistemáticas en México son variadas y se relacionan unas con otras. Esto puede ser observado en las relaciones que existen, por ejemplo, entre los vínculos en la ideología de crecimiento acumulativo y los cárteles de la droga en México (Valencia Triana, 2016) o la decadencia de la salud social y la pobreza y marginación (Del Ángel Pérez & Villagómez Cortés, 2014), por mencionar algunos; sin embargo, el tema se centra únicamente en la problemática laboral de México en el periodo de los años 2000 a 2020 ya que, como se verá más adelante, los ingresos por trabajo son la principal fuente de entradas económicas de los hogares, por lo que para entender su funcionamiento es importante comprender las limitaciones a las que el trabajador colectivo se enfrenta en el país. Por otro lado, el estudio del ámbito ambiental, por su naturaleza, requiere un estudio más amplio, temporal y espacialmente, por lo que aquí se opta por realizar la investigación desde el siglo XVIII y a nivel global. Si bien, realizar un estudio a este nivel es complicado, se tratará de medir la degradación ambiental por medio de indicadores básicos como las emisiones de CO₂ y el cambio de temperatura. Así, aunque se lleguen a mencionar ciertas paradojas fuera del tema de investigación, no serían con otro propósito que el de reforzar el tema principal y no se ahondará mucho en ellas.

Para ello, la metodología de este trabajo se compone de construir una parte teórica que sustente la estadística y econometría utilizada. Para el caso del mercado ocupacional en México se utilizan principalmente datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) y la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) durante las dos primeras décadas del siglo XXI ya que son fuentes de información detalladas y que provienen de datos especializados en demografía. Para el análisis de la pobreza y la desigualdad, el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) es la fuente de información. Obtenidos ya los datos, se efectúa un análisis estadístico de series de tiempo que busca comparar la evolución de los indicadores en el periodo acordado, observar una tendencia a mediano y largo plazo, su comportamiento durante las

crisis de los años 2008 y 2020, y en caso de que las cifras disponibles lo permitan, modificar o extrapolar las series para el cálculo de los indicadores a fin de ampliar el panorama y responder a las necesidades de la investigación. Para la temática ambiental, dado que se tienen perspectivas globales y de largo plazo, las fuentes de datos son más variadas, entre las que destacan Our World in Data, y el Consejo Nacional del Agua (CONAGUA) para el caso mexicano. De igual forma, la estadística sigue el mismo patrón con la diferencia de que aquí se lleva a cabo un modelo econométrico para estudiar la relación existente entre capitalismo y medio ambiente; además, se incluyen otro tipo de regresiones para crear escenarios futuros según las tendencias actuales de la degradación ambiental.

El trabajo está compuesto por siete secciones. El primer capítulo es la introducción (sección presente) que justifica el trabajo. En el segundo capítulo se encuentra el marco teórico de la investigación el cual inicia con la narrativa del estudio definiendo las variables a tratar. A su vez, se divide en cinco subsecciones. En la primera se da un preámbulo a las bases teóricas del trabajo según la forma de entender las crisis del capitalismo. En la segunda se define el neoliberalismo como el entorno económico predominante a nivel global como una etapa de reestructuración capitalista que centra las lógicas del mercado y la acumulación de capital apoyado en la *financiarización* y la *globalización*. Así, en la tercera subsección se ubica a México dentro de la división global del trabajo y sus consecuencias en la estructura laboral y de ingresos. En la cuarta subsección se explica la reestructuración neoliberal respecto a la explotación de los recursos naturales que incorpora a la *sustentabilidad* como una falsa solución ante la crisis ecológica; de igual forma, un estudio de caso demuestra que los recursos naturales mexicanos cumplen un papel en la división internacional del trabajo. En la última subsección del marco teórico, se integran todas las piezas teóricas para explicar la convergencia de la deficiencia ambiental, en el caso mexicano.

El capítulo tres trata de comprobar estadísticamente la hipótesis. Aquí la metodología antes escrita toma particular relieve. El orden se mantiene de manera similar al del capítulo dos comenzando por medir los niveles de productividad de las

empresas locales y trasnacionales en México (subsección 3.1). En seguida, la subsección 3.2 se concentra más en la pauperización del mercado ocupacional mexicano. La subsección 3.3 estudia la dinámica de la informalidad en México tomándola como una parte importante y no alejada de la estructura ocupacional. La subsección 3.4 analiza las tendencias de la pobreza de manera multidimensional y la desigualdad de ingresos de los hogares a nivel nacional.

En el cuarto capítulo se lleva a cabo el estudio de la relación existente entre la degradación ambiental y el avance del capitalismo. En la subsección 4.1 se introduce un modelo econométrico que estudia la relación entre las emisiones de CO₂ y el avance del capitalismo medido por el PIB global; se efectúan también pruebas de Durbin-Watson para encontrar autocorrelación. Se incorpora la variable de la población como otro elemento potencial que explica el aumento de los contaminantes. Así, en la subsección 4.2 se analiza la crisis del año 2020 en México, que abona al entendimiento del crisis global, tanto en lo económico como en lo ambiental.

Finalmente, en el capítulo cinco se presentan las conclusiones. Se revisa si la hipótesis y los resultados fueron los esperados o no; se introduce el término de *catarsis* para una mejor explicación de las crisis presentes en todo el tiempo. Adicionado a eso, se hacen algunas propuestas basadas en los aprendizajes que la investigación proporciona. En el capítulo seis se encuentran la bibliografía utilizada, y al final se incluye como anexo las tablas estadísticas de todo el trabajo.

2. Marco teórico

En este apartado se encuentran las bases teóricas que le dan sentido a la investigación. El enfoque va de lo general, a lo particular y se divide entre lo económico (que incluye lo social y lo político) y lo ambiental; bajo una perspectiva que intenta considerar el materialismo histórico. Con ello, la interpretación del neoliberalismo se hace según las condiciones que le dieron origen, y entendiendo el entorno económico predominante. México, desde esta perspectiva, es un participante en la economía global con una situación de dependencia que margina a la población y que no la hace participe directamente de los beneficios de la globalización. Paralelamente, el nuevo liberalismo tiene su relación particular con el medio ambiente. La financiarización significa la introducción de estos recursos en los mercados de capitales por medio de la sustentabilidad como justificación para seguir contaminando. Pero para que esto ocurra se necesita que la materia ecológica sea introducida en las lógicas del mercado como cualquier insumo, y así los recursos naturales de cada economía sean explotados según su posición en la globalización. En el caso particular de México, se utilizan tres casos reales como ejemplos que demuestran que, al igual que la fuerza laboral y su población, la naturaleza en México es marginada al punto de ser un consumible más que obedece a los caprichos de la economía globalizada. De tal manera que cuando se introducen en la ecuación las enfermedades zoonóticas como consecuencia del enviciamiento ambiental, se va construyendo el camino para entender que las crisis en el capitalismo no solo son económicas, sino estructurales y constantes. Así, se tienen las herramientas para observar la situación del año 2020 como una convergencia entre las crisis ambientales y económicas. Por último, se utiliza el estudio del mercado laboral en México para entender por qué la pandemia generada por el nuevo Sars-COV-2 afectó la economía y la sociedad mexicana.

2.1. El capitalismo y la crisis

Las crisis económicas han acompañado la historia de las sociedades humanas. Pero es en el esquema capitalista que toman una connotación completamente única ya que “surgen del propio desarrollo de la capacidad productiva del hombre (Dos Santos, 1978: 141)” y no de una *capacidad productiva insuficiente*.

La ortodoxia científica toma estas crisis como sucesos repentinos y exógenos que chocan contra el funcionamiento del sistema, como consecuencia del mal funcionamiento de la estructura económica, cuyas políticas económicas incorrectas terminan agravando el problema en lugar de solucionarlo (Dos Santos, 1978). Este marco teórico de referencia, como versa Dos Santos, presenta varios problemas: en primer lugar, tiene que definir con mucha precisión lo que es algo *exógeno*, y, en segundo lugar, disminuye la importancia de las crisis al atribuirles una explicación únicamente monetaria, lo que impide que sean tratadas como situaciones irracionales para la sociedad puesto que se conserva exclusivamente la racionalidad productiva de la empresa privada que el régimen del mercado promueve (Dos Santos, 1978). Además, existe otro peligro adicional al tomar las crisis como sucesos puntuales del recorrido histórico, o incluso sin él, lo que implica desconocer sus causas y particularidades creando una narrativa que evita reconocer errores y resolverlos desde la raíz.

De esa forma, el fundamento de este trabajo de investigación se basa en dejar de lado las explicaciones economicistas y basa en la economía política marxista que toma las relaciones entre los hombres como fundamento de la vida económica, como una economía política sociológica (Dos Santos, 1978). Se agrega, de igual forma, la relación dialéctica que existe entre el hombre y la naturaleza (Bellamy *et al.*, 2010) desde la perspectiva de la economía política marxista, obteniendo una economía política ecológica.

Con base en lo anterior, es evidente que aquí las crisis se tomarán como resultado de las contradicciones intrínsecas de la formación social capitalista que van siendo cada vez más y más insostenibles hasta estallar en un crisis que reacomoda las contradicciones, no resolviéndolas, sino regulándolas para mantener la formación social. Al abandonar las suposiciones de la ortodoxia, también se puede generar un estudio histórico de dichas crisis para conocer sus orígenes, causas y posibles resoluciones. Como expresa Dos Santos:

No se trata de negar cierta autonomía relativa de las distintas esferas de la actividad humana, sino de escribirlas en una totalidad histórica determinada que tiene como fundamento el proceso de apropiación de la

naturaleza por el hombre [...]. Solo una concepción de este tipo nos permitirá analizar la crisis económica como un fenómeno social, es decir, como un modo de funcionamiento de un modo de producción determinado y por tanto de sus relaciones de clase, de su superestructura política e ideológica (Dos Santos, 1978: 151).

2.2. Neoliberalismo y división internacional del trabajo

El capitalismo es una formación social que permea en las realidades económicas, políticas, sociales y ecológicas de lo material. Aunque a través del tiempo y del espacio ciertas características fundamentales son constantes, es también una formación que se va modificando temporalmente y que varía en distintos lugares del mundo. La etapa actual del capitalismo, conocida como *neoliberalismo*, no es un momento ahistórico (ni la naturaleza de las sociedades), tampoco significa un reacomodo monolítico, sino que es resultado de la evolución histórica capitalista; y para comprender el momento tan complejo que se vive hoy en día, hay que estudiar el camino que se ha recorrido hasta llegar aquí, y su esencia de la *praxis*. Es este entorno el que se tomará como objeto de estudio.

La idea de un nuevo liberalismo proviene del libro de *Camino de Servidumbre* de Friedrich von Hayek donde se argumentaba a esta conducta de liberación económica como una reacción a los regímenes socialdemócratas los cuales, según este autor, dirigirán al totalitarismo (Duménil y Lévy, 2013). Se observa que el neoliberalismo comienza a formarse de manera retórica como una promesa de libertad, pero una libertad de mercado del capital privado que, de alguna u otra manera, a veces un tanto esotérica, dirige directamente a la libertad espiritual del ser humano. En el año de 1973, al presentarse la ralentización de las tasas de ganancia junto con una ola de inflación (Duménil y Lévy, 2013), las políticas económicas de la posguerra comenzaban a conocer sus límites y a ser cuestionadas. La crisis debía ser resuelta mediante un cambio en la dirección económica. Para los nuevos liberalistas, si lo que generó la crisis anterior fue la gran estatización y restricción de la economía, la solución debe provenir de una liberalización económica, una liberalización que retomara la corriente económica del siglo XIX, un nuevo liberalismo, un neoliberalismo.

Esta reestructuración (más que un cambio) significaría un reacomodo de lo económico, lo político, lo social y lo ambiental. Para poder ser implementado como una respuesta a la crisis de estanflación, el discurso se adorna con promesas de un desarrollo más horizontal en la sociedad, igualdad y disminución de la pobreza, pero, sobre todo la libertad. La idea es simple: el mercado es la estructura más eficiente para localizar ganancias, la interferencia del Estado genera distorsiones de esta eficiencia, de manera que una menor participación de él provocaría un aumento de las libertades económicas para todas las personas; incluso los grupos marginados iban a ser capaces de nivelarse con los avanzados (convergencia) debido a que ya no existirían barreras en el comercio. Como lo retrata David Harvey, se trata de un

[...] proyecto de clase que cobró vida durante la crisis de los años setenta; enmascarado bajo una espesa capa retórica sobre la libertad individual, la responsabilidad personal, las virtudes de la privatización, el libre mercado y el libre comercio, en la práctica legitimó políticas draconianas destinadas a restaurar y consolidar el poder de la clase capitalista (Harvey, 2010: 15).

Este tipo de promesas desarrollistas se presentaron como respuesta y solución a las crisis que se desarrollaron en la década de 1980 en los países *atrasados* de Latinoamérica que habían mantenido, con muchísimas dificultades, el modelo de sustitución de importaciones. La principal razón fue la gran cantidad de deuda en la que estos países basaron su crecimiento, hasta un punto de imposibilitar su pago cuando los intereses subieron en 1979 (Harvey, 2010), como es el caso de México. Las presiones por parte de las instituciones financieras de los países centrales del bloque hegemónico logran introducir el nuevo modelo en los países periféricos a cambio de renegociaciones de pago de la deuda soberana, ganando una expansión neoliberal a nivel global. Además de eso, la caída del bloque soviético en 1989 significó la apertura comercial global por completo. Al no haber ya límites físicos y espaciales al capital. Debido a que las fronteras fueron completamente abiertas, los capitales son libres de hacer movimientos internacionales.

Así, el neoliberalismo logra uno de sus dos componentes más importantes, la *globalización* (Duménil y Lévy, 2013). Ahora las cadenas productivas podían ser

deslocalizadas y transferidas a cualquier parte del mundo, preferentemente en donde se reporten los costos más bajos, logrando productos *globales* (Harvey, 2010). Además de eso, gracias a las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs) facilitaron el envío de información de manera que, ni el tiempo, ni la distancia fueran impedimentos para ello. Con estas nuevas técnicas, conjuntamente con la desregulación total de las finanzas, se logra un libre camino del capital líquido en todos los lugares sujetos al neoliberalismo donde pueda ser empleado con mayor rentabilidad (Harvey, 2010). De esta manera, se conforma el segundo de los dos componentes mayores del bloque neoliberal: *la financiarización* (Duménil y Lévy, 2013).

Globalización y financiarización son dos caras de una misma moneda; se relacionan de manera dialéctica y juntos constituyen un funcionamiento más acelerado, expansivo y transgresor del capitalismo. Dichas características resuelven la problemática de encontrar lugares en donde colocar los excesos de producción de las cada vez más grandes corporaciones, y de acortar las distancias y tiempos para la producción y reproducción capitalista. Ya no existen distancias tan largas que no puedan ser acortadas para que el capital llegue a su destino, y los tiempos ya no son dados por los ciclos naturales, sino por los ciclos económicos. La reconfiguración global del capitalismo establece un proceso de *desinserción* en donde el orden natural de las cosas es cambiado completamente y se debe ajustar a las lógicas de la acumulación del capital (Altvater y Mahnkopft, 2002).

La subordinación política también fue un pilar fundamental para el desarrollo del capitalismo neoliberal (Aguilar, 2019). Como lo explican Altvater y Mahnkopft: “la observancia de los *imperativos* económicos obliga a pasar por alto los *imperativos políticos*” (Altvater y Mahnkopft, 2002: 349). Como lo explican enseguida

[...] el estado se transforma de un *ente amortiguador* entre las exigencias de los mercados internacionales y los intereses (sociales) de los ciudadanos a un *adaptador* de estos intereses a las exigencias de los mercados sin fronteras [...]. Los estados se convierten en “cuasi estados” (Altvater y Mahnkopft, 2002: 349).

Las nuevas políticas gubernamentales están enfocadas a generar un ambiente más prolífero para los capitales internacionales a fin de que alcancen un margen de

ganancias mucho mayor; además las participaciones del Estado en la economía se reducen dando paso a las privatizaciones de bienes y servicios antes proporcionados por el Estado (Durand, 2014). Como consecuencia, las políticas sociales realmente no encuentran ya un verdadero compromiso con un desarrollo social. Los Estados, al disminuir su participación en la economía, se convierten en competidores entre quienes deben ofrecer las mejores condiciones estructurales para las inversiones transnacionales, ya que ellos también pasan a depender de estas inversiones; y estas condiciones se logran por medio de políticas desreguladoras que satisfagan los intereses capitalistas; “se sitúa al mercado en el centro de la actividad económica y al sector privado en el centro de las decisiones (Ramírez, 2012: 332).”

Para el año 1991, con un bloque neoliberal más consolidado, John Williamson, economista británico, acuña el término de *Consenso de Washington* al decálogo de políticas neoliberales (Calva, 2019). Es la consolidación de su filosofía que, junto con organizaciones financieras como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), velan por la buena aplicación de las políticas. Estas políticas son, como lo explica José Luis Calva:

[...] liberalización del comercio exterior, del sistema financiero y de la inversión extranjera; orientación de la economía hacia los mercados externos; privatización de las empresas públicas; desregulación de las actividades económicas; estricta disciplina fiscal ([...] que cancela el papel activo de la política fiscal para regular el ciclo económico); erradicación de los desequilibrios fiscales previos, no mediante una mayor recaudación tributaria, sino a través de la reducción de la inversión y el gasto públicos (que trajo consigo la supresión o reducción de programas de fomento económico general y sectorial); una reforma fiscal orientada a reducir las tasas marginales de impuestos a los ingresos mayores, ampliando en contrapartida la base de contribuyentes, y un estricto marco legislativo e institucional para resguardar los derechos de propiedad (Calva, 2019: 580-581).

Por lo que Duménil y Lévy señalan a este esquema como un esquema insostenible cuyo resultado es una crisis constante:

[...] una nueva etapa del capitalismo que emergió junto con la crisis estructural de 1970. Es la expresión de la estrategia de las clases capitalistas en alianza con la alta dirección, específicamente la dirección financiera, con la intención de fortalecer la hegemonía y expandirla

globalmente. [...] La crisis contemporánea es resultado de las contradicciones inherentes de esa estrategia. La crisis reveló el carácter insostenible de la estrategia, conduciendo a lo que puede ser denotada como la “crisis del neoliberalismo” (Duménil y Lévy, 2011: 1).

Es así como en este trabajo de investigación se tomará al neoliberalismo como una reestructuración del capitalismo que responde a la crisis de la estanflación adjudicando su fallo al mal manejo del Estado, en lugar de a sus propias contradicciones y desigualdades internacionales. Este reacomodo en lo económico, lo político y lo social es dirigido por la clase capitalista relegando a los gobiernos una participación pequeña y marginal, por lo que las funciones sociales tendrán que responder a las lógicas de mercado para poder ser aceptadas en este sistema. Además de eso, la globalización y financiarización promueven la movilización de capitales líquidos, bienes de capital y de consumo sin límite espacial y en un periodo de tiempo demasiado corto, significando una aceleración al sistema de producción y reproducción capitalista sin precedentes.

En todo esto, se ha dejado de lado un tipo de participante económico muy importante y poderoso necesario para entender el desenvolvimiento de la economía actual. Dos Santos la nombra *la célula del imperialismo contemporáneo*, y se trata de la empresa multinacional (o trasnacional, se usan ambos términos indiferenciadamente). Según Dos Santos, el origen de las trasnacionales actuales se encuentra en la evolución de las empresas internacionales de finales del siglo XIX e inicios del XX enfocadas en el comercio exportador donde las filiales de dichas internacionales eran enclaves industriales (Dos Santos, 1978). La eventual internacionalización del capital, resultado de las “tendencias de concentración tecnológica y económica, a la monopolización y a la diversificación de actividades (Dos Santos, 1978; 83)” harían evolucionar las funcionalidades de las empresas internacionales dentro de su país de origen y del país receptor dependiente.

De esa manera, Dos Santos define a la empresa transnacional como aquella empresa internacional que no se limita a tener enclaves económicos en los países donde tiene filiales, sino que generan relaciones dialécticas en estas economías receptoras (o locales) de manera comercial, financiera y política (Dos Santos, 1978). Generalmente estas filiales de las trasnacionales se deben principalmente al

aprovechamiento de ventajas productivas como acceso a mano de obra barata, tipo de cambio favorable, acceso a recursos naturales, por mencionar algunos (Romero & Vera, 2014); pero los impactos que las trasnacionales tienen sobre las economías locales son mucho más profundos. El autor muestra dos ejemplos de estos impactos. El primero trata de que *el Estado de la economía receptora (o dependiente) termina asumiendo las responsabilidades financieras de la deuda de la empresa trasnacional, financiada, a su vez, por el sistema bursátil foráneo*; luego, con el capital de giro, se crea una relación con el sistema bancario receptor en su moneda logrando introducirse en la competencia financiera local y, entonces, creando una empresa financiera trasnacional (Dos Santos, 1978). Ya para entonces el autor brasileño reconocía la formación de la financiarización y su poder. El segundo ejemplo, que es señalado como más importante y sustancial y que definirá mucho el papel de México como economía dependiente, es la

“progresiva capacidad de dominar la fuerza de trabajo a nivel internacional, a precios mucho más baratos, con facilidades de comercialización, [...] con apoyos gubernamentales cada vez más sólidos [...], y con la formación de una burocracia tecnócrata [...] altamente identificada con esos objetivos del capital internacional (Dos Santos, 1978; 104).”

Naturalmente el desarrollo de estas relaciones dialécticas hizo que las empresas trasnacionales también fungieran como vectores de transferencia de factores culturales hacia las naciones receptoras (Romero & Vera, 2014). Empero, este intercambio, más unidireccional que recíproco, terminó por asentar las bases de dominio económico cuyo origen es la histórica desigualdad entre el centro y la periferia. Para Romero y Vera:

[...] debido a su superioridad tecnológica, las ETNs están en mejores condiciones de explotar economías de escala y acceder con mayor facilidad a las fuentes de financiación, con lo cual pueden sacar de la competencia a las firmas locales, especialmente a las más pequeñas. Su desplazamiento puede conducir a la concentración del mercado, a la formación de rentas monopólicas y al ‘deterioro en la asignación de recursos’, y en consecuencia, a la reducción del crecimiento económico (Romero & Vera, 2014; pp. 70).

Dicho ejercicio de poder completamente desequilibrado genera entonces esquemas de imperialismo y dependencia que terminan por concretar una nueva división

internacional del trabajo donde se ubica a las economías periféricas como las participantes que responden a las demandas globales, no solo de ventajas productivas, como mano de obra medianamente calificada y barata y extensos recursos naturales, sino también de relocalización de procesos productivos y nuevos espacios dónde colocar los excesos de producción global. De esa forma, dichas economías que tienen una estructura condicionante impuesta por países dominantes con predominio tecnológico, comercial, de capital y sociopolítico, y cuyo crecimiento económico es un reflejo de los países hegemónicos, todo como consecuencia de la expansión del capitalismo a nivel global, son nombrados como *países dependientes*; de igual forma, dichas naciones deben contar con una estructura interna de *compromiso* por parte de las élites locales que deciden jugar un rol de “dominadores dominados” (Dos Santos, 1978). Y si bien la historia no deja de mostrar que Latinoamérica ha sido siempre una región que tenga estas características de dependencia, los análisis históricos muestran que este concepto va cambiando según la época histórica en la que se vive. Para Dos Santos, la característica más importante de la dependencia contemporánea es la de la empresa transnacional como célula de la expansión capitalista que desarrolla una relación dialéctica con el entorno que condiciona. Le nombra *dependencia tecnológica-industrial*, y aunque a su clasificación original de hace casi 45 años falta agregarle ciertas características de la financiarización, es más válido que nunca el hecho de que las empresas transnacionales tengan un poder superior, incluso, al de algunos países.

Entonces, sería fácil responder a la pregunta de si México es un país dependiente porque, como ya se mencionó, Latinoamérica siempre fue una región condicionante y comprometida; resulta de más provecho tratar de explicar qué tipo de dependencia caracteriza a México, y cómo repercute esto en los esquemas laborales y civiles dentro del país para lograr caracterizar su vulnerabilidad ante la pandemia del COVID-19.

2.3. La política neoliberal en el caso mexicano y su dialéctica de comportamiento

La crisis de 1982 obligó a México a renegociar la deuda soberana que había sido amenazada de impago. El FMI y el BM indujeron a México:

vía condicionamientos- a aplicar los severos programas neoliberales de “ajuste macroeconómico” y “reforma estructural”, que más tarde serían sistematizados por Williamson en el decálogo de políticas del Consenso de Washington (Calva, 2019: 616).

Los cambios más radicales comenzaron a verse hasta 1988, cuando solamente el 22.1% de las importaciones estaban sujetas a licencia, comparadas con un 74.1% en 1980; para el año 2018 el volumen de importaciones restringidas se redujo al 5.8%. De igual manera, el arancel promedio disminuyó de 16.4% en 1982, a 0.6% en 2018 (Calva, 2019). La liberación comercial era ya prácticamente total. Con lo que respecta al gasto público: “la inversión pública federal se redujo de 10.4% del PIB en 1982 [...] a 2.7% en 2018” (Calva, 2019: 585). Los gobiernos de México eran considerados por los tecnócratas del Consenso de Washington como discípulos ejemplares:

[...] en la aplicación del decálogo: fuerte “superávit fiscal primario”, austeridad fiscal “extrema”, reducción de las tasas máximas de ISR, liberalización financiera [...], orientación de la economía hacia el exterior, apertura comercial acelerada, “impresionante liberalización” de la inversión extranjera, privatización de las empresas públicas, y desregulación de las actividades económicas (Calva, 2019: 585).

La deuda como mecanismo de control por parte de economías más desarrolladas, y apoyada por instituciones internacionales funge como la estructura condicionante; por otro lado, la tecnocracia mexicana, existente desde la época cardenista e impulsada por el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988), se encargan de construir la parte del compromiso ante la situación condicionada. México refuerza su esencia como país dependiente en la economía global. Esta idea se ve complementada por el desplazamiento del gobierno como conductor económico, relegando dicho papel a las fuerzas económicas externas.

De esa forma, México adopta una nueva forma de dependencia caracterizada por una división internacional del trabajo basada en la deslocalización de procesos

productivos ahí donde las ventajas comparativas sean mayores. Estos procesos originan un modelo de desarrollo que acentúa el proceso de monopolización y centralización de las riquezas que extrae recursos (en forma de insumos, trabajo o ingresos) de los países marginales a los imperialistas (Dos Santos, 1978). Sin embargo, dicha estructura no compromete a todas las esferas sociales de los países dependientes puesto que existe un grupo selecto encargado de hacer funcionar los esquemas de compromiso en estos países, muy de acuerdo a la teoría gramsciana; incluso es posible la existencia de propias empresas globales originales de estos países llamadas *transnacionales del tercer mundo*. Termina siendo evidente que la población excluida es la sociedad civil de los países dependientes; dicho grupo incluye principalmente a los trabajadores, tecnificados o no, rurales o urbanos; pero también a la pequeña burguesía y masas semiproletarias que son afectados por el desplazamiento de las transnacionales, económica y políticamente dominantes (Dos Santos, 1978). Entonces

[...] se presenta la pauperización y marginalización de millones de millones de trabajadores agrícolas y urbanos que sobrevivían a costa de la conservación de estas empresas menores. [...] los trabajadores en general y las grandes masas de subempleados y desempleados, no tienen ningún lugar significativo en este nuevo orden de cosas (Dos Santos, 1978; pp. 108).

La división internacional del trabajo, por su parte, reubicó la organización sectorial mexicana, como lo explica Berenice Ramírez:

[...] la economía mexicana ubicó como motor de crecimiento al sector externo. Mediante la exportación de bienes manufacturados; prioritariamente maquila y ensamblados y bienes del sector primario y servicios que atienden a la demanda externa, principalmente estadounidense; el mercado interno mexicano sufrió un mayor desmembramiento, afectándose la dinámica del crecimiento económico, de la participación de las pequeñas y medianas empresas, teniendo impactos en las modalidades de organización y reproducción de la fuerza de trabajo (Ramírez, 2012: 332).

El sector manufacturero tiene la característica de estar polarizado entre un conglomerado de empresas, tanto nacionales, como transnacionales que producen bienes de alta complejidad tecnológica con procesos intensivos de capital, que agrupan el 90% del valor agregado industrial, pero sólo representan el 20% del

empleo en la industria; y un grupo extenso de pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) que producen bienes de pequeña a mediana complejidad tecnológica con procesos intensivos de mano de obra, y que agrupan solo el 10% del valor agregado industrial, pero alberga al 80% del empleo del sector (Solís, 2013). Aquí se observa el desplazamiento de los sectores “no competitivos” ante la economía global.

Un resultado congruente con lo señalado por Berenice Ramírez es que México ha concentrado su crecimiento en la industria de exportación. Las exportaciones manufactureras parecen ser el único sector comercial que ha mostrado el dinamismo que el bloque neoliberal esperaba: para 1981 el sector exportador manufacturero representaba el 3.6% del PIB mexicano, para 2018 esa cifra aumentó a 32.5% del PIB, en contraste con un PIB prácticamente estancado, de ahí el gran valor del sector intensivo de capital; pero tiene sentido al tomar en cuenta el componente importado de las exportaciones manufactureras que para 1999 era de 75.2%, y en 2006 subió a 77.4%; es decir, México ha dirigido su participación en el comercio global a ser únicamente el ensamblador de los bienes exportados (Calva, 2019).

Lo anterior tiene en dos consecuencias: la primera es que México ha crecido como una región de mano de obra barata que enfoca gran parte de su crecimiento económico en la exportación de manufacturas (Costa y Navarro, 2016), contribuye al proceso de flexibilización laboral, y se hace dependiente de la demanda de exportaciones. La segunda consecuencia proviene más de la naturaleza de la comercialización global, ya que la industria nacional compite con importaciones de productos a bajo precio que llegan al mercado nacional dejando sin ventas a los productores locales (90% de las empresas manufactureras del país), especialmente a aquellas empresas que no pueden competir contra los consorcios globales, llevando a la quiebra a miles de pequeños empresarios lo que incrementa el desempleo (Aguilar, 2019). La economía nacional mexicana se ve cada vez más y más reducida para abrir el camino a condiciones laborales cada vez paupérrimas.

La pauperización y marginalización son el origen de una estructura laboral débil y vulnerable, caracterizada por ser alternativas de subsistencia. Con ello se entiende porqué México se encuentra en problemas económicos y sociales en la actualidad, y constituye el primer paso para analizar su pugna ante la pandemia y la crisis de 2020. Por el momento, quedan por señalar los principales rasgos de la degradación laboral nacional.

2.3.1. Salarios, precariedad laboral e informalidad

Ahora que los capitales privados son libres de encontrar espacios, en donde las nuevas políticas de desregulación prometen mayores márgenes de ganancia, los Estados y la fuerza laboral de los países dependientes tienen como obligación generar las condiciones adecuadas para la inversión. Los gobiernos capaces de lograr estas condiciones son conocidos, bajo la espesa retórica neoliberal, como *economías competitivas*, las cuales integran su fuerza de trabajo al ejército de reserva laboral global por medio del libre mercado (Zepeda, 2009). Ocurre entonces el proceso de *flexibilidad laboral*, completamente ligado a la apertura comercial (Costa y Navarro, 2015), en donde los mercados de trabajo deben abandonar sus antiguos paradigmas para adaptarse a las nuevas circunstancias (Martínez, et. al., 2019). Este proceso desarrolla la reestructuración de políticas laborales y salariales con el fin de aumentar el margen de ganancia de los capitales privados. Las organizaciones sindicales, que representan una barrera para la acumulación continua de capital, son debilitadas (Harvey, 2010); el salario pasa de ser un factor de crecimiento a una variable residual (Escobar, 2014) escogida libremente por las propias empresas (Calva, 2019); los contratos laborales también se vuelven un instrumento que busca maximizar el margen de ganancia y que reduce el acceso a protecciones sociales (Martínez, et. al., 2019). Los trabajadores se enfrentan a una pauperización general de sus condiciones laborales si es que quieren competir en el mercado global de trabajo.

Salarios

Los salarios toman importancia al ser la principal fuente de ingresos de los hogares en México (como se verá posteriormente). Además de eso, un ingreso salarial en

un entorno de extrema mercantilización de las condiciones de vida, incluso las más básicas, lo convierte en el único camino para reproducir un estilo de vida adecuado y digno. Como lo señala Harvey (2010) al decir que, en el bloque histórico capitalista, especialmente en su forma neoliberal, la concepción de *ser humano* se reduce al absurdo de consumir (Harvey, 2010) en donde incluso su propio bienestar debe ser adquirido por medio de transacciones monetarias. Sin un salario justo que pueda sustentar una buena calidad de vida, las personas se encuentran completamente vulnerables a caer en situaciones de pobreza, pobreza extrema y desigualdad. Por lo tanto, el esquema laboral en México resulta fundamental para entender el núcleo reproductor de sus condiciones de vida. Ante esta circunstancia, la primera tarea es medir entonces cuál sería una condición de vida digna, y el salario correspondiente para alcanzarla.

Existe un problema fundamental del salario, y es que se trata de una contradicción entre el valor y el precio de dicho trabajo principalmente por transmutar el valor del trabajo en moneda como si del precio de una mercancía se tratara, y además porque la remuneración monetaria valúa el trabajo (el cual no tiene un valor intrínseco) en lugar de valorar la fuerza de trabajo (que sí puede ser medida por valor) (Marx, 1872). Si el valor de la fuerza de trabajo se entiende como el valor de las mercancías producidas por el trabajo socialmente necesario que el obrero requiere para reproducir su existencia, esta contradicción puede desembocar en que los emolumentos, en su transmutación monetaria, no represente de manera forzosa el valor reproductivo de la fuerza del trabajo; en otras palabras, los salarios capitalistas no tienen la naturaleza de asegurar el poder adquisitivo mínimo requerido para la subsistencia.

Incluso con esta barrera conceptual, es posible encontrar un consenso para aproximar el valor mínimo del salario. Si la paga para el grupo subordinado es justa, debe, al menos, cubrir sus gastos de subsistencia diarios. Ambas ideas tienen su correspondiente práctico con precios en lugar de valores. La *canasta básica*, sirve como el referente de subsistencia mínimo, de manera que el *salario mínimo* debería ser aquel que asegure el poder adquisitivo para esta unidad de poder adquisitivo.

El salario mínimo en México nace pensado para ser una medida del ingreso que lograra una calidad de vida considerable en la población. Según el Artículo 123 Constitucional, es aquel salario que tenga la remuneración suficiente para satisfacer las necesidades materiales, sociales y culturales de un jefe o una jefa de familia y provea de educación a sus hijos (Moreno-Brid, *et al.*, 2014). Al ser una medida tan concreta, se utilizará como principal indicador salarial en esta investigación.

Para el periodo de 1950 a 1970, en el modelo de sustitución de importaciones, el salario mínimo era considerado como una variable para el crecimiento económico acordada por sindicatos, gobierno y empresarios. Logró cuadruplicarse; en el gobierno de Ruiz Cortines (1952-1958): el tiempo de trabajo que una familia trabajadora requería para adquirir la canasta básica era de 12 horas y 30 minutos; para el gobierno de López Mateos (1958-1964), este tiempo se redujo a 8 horas con 3 minutos; y para el gobierno de Díaz Ordaz (1964-1970) disminuyó a 6 horas con 10 minutos (Lozano, 2007).

En el bloque neoliberal, éste es considerado un obstáculo para una mayor tasa de acumulación de riquezas. A través de los mecanismos de desregulación y privatización ya discutidos, los gobiernos y los sindicatos pierden su poder de participación sobre las decisiones salariales. El salario mínimo es transgredido y convertido en una variable residual que mide los índices de productividad (Escobar, 2014). No es casualidad, que, para el periodo 1987-2006 de la política neoliberal en México, el salario mínimo haya perdido 82.39% de su poder de compra (Lozano, 2007), o como lo señalan también Moreno-Brid *et al.*(2014), en el lapso de 1988 a 1994 ocurre la peor caída en el poder de los salarios mínimos perdiendo el 66% del poder adquisitivo, el tiempo laboral para conseguir la canasta básica pasa de 9 h 19 minutos a 17 horas, 57 minutos durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) (Lozano, 2007). Desde entonces, si bien los salarios no han vuelto a presentar una caída tan vertiginosa, sí se han mantenido completamente estancados con disminuciones leves (Moreno-Brid, *et al.*, 2014).

Como el capital privado es quien impone los salarios, puede elegir el esquema que se acomode a sus necesidades. Las industrias utilizan el criterio de ajuste

inflacionario para deducir los salarios laborales. Este esquema se basa en aumentar el salario de acuerdo con la inflación esperada de manera que crezcan a la par que la inflación. Lo que termina sucediendo es que la inflación real es mayor que la inflación esperada, por lo que el ajuste de los salarios va acarreado insuficiencias (Calva, 2019). Un ejemplo, de lo anterior se da durante el sexenio de Vicente Fox: para el año 2002 la inflación acumulada fue de 5.7%, pero el ajuste al salario mínimo fue de 4.5%, incluso según cifras del Banco de México, el incremento de la canasta básica fue de 6.06% y se va acumulando un mayor déficit del salario mínimo. Durante este mismo gobierno, el salario mínimo pasó de 37.89 pesos mexicanos a 48.67; sin embargo, la Canasta Obrera Básica, para ese mismo periodo, se incrementó de 173.24 pesos mexicanos a 288.23, y se puede observar una clara desproporcionalidad inflacionaria entre estas dos unidades económicas (Lozano, 2007). Para 2011, México logra ser el país en Latinoamérica con el salario mínimo más bajo, tanto en términos nominales, como en el poder adquisitivo (Moreno-Brid, *et al.*, 2014); desde que es concebido en 1935, alcanza su nivel más bajo y se observa que a partir de que el bloque neoliberalista es implementado en México en 1982, el salario mínimo ya no es suficiente para acceder a la *canasta obrera indispensable* (COI) (Lozano, 2007).

Es así como la clase obrera ve desaparecidos sus beneficios obtenidos por la histórica lucha de la clase trabajadora durante los siglos XVIII, XIX y XX (Lozano, 2007). Con todo, el salario mínimo rompe con su concepción constitucional, histórica y de economía política.

Flexibilización laboral e informalidad

Este proceso de adaptación a las condiciones y demandas de la economía del libre mercado global termina por materializarse en la práctica como un proceso de precariedad laboral general, en donde el rezago salarial es sólo una de sus caras. Según Martínez *et. al.* (2019), el empleo asalariado es “un momento definitorio relacionado con las relaciones laborales marcadas por la explotación de la fuerza laboral, las intensas horas de trabajo, la ausencia de derechos legales, etc. (Martínez, *et. al.*, 2019: 114)”. La precariedad laboral es un problema que debilita

incluso la dinámica de la vida social, además de la laboral, de las personas al imponerle barreras a sus modos de vida; la caída generalizada de salarios es sólo un modo de pauperización; la desprotección social y la flexibilidad de los contratos laborales (Martínez, et. al., 2019) también juegan un rol importante para mejorar los beneficios empresariales con un costo que pagan sus trabajadores.

La pauperización laboral se da en un ámbito multidimensional. Martínez *et. al.* (2019) proponen como indicadores para identificar la precariedad laboral: la temporalidad, que es cuando no se tiene certeza de una contratación a tiempo definido; la vulnerabilidad, referido a las degradaciones en las condiciones del lugar de trabajo que pongan en riesgo la salud y seguridad del proletariado; la insuficiencia salarial, referido, como se ha visto, a niveles salariales por debajo de la línea del bienestar mínimo; y la desprotección laboral, que son las reducciones en las protecciones y prestaciones sociales (Martínez, *et. al.*, 2019). Debido a la visión en la que se basa este trabajo de investigación, tomaremos tres de las cuatro características que proponen los autores mencionados, que son la insuficiencia salarial; acceso a protecciones sociales y de salud; la temporalidad del contrato, que en este caso trataría de la existencia de la duración de la jornada de trabajo.

Del último indicador se desprende que una jornada de trabajo regular tampoco se traduce directamente en una relación laboral equilibrada, libre de sobreexplotación. Se sabe que la duración de la jornada laboral es imprescindible para el proceso capitalista puesto que de ahí se extrae la plusvalía absoluta; pero este no es el único camino para extraer plusvalía. También se puede aumentar la productividad de los obreros, principalmente con progreso tecnológico, recortar el valor de la fuerza de trabajo y aumenta la productividad; si la jornada laboral permanece intacta aun se puede extraer plusvalor de manera relativa, es decir, *plusvalor relativo*. Si las empresas extranjeras son las que presentan mayor dominio tecnológico, es de esperarse que ese grupo sea más capaz de aumentar su productividad, y por ende, su obtención de plusvalía. Empero, eso será medido como productividad aparte de la duración de la jornada laboral; pero es importante tenerla en cuenta como otro indicador de la dependencia en México.

La flexibilidad laboral, adicionada al debilitamiento del mercado interno nacional se materializan como un declive en la estructura laboral formal de México. Cuando este mercado no genera los empleos suficientes para la población, ocurre el exceso de fuerza de trabajo que se transforma en desempleo; esto propicia presiones a la baja del nivel salarial por el incremento del ejército industrial de reserva (EIR), lo que además conduce a que los trabajadores y las trabajadoras busquen alternativas para subsistir (Varela-Llamas, et al., 2013) creadas por sí mismos. Aquí es cuando la informalidad comienza a tomar protagonismo, y se entenderá como una disyunción del limitado (y cada vez más degradado) esquema laboral formal cuyo fin es la subsistencia en un entorno económico global que los deja fuera del funcionamiento del sistema.

Su característica principal es encontrarse fuera de las regulaciones legales del mercado laboral, por lo que las prestaciones sociales en este sector son completamente inexistentes (Moreno-Brid, et- al., 2014); sin embargo, también tiene otras características importantes como que las relaciones laborales dentro de este esquema también son, principalmente, relaciones de parentesco, sus métodos de producción son intensivos en trabajo y no en capital, y sus formas organizacionales son rudimentarias (Cota y Navarro, 2016), entre muchas otras. Es evidente que las pequeñas empresas que siguen estos esquemas no tienen oportunidad de competir con aquellos grandes capitales que se encuentran en el otro extremo del proceso productivo, y es obvio que no nacen con el objetivo de competir contra las transnacionales, sino de generar ingresos de subsistencia. Sin embargo, la dificultad que verdaderamente enfrentan las empresas informales son las situaciones de crisis económicas con mayor fuerza que las grandes empresas. El sector informal conforma una estructura construida desde la dinámica social sumergida y no desde las instituciones formales, lo que la hace una estructura débil y vulnerable.

En América Latina el aumento de la informalidad ha sido muy pronunciado, y el caso mexicano presenta sus propias particularidades (Cota y Navarro, 2016). Aquí la informalidad no sólo no ha disminuido, sino que, además, apoyada en el proceso de flexibilización laboral, ha encontrado funcionamientos mucho más complejos que

los que se cree tradicionales de este sector. Se observan cambios en las dinámicas laborales con resultados completamente opuestos a las promesas neoliberales. El primero de ellos es la ventaja que las industrias privadas formales pueden sacar con el *outsourcing* o *subcontratación*: esquema de trabajo basado en agencias colocadoras llenas de empleos informales y esporádicos, es la tendencia más marcada de las empresas formales para hacer uso informal de mano de obra, lo que podría explicar la caída de trabajadores asegurados al IMSS a partir del 2001 debido a los bajos costos de la flexibilización laboral, demostrando que los conceptos de formalidad e informalidad no son cuestiones completamente separadas (Cota y Navarro, 2015). Otro resultado, de la cada vez más delgada diferencia entre formalidad e informalidad, es que la fuerza laboral desocupada puede llegar a encontrar más ventajoso el empleo informal (Ros, 2015), ya que es un sector al que se tiene acceso más fácilmente (Cota y Navarro, 2016); empero, sus desventajas son muchas y muy profundas. Si bien estas particularidades no serán estudiadas en este trabajo, sí es importante tener en cuenta que la precarización del empleo formal hace que las razones para optar por la informalidad evolucionen hasta alcanzar argumentos de mayor conveniencia económica para convertirse en un rasgo innegable de la estructura laboral y productiva mexicana.

2.3.2. Desigualdad y pobreza

Desigualdad

La desigualdad es un concepto demasiado amplio, muy a menudo transgredido por aquellos que evocan las *desigualdades naturales* entre los seres humanos para justificar desigualdades sociales; error epistemológico muy parecido a lo que Bellamy *et. al.* (2010) clasificaban como el *error de la doble transferencia*¹. Por lo que vale la pena hacer énfasis en que las *desigualdades naturales* que se pueden presentar entre las personas (sexo, estatura, color de piel, origen étnico y cultural, lenguaje, entre otros) no justifican las desigualdades sociales, ya que estas últimas

¹ Se entiende por *error de doble transferencia* a la equivocación epistemológica de adjudicar rasgos sociales a funcionamientos naturales para luego retomar esa nueva categoría en la ciencia humana y utilizarla como una ley natural dentro del mundo social (Bellamy, *et al.*, 2010). Un ejemplo es el *darwinismo social* que utiliza como máxima la supervivencia del más fuerte como un principio del funcionamiento social.

se dan por medio de procesos histórico-sociales, generalmente resultado de intervenciones humanas con un objetivo definido; es decir, las desigualdades sociales son un resultado completamente controlado y construido por medio de la acción humana, y no por factores naturales y, por lo tanto, pueden ser cambiadas.

La desigualdad es una característica inherente al sistema capitalista de producción. Es un proceso que por sí sólo consigue agravarse cada vez más cuanto más plusvalor va siendo sustraído del trabajo remunerado, más capital acumula la burguesía, más medios de producción puede acaparar y más se incrementa la desigualdad. Sumado a todo eso, la desigualdad también funciona de manera multidimensional jugando un papel importante en la ideología capitalista, donde conceptos de desigualdad, socialmente construidos como el machismo, la homofobia y xenofobia, por mencionar algunos, mantienen una división dentro de la propia clase dominada, lo que evita una organización civil fuerte, además de reproducir la filosofía de la hegemonía capitalista (Harvey, 2010). La desigualdad es una característica indispensable del bloque histórico capitalista.

México no es ajeno a la desigualdad. En el año 2014, el 10% de la población mexicana más rica acaparaba el 36.6% de la riqueza generada, y si se toma en cuenta la acumulación de riqueza de periodos pasados, la cantidad aumenta al 64.4% (Aguilar, 2019). Para el año 2015, México era la decimosegunda economía a nivel global y la segunda más grande de Latinoamérica, pero la mitad de su población tenía que subsistir con un ingreso menor a la línea de bienestar y con al menos una carencia social; además, el 1% de las personas más ricas en México abarca el 21.3% de los ingresos con un promedio anual de 1.9 millones de pesos, y el 0.01% tiene un promedio anual de ingresos de 30.5 millones de pesos (Brown, 2017). Para el año 2016, según datos del comité Oxfam, México se ubica en el 25% de las naciones con mayor desigualdad en el mundo. Ese mismo año, 53 millones de personas se encontraban en situación de pobreza, de los cuales 9.4 millones eran pobres extremos, al mismo tiempo que Carlos Slim era catalogado como uno de los hombres más acaudalados del mundo por la revista *Forbes* (Aguilar, 2019).

Pero la desigualdad no se refleja exclusivamente en el ingreso. Otro factor que juega un papel importante en la perpetuación de la desigualdad es el *capital social*. Portales & Gabarrot (2015) definen este concepto como aquel que constituyen las relaciones y redes sociales que difieren del capital económico y humano (Portales y Gabarrot, 2015). Además, estos autores clasifican tres tipos de capital social: el *capital social fraternal*, el *capital social colaborador* y el *capital social colaborativo* (Portales & Gabarrot, 2015). Como el *capital social fraternal* es aquel compuesto por las relaciones que el hogar mantiene con los familiares cercanos y amigos, es el que prevalece en los hogares de pobreza extrema favoreciendo la transmisión de oficios de generación en generación los cuales carecen de prestaciones sociales y perciben bajos ingresos, resulta el de mayor interés para estudiar la desigualdad ya que es fácil identificar una estrecha relación entre el capital social fraternal y las definiciones de trabajo informal, y en general, se observa una estrecha relación con el capital social de los hogares y sus ingresos: aquellos en pobreza extrema cuentan con un acceso muy limitado al capital social colaborador de tal forma que no se alcanzan a romper los patrones de trabajo ya que su círculo social cuenta con empleos similares (Portales y Gabarrot, 2015). También se puede evidenciar que los círculos sociales juegan un papel muy importante en el nivel de desarrollo en la sociedad; si las fronteras de estos círculos se mantienen completamente cerrados todo el tiempo, se mantiene a las personas en extrema pobreza limitadas a convivir en un entorno similar en todo su espacio, durante todo el tiempo. Como se dijo al principio de este apartado, la desigualdad es un proceso autosustentable. Si bien, en este estudio no se medirán indicadores de capital social, sí es importante tener en cuenta que por este medio tampoco existe ninguna seguridad de capital social. El economista político estadounidense Lester Thurow señalaba que: “la discriminación produce pobreza, limita las oportunidades de obtener mejores ingresos y [...], recorta las alternativas para que los individuos [...] discriminados tengan acceso a una educación suficiente en cantidad y calidad (Ordóñez, 2018: 5).”

Cuando se habla de desigualdad, es imposible no abordar el tema de la desigualdad entre el campo y la ciudad. El campo fue el sector más afectado con la apertura

comercial, especialmente aquella que se logró con el TLCAN (Rojas, 2017). El campesinado se ve ahora también explotado por los mercados globales y nacionales de materias primas, alimentos y mano de obra (Alvarado, 2007) De igual forma, la desigualdad regional es igual de profunda. En México, para 2004 la Ciudad de México (CDMX) tenía un IDH similar al de República Checa (país número 30 en el ranking mundial), mientras Chiapas comparte un IDH similar con Siria (ranking 107) y Oaxaca con El Salvador (ranking 101) (Boza, 2010). Se observa, entonces, que se puede medir también una cierta desigualdad entre estados. Las entidades federativas caracterizadas por el mayor índice de pobreza se encuentran en el sureste mexicano: Oaxaca, Chiapas y Guerrero; contra las entidades que tienen un menor índice, que son la CDMX, Colima y Nuevo León (Ortiz y Ríos, 2013); estados del centro-norte. Pero esto no quiere decir que en aquellos estados con mayor desarrollo no exista la desigualdad. Lambert y Park (2019) encuentran que la desigualdad entre estados representa solamente menos del 10% de la desigualdad total, al igual que la desigualdad entre industria formal e informal, o las áreas rurales y urbanas, que implican menos del 10% por desigualdad; en contraste, la desigualdad educativa representa cerca del 20% de la desigualdad total, por lo que una desigualdad dentro de los estados es de mayor magnitud que aquella entre estados (Lambert y Park, 2019). Pareciera entonces que lo único no desigual en el país es la desigualdad.

Pobreza

La pobreza es una categoría histórico-dialéctica, causa y efecto al mismo tiempo de la desigualdad, informalidad y los problemas laborales. Considerarla únicamente como una consecuencia sería un error. Mientras más profunda sea la pobreza en la que vive una persona, más degradado se ve su nivel de vida. Ha sido reconocida como la causa fundamental del hambre y malnutrición (Alvarado, 2007); así como un obstáculo para acceder a los servicios de salud ya que “los sectores con mejor disposición socioeconómica se benefician más del conocimiento científico y los desarrollos tecnológicos relacionados con la salud (Ortiz, Pérez y Tamez, 2015:

344)”, y se puede observar que la desigualdad de oportunidades y la pobreza están íntimamente relacionadas.

Se ha analizado ya que los bajos salarios son un indicador de pobreza debido a la importancia del ingreso. Sin embargo, la evaluación de la pobreza medida únicamente por el nivel de ingresos puede llevar a su comprensión incompleta. La evaluación de los niveles de pobreza basada exclusivamente en el crecimiento del PIB como indicador de la riqueza general de una población en específico es un enfoque que sale por completo de la realidad, en especial en las economías en donde el desarrollo y la repartición de la riqueza han seguido un camino desigual. Deben ser tomados en cuenta otros factores que miden las capacidades de las personas para poder llevar a cabo una experiencia humana satisfactoria. La vida es más que un conjunto de relaciones comerciales que pueden ser medidas de manera tabular (Ortiz y Ríos, 2013).

Entonces el enfoque será medir a la pobreza de manera multidimensional según la definición de pobreza del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) del 2014. Esta institución descentralizada utiliza un criterio bidimensional que toma en cuenta la dimensión del bienestar económico, medido por el ingreso corriente total *per cápita*, junto con la dimensión de los derechos sociales que da cuenta de seis carencias sociales enunciadas en la Ley General del Desarrollo Social (LGDS) del año 2004, que son: rezago educativo, acceso a los servicios de salud, acceso a la seguridad social, calidad y espacios de la vivienda, acceso a los servicios básicos en la vivienda y acceso a la alimentación (CONEVAL, 2014). Dentro de la dimensión de ingresos se distinguen dos tipos de limitaciones: *la línea de bienestar mínimo* se define como el valor monetario de la canasta alimentaria, mientras que *la línea de bienestar* es el valor monetario de la canasta alimentaria más un conjunto de bienes y servicios de consumo básico (canasta completa) (CONEVAL, 2014).

De esa manera, se pueden definir dos niveles de pobreza: cuando una persona enfrenta de una a dos carencias sociales y percibe un ingreso cuyo valor monetario se encuentra entre la línea de bienestar mínimo y la línea de bienestar, se dice que

esa persona sufre *pobreza moderada*. Complementariamente, cuando una persona encuentra tres o más carencias sociales y percibe un ingreso menor a la línea de bienestar mínimo, se habla de *pobreza extrema* (CONEVAL, 2014). Esta definición de pobreza, mucho más amplia, ayuda a entender carencias que no están ligadas directamente con el ingreso de las personas y que, sin embargo, limitan un libre desarrollo.

La tremenda división social del trabajo, que la globalización trae consigo, no solo provoca condiciones laborales paupérrimas que eliminan la posibilidad de movilidad social generando círculos viciosos de pobreza y desigualdad, sino también, en la manera en la que esto repercute en la organización y distribución de las sociedades (Klein & Tokman, 200). Según Sémbler (2006), los acomodos territoriales urbanos obedecen a las necesidades que las relaciones de explotación tienen, es decir, los asentamientos urbanos van siendo construidos de acuerdo con las relaciones que el capital requiere; más aún, desde la perspectiva funcionalista, las divisiones sociales, que se valorizan según los roles ocupacionales, y los poderes de intercambio y propiedad, también tienen un peso importante en este acomodo. Esta segregación socioeconómica es lo que se conoce como *estratificación social* (Sémbler, 2006).

La segregación socioeconómica de una región va determinando la organización de esta por medio de procesos como la *gentrificación*, cuyo principal objetivo es la acumulación de capital al revalorizar zonas urbanas con consecuencias de desplazamientos de grupos minoritarios, formando divisiones territoriales cada vez más marcadas como, por ejemplo, las zonas destinadas a albergar los lugares de trabajo, y otras los lugares de vivienda (Carreño, 2021). Otro proceso señalado por estudios sociales es lo que Lombard (2015) señala como la *lugarización* de asentamientos informales en las periferias urbanas, este especial tipo de marginación es la “manifestación física y espacial de la pobreza urbana y la inequidad dentro de las ciudades (Lombard, 2015)”. Finalmente se encuentra el concepto de *Segregación Residencial Socioeconómica* (SRS) la cual explica que los procesos de globalización han repercutido en el mercado de viviendas

abandonando la idea de centros y periferias en las ciudades y fragmentando a nivel micro el acomodo social y la cosmovisión de los ciudadanos de cada ciudad (Aguilar & Mateos, 2011).

Estos conceptos permiten describir la realidad de los acomodos de las sociedades de consumo, en el marco de la economía de mercado, dirigidas con la única lógica de producir y reproducir la acumulación de riquezas del capital. De esta manera, las áreas más representativas del capitalismo, las ciudades, toman forma según las relaciones de intercambio y propiedad (Sémblér, 2006), en donde las situaciones de pobreza y desigualdad, a veces son más marcadas que en las zonas rurales de las economías urbanas (Lombard, 2015); cuando ocurren procesos en donde la vivienda deja de ser un derecho para convertirse en una mercancía altamente rentable, y entonces hace su aparición la gentrificación (Carreño, 2021), entonces los acomodos territoriales urbanos segregan a las personas entre grupos sociales estratificados (Sémblér, 2006). Finalmente, en las áreas más marginadas de los asentamientos capitalistas, la construcción del espacio donde se vive termina por tomar un tinte de supervivencia caracterizado por la forma en la que los habitantes de dichos lugares también modifican su entorno (Lombar, 2015), obviamente, de la manera en como pueden y como entienden.

Como se observa, construir la narrativa de los espacios urbanos de esta manera permite comprender que las situaciones de pobreza y desigualdad no sólo afecta a las personas por medio del poder adquirir, a precios de mercado, bienes y servicios que aseguren una vivencia digna y suficiente, sino también tiene efectos en el entorno material en el que estas personas viven: la lejanía que tienen con las principales áreas de trabajo, la *hipermercantilización* de las viviendas, los servicios de transporte y la alimentación disponibles son significativos, por mencionar algunos ejemplos; y a la vez, con las pocas o nulas posibilidad de romper con esos esquemas.

Naturalmente, cada uno de estos procesos y narrativas se va desarrollando de manera diferente dependiendo de la región, cultura, economía y lugar que se estudie, es por eso que el propósito de este estudio es centrarse en las

características de la estratificación social y sus consecuencias en México para explicar porqué la pandemia tuvo las consecuencias que tuvo. Comprender estos elementos de la marginalización social en un conjunto, incluida la llocalización urbana, ayuda a explicar de mejor forma los fenomenos analizados.

2.4. Procesos de neoliberalización, ecología y pandemias

La actual forma del capitalismo denominada neoliberalismo también tiene una característica relacionada con lo que conocemos como *naturaleza*, y para comprender cómo este fenómeno, por medio de los *procesos de neoliberalización*, utiliza los recursos naturales y el medio ambiente para formar su estructura económica, primero se tienen que revisar sus bases epistemológicas. La metodología que se llevará a cabo intenta ser dialéctica, primero yendo de lo general a lo particular, y luego regresando en sentido contrario. Entonces, primero se analizan los preceptos ideológicos de la relación ser humano y naturaleza del capitalismo, luego del neoliberalismo, el tipo de economías que se presentan, las consecuencias que estas pueden traer, y armado ese marco teórico, es posible llegar al punto particular donde se señala cómo cada sociedad absorbe y se enfrenta a las pandemias de manera diferente según sus particularidades sociales que, a su vez, están condicionadas por los procesos de neoliberalización, y por el capitalismo en general.

Como lo explica el antropólogo Philippe Descola, una de las bases filosóficas que componen al capitalismo, al menos aquella que construye la relación ser humano y naturaleza en este sistema, es la ontología² del *naturalismo*, que genera una *cosmovisión*³ donde solamente los seres humanos son considerados como entes llenos de vida mientras que el resto de la realidad está privada de ella (Periódico La Nación, 23 de agosto de 2006). Para el antropólogo esto es el inicio de la costumbre de separar lo *cultural* de lo *natural*. Este alejamiento que la cosmología naturalista tiene entre el ser humano y la naturaleza deriva en una separación, prácticamente la misma que señalan Bakker (2010) y Castree (2008), entre lo que se conoce como

² Una ontología es un sistema de distribución de propiedades a un objeto, planta, animal o persona.

³ La distribución de esas propiedades ontológicas que explican las relaciones que existen en el mundo.

el *mundo biofísico* y el *mundo social*, comprendiendo a la naturaleza, no como un conjunto holístico de relaciones ecológicas de flujos energéticos que obedecen las leyes fundamentales de la termodinámica, como lo describe Georgescu-Roegen (Pérez, *et al.*, 2010), sino como una construcción social donde la naturaleza es etiquetada como “un conjunto de límites a la acumulación de capital (de ahí la caracterización de la naturaleza como ‘incooperativa’ e ‘indomable’) (Bakker, 2010: 718)”.

De esa manera, el capitalismo comienza a desarrollarse como una formación social naturalista, que crea una cosmovisión que separa las relaciones sociales entre *lo humano* y *lo natural* entendiendo esta segunda clasificación como el conjunto de la masa biofísica, carente de vida propia y que, por lo tanto, no puede introducirse en los desarrollos epistemológicos que la ciencia ortodoxa hace progresar. Las implicaciones de esta situación son diversas, de inmediato se puede considerar que se niega la relación dialéctica, como lo mencionaba Marx, entre el ser humano y la naturaleza como un solo sistema recíproco; así, la naturaleza es concebida como un conjunto de recursos creados para la producción, y además de eso, también como simples obstáculos a superar (Bellamy, *et al.*, 2010).

Esto no quiere decir, forzosamente, que el conocimiento capitalista se funde en sentir un legítimo desprecio de los recursos naturales, sino de una apreciación meramente economista. De hecho, la manera en cómo los percibe deviene en relaciones de mercado con la naturaleza en lo que Pérez *et al.* (2010) llaman *economía de los recursos naturales* y la *economía del medioambiente*. En la primera, los autores explican, que la ciencia económica desarrolla una metodología que toma en cuenta las tasas de recuperación de los recursos para establecer límites extractivos y mantener la funcionalidad de estos recursos dentro del paradigma de producción. Por otro lado, la economía del medioambiente es una respuesta neoclásica que trata de responder a los problemas ambientales mediante el mercado como un regulador de los beneficios (Pérez, *et al.*, 2010). Este manejo del medioambiente es más característico del bloque neoliberalista donde se busca generar tendencias que tomen como base el conflicto entre sus interacciones; con

la crisis ambiental, la crisis naturaleza-economía-sociedad, surgiendo un nuevo mercado y paradigma: *la sustentabilidad* (Micheli, 2002). Es así como: “la privatización y la mercantilización de la naturaleza crean nuevos espacios de inversión y acumulación de capital, y nuevos roles para el Estado y la sociedad civil (Durand, 2014: 187)”.

La economía capitalista, dentro de su cosmovisión naturalista, modera la relación ser humano-naturaleza por medio de los mercados como el nodo de dicha relación, y el mundo biofísico, separado del humano, no tiene cabida. Pérez *et al.* (2010) lo señalan, y es que ninguna de estas metodologías toma en cuenta relaciones verdaderamente ecológicas (Pérez *et al.*, 2010): se rompe con los equilibrios ecológicos, con los ciclos de bajas entropías como señalaría Georgescu-Roegen, y esto trae consecuencias. El cambio climático, la pérdida de biodiversidad, el calentamiento global, entre otros, son los ejemplos más referidos, y aunque hayan existido algunas situaciones similares en toda la historia geológica del planeta tierra, la relación que existe entre ellos y el capitalismo ya es aceptada como un conocimiento científico y está dada por hecho. De esa manera, el desarrollo de las sociedades neoliberalizadas se ha caracterizado por una lucha que busca controlar la manera en cómo se regula la economía para resolver el problema ambiental.

Es allí en donde las economías del medioambiente y de los recursos naturales juegan un papel fundamental creando espejismos ideológicos que parecen soluciones, como es el caso de *la curva de Kuznets ambiental* (EKC, por sus siglas en inglés) que indica una relación en forma de n entre el crecimiento económico y las emisiones de CO_2 de manera que existe un momento del crecimiento en donde las emisiones alcanzan un punto máximo y comienzan a disminuir eventualmente. Desde este tópico se han escrito diversidad de artículos, y los estudios recientes son bastante heterogéneos. Mehrara & Rezaei (2013) y Gómez & Rodríguez (2020) argumentan que la apertura comercial es un medio para lograr alcanzar el límite de emisiones, especialmente para los países BRICS (Mehrara & Rezaei, 2013) y para los países del TLCAN (ahora T-MEC) (Gómez & Rodríguez, 2020). Luo *et al.* (2017) llegan a conclusiones similares indicando que la EKC es más fácil de identificar en

países en vías de desarrollo, que en aquellos ya desarrollados. Sin embargo, son muchas las consideraciones tomadas en cuenta, como que la apuesta por energéticos limpios es el supuesto más importante para soportar los resultados (Gómez & Rodríguez, 2020; Luo, *et al.*, 2017), o como el argumento según el cuál un país en desarrollo no ha alcanzado cierto nivel de PIB per cápita al momento de entrar en las relaciones económicas abiertas, entonces esto se terminaría convirtiendo en un factor negativo para el medioambiente (Mehrara & Rezaei, 2013). Por otro lado, Azomahou, *et al.* (2006) desarrollaron una aproximación no paramétrica a la EKC encontrando que, si no se tiene en cuenta el supuesto del PIB *per cápita* exógeno de la aproximación paramétrica, se pierde la existencia de la EKC.

En este estudio también se hace una crítica y aporte al entendimiento de la relación entre economía y emisiones, pero se lleva a cabo desde la perspectiva del paradigma de la sustentabilidad como la entienden Durand (2014), Micheli (2002) y Bellamy, *et al.* (2010): la creencia de que el capitalismo llegará a un punto de desarrollo tecnológico que hará tan eficiente su consumo de recursos que se podrá lograr un crecimiento a largo plazo sostenido que no comprometa a la economía, ni al medioambiente. El aporte de la investigación se centra en demostrar que las economías del medioambiente son una solución incompleta debido a que no consideran la existencia de la paradoja de Jevons⁴ Como lo interpreta Tienhaara (2014), una diferencia entre el *desacoplamiento* absoluto y relativo.

De esa manera lo que se espera observar es que exista un contraste que indique dos resultados. Primero, que la eficiencia en la producción económica, *i.e.* la emisión de CO_2 generada por PIB producido, tenga una tendencia a disminuir, mientras que las emisiones absolutas de CO_2 aumenten. De esa manera, la paradoja de Jevons demostraría que el paradigma de la sustentabilidad, al menos en el ámbito capitalista de producción, se trata de una solución incompleta que queda

⁴ La paradoja de Jevons señala que cuando la eficiencia de consumo de un recurso aumenta, el consumo de este aumenta a niveles mayores que el incremento de la eficiencia. En otras palabras, en términos de consumo absoluto del recurso se observa un incremento en lugar de una disminución (Bellamy, *et al.*, 2010; Tienhaara, 2014).

lejos de resolver el problema. Obtener dicho resultado también entraría en la lógica de las economías del medioambiente como lo plantean Pérez, *et al.* (2010) ya que son desarrollos metodológicos que no abandonan la idea del mercado como el centro de la existencia social. Por el contrario, en el proceso neoliberalista contemporáneo, dirigido por el sector financiero, la introducción de las economías del medioambiente permiten integrar la parte de la naturaleza que todavía quedaba fuera de las lógicas del mercado (como la propia crisis climática) al mercado especulativo (Tienhaara, 2014; Micheli, 2002). Se mantiene la división entre el mundo biofísico y el humano, y por ende, no se abandona la cosmología naturalista. En la sección estadística de la investigación se desarrollará de manera detallada la metodología y se interpretarán los resultados.

La razón por la que se utiliza el CO_2 como el principal indicador de la degradación ambiental se debe a que es la principal fuente de calentamiento global por su efecto de gas invernadero; otra justificación de su empleo es porque se encuentra directamente relacionado con la creación de energía, una actividad esencial para el crecimiento económico, de manera que negar la relación entre actividad económica y CO_2 resulta casi imposible (Azomahou, 2006). Por esa misma razón, se mantiene al dióxido de carbono como la variable clave para efectuar el estudio de la paradoja de Jevons. Sin embargo, los funcionamientos ecosistémicos son en esencia complejos (Pérez, *et al.*, 2010), y aunque ya existen situaciones demasiado reconocidas como el cambio climático, el calentamiento global y la pérdida de la biodiversidad, al grado de tener acuerdos internacionales como el Protocolo de Kyoto, el Acuerdo de París o el de Glasgow, la realidad es que el rompimiento de la relación entre ser humano y naturaleza, y la complejidad de los sistemas ecosistémicos y socioeconómicos, han demostrado que las implicaciones que los procesos de degradación ambiental provocan son extensos y no han sido comprendidos en su totalidad. Desde esta perspectiva se puede hacer un primer acercamiento a la actual pandemia de COVID-19 como un ejemplo de las consecuencias de la degradación ambiental, en especial aquellas que aún no son comprendidas en su totalidad, o bien, aceptadas como tal, pero que como Arce (2021) lo manifiesta, sí forman parte de la crisis global interrelacionada por la

manera en cómo la actividad económica dirige la relación entre el ser humano y la naturaleza.

Para tener elementos que permitan comprender la crisis pandémica actual es necesario recordar que una enfermedad *zoonótica* es aquella transmitida de una especie animal a un ser humano, ya sea por medio de virus, bacterias u hongos que se transmiten debido al contacto directo con el ganado, la vida silvestre u otros humanos (IPBES, 2020). Como ejemplos se pueden mencionar padecimientos como rabia, ántrax, dengue, VIH, ébola, chinkunguña y COVID-19 (WWF, 2020; IPBES, 2020). Cerca del 70% de las enfermedades emergentes, y casi la totalidad de las pandemias, son zoonosis (IPBES, 2020), y aunque se tenga registro de enfermedades zoonóticas emergentes desde tiempo atrás, han ido apreciándose con mayor frecuencia últimamente (WWF, 2020; Jones, *et al.*, 2008; IPBES, 2020). Dentro de las principales causas de la aparición de enfermedades zoonóticas infecciosas se encuentran la pérdida de la biodiversidad, la deforestación, el tráfico y consumo de vida silvestre, el cambio climático y de uso de suelo todas actividades resultado de la actividad antropogénica (Arce, 2021; IPBES, 2020; IRI, 2020) ya que se propicia un contacto más directo con los reservorios de patógenos permitiéndoles moverse al ser humano causando infecciones, epidemias e incluso pandemias (IPBES, 2020). Como lo señala la Iniciativa Interreligiosa para los Bosques Tropicales (IRI, 2020) “la pandemia del COVID-19 ha puesto de manifiesto una quebrantada relación con la naturaleza (IRI, 2020: 1)”, y el origen de este rompimiento es, como ya se mencionó, la cosmovisión del capitalismo. Es por eso que varios autores como David Harvey o Noam Choamsky señalen al modo de funcionar del capitalismo como el principal factor causante de la crisis actual (Arce, 2021).

Para marzo de 2020 el COVID-19 se encontraba en la inmensa mayoría de los países alrededor del mundo y es catalogado como pandemia global. Al tratarse de una nueva enfermedad emergente de la que no se tenían métodos clínicos eficaces para su tratamiento o prevención, se optó por regular (en el sentido de la escuela regulacionista) la epidemia por medio del confinamiento social obligatorio. La crisis

económica se origina en este punto, ya que, desde la perspectiva marxista, se interrumpe el ciclo producción-reproducción del capitalismo y se termina por generar una crisis. Empero, las consecuencias generales de la pandemia tocaron diferentes profundidades, y la actual crisis también se caracteriza por estar acompañada de una emergencia sanitaria que requería modos de resolución muy diferentes a los que la crisis económica necesitaba. Naturalmente, los modos de regulación dependen de la situación socioeconómica de la que se esté hablando, y este es el punto fundamental de la investigación: aunque la pandemia del COVID-19 se dispersa y contagia de la misma manera en cualquier parte del mundo, las consecuencias, la regulación de la crisis sanitaria, las políticas aplicadas, su resolución, su duración, la profundidad y prácticamente cualquier característica social, económica o sanitaria que haya provocado está íntimamente relacionada con las particularidades de cada país; en pocas palabras, aunque el mundo entero tiene que enfrentar la misma enfermedad zoonótica, debido a su situación económica y social no todos lo hicieron de la misma manera, y el desarrollo de la pandemia depende de qué sociedad se esté analizando.

Esta dualidad entre las características generales que describen las bases de una situación, y las características particulares que se presentan como la resolución o materialización de la situación, de acuerdo con las particularidades de un caso en específico, es lo que Bakker (2010) refiere como *abigarramiento*; de esa forma, si se desea analizar el caso mexicano del COVID-19, es indispensable identificar qué particularidades le dieron forma a la pandemia en México.

2.5. Los efectos multidimensionales del SARS-Cov-2

Para definir las principales características con las que México enfrenta la situación de la pandemia, es necesario distinguir entre lo que se entiende como *neoliberalismo* y *neoliberalización* (o procesos de neoliberalización en su defecto) para evitar construir un concepto monolítico, general y atemporal de lo que significa el neoliberalismo (Castree, 2010). Esta diferenciación puede entenderse por medio del concepto que Bakker (2010) define como *abigarramiento*, identificando al término neoliberalismo como la parte general que mantiene los fundamentos

descritos en capítulos anteriores: desregulación comercial, globalización, financiarización, poca participación del Estado, entre otros; empero, el rasgo distintivo del neoliberalismo son los procesos de neoliberalización los cuales dependen completamente del contexto a analizar ya que el neoliberalismo no se trata de un proyecto monolítico que se reproduce de la misma manera en todas las sociedades, y aunque se sigan preceptos ideológicos generales, la forma en la que molden la estructura (en el sentido marxista de la palabra) de cada región donde se implemente depende del desarrollo al que cada cultura responda a este (Castree, 2010).

La dinámica entre la pandemia y México está caracterizada, entre otras cosas, por la desigualdad y la pobreza, cuyo origen es un sistema laboral deficiente, que responde a la competitividad de la globalización, y que no permite la movilidad, ni la seguridad social, deviniendo en vivencias carentes de la sociedad que, a su vez, derivan en vulnerabilidades comunes. La consecuencia más obvia resulta en que las cifras de fallecimientos en el país se inclinan hacia las personas de estratos sociales de baja escolaridad y nivel social que lleva consigo ingresos insuficientes y poco acceso a servicios de seguridad social, de manera que, aunque cualquier persona pueda contagiarse de COVID-19, los decesos y complicaciones son selectivos; los ingresos a instituciones privadas de salud requerían un pago inicial desde los 300 mil, hasta el millón de pesos (Animal Político, 24 de marzo de 2021).

Es por ello que, en un principio, parece que todo es resultado del costo y acceso a los servicios de salud; sin embargo, aunque cualquier persona pueda infectarse de COVID-19, la probabilidad de contraerlo de manera severa no es equitativa, y esto se debe, justamente, a los procesos de estratificación y segregación social a los que no escapan los países dominantes como los EUA. Entre las diversas implicaciones de la SRS se encuentra la desconexión entre estratos sociales que no solo viven en una fragmentación social, sino que también se separan en los espacios públicos, lugares de trabajo y rutas o trayectorias comunes (Rodríguez, 2008); de esa manera, aunque la heterogeneidad de las clases sea más común (Aguilar & Mateos), la fragmentación a nivel microsocial es tan profunda que hasta en los

espacios comunes existe la segregación marginando a las personas de pocos recursos.

En el caso de México esto se observa, por ejemplo, en los medios de transporte cotidianos. En el país el 80% de los traslados se hacen en el transporte público, y mientras menor sea el estrato social de la persona, mayor es la probabilidad de que el traslado sea por este medio (Boletín UNAM, 1 de junio de 2017). Al tratarse de un espacio cerrado, aglomerado y que entraña el contacto cercano, el riesgo de contagio por COVID-19 aumenta (OMS, 2021).

Vale mucho la pena aclarar una cuestión antes de continuar, y es que esto no significa que el transporte público sea el problema, en realidad puede transformarse en una gran alternativa aun en pandemia ya que al seguir las recomendaciones del cubrebocas el riesgo disminuye (Banco Mundial Blogs, 23 de julio de 2020), la capacidad del transporte público se ve limitada debido al dominio del transporte particular el cual se beneficia con el 80% de la estructura de transporte, aun cuando solo el 25% de la población es quien concentra ese 80% de los automóviles existentes (Boletín UNAM, 1 de junio de 2021). También, como ya se mencionó, esta preferencia de capitalizar con el modo de vida de las ciudades va de la mano con los procesos de gentrificación, estratificación y segregación urbana, observando así, finalmente, que estas características del entorno global influyen en la vulnerabilidad de las personas de clases sociales desfavorecidas debido a la manera en la que se moldea el entorno material en donde viven, y no únicamente por los mecanismos de precios.

Sin embargo, el acomodo residencial de las sociedades no son la única vía por la cual los procesos de neoliberalización vulneraron a México ante una situación de crisis sanitaria. Si bien cualquier persona que contrae COVID-19 puede desarrollar un cuadro grave, hay ciertos aspectos que potencian dicha situación como el sexo masculino, la edad o el padecimiento de enfermedades subyacentes como diabetes, hipertensión, cáncer, enfermedades cardiovasculares, entre otros (OMS, 2020). En México las primeras dos comorbilidades tienen un impacto significativo. César Cornejo Ramírez, organizador del Foro Nacional de Atención a la Diabetes tipo 2

(FONADI), argumenta que debido al deterioro que sufre el sistema inmune con dicha comorbilidad, la carga viral aumenta desproporcionalmente generando complicaciones (U de G, 2020). De manera complementaria con el punto anterior, en un principio cualquier persona con estas comorbilidades, independientemente del estatus social, puede presentar un cuadro grave de COVID-19, pero en México la distribución de estas afecciones no es homogénea y el nivel socioeconómico es también un determinante.

La raíz de la problemática se encuentra en la relación que las sociedades tienen con los alimentos que consumen. Para poder entender esta relación desde una perspectiva que ayude a explicar la crisis sanitaria actual en México, es necesario abandonar las antiguas ideas en donde se concede a la alimentación de una persona como una cuestión individual de decisiones personales, sino entenderla como un proceso social que responde a la realidad del entorno donde se vive (Espinosa, *et. al.*, 2019 y Aguirre, 2011); de esa manera, es indiscutible que el capitalismo, especialmente en su proceso de neoliberalización, tiene gran peso en la distribución de nutrientes en una sociedad. Aguirre (2011) señala que

Los rápidos cambios en la dieta y estilo de vida que resultan de la industrialización, la urbanización, el desarrollo económico y la globalización del mercado durante las últimas décadas han desencadenado profundas consecuencias sobre la salud y el estado nutricional de las poblaciones (Aguirre, 2011; pp. 61).

Lo anterior se debe principalmente a que las formas de producción y distribución de los alimentos obedecen a las necesidades del mercado global, convirtiéndolos en una mercancía, antes que en un valor nutricional necesario para la subsistencia humana, de manera que se premia la producción de energía barata con el único propósito de incrementar el consumo masivo apoyado en la publicidad; y así se localiza esta energía barata (como así la denomina el autor) al alcance de las personas que únicamente puedan pagar por esta comida de fácil acceso y rápido consumo, mientras que los alimentos de mayor valor nutricional van aumentando su precio y únicamente pueden ser consumidos por clases sociales más altas. Este es el principal factor que marca una desigualdad entre las costumbres alimentarias de las diferentes clases sociales (Aguirre, 2011; Corella & Ordovás, 2015). Tomando

en cuenta las relaciones existentes entre, por un lado, la alimentación y el desarrollo de enfermedades cardiovasculares (Aguirre, 2011; Corella & Ordovás, 2015; Espinosa, *et. Al.*,2019), y por otro lado, entre la alimentación no tan saludables y el nivel socioeconómico, se observa que dichos padecimientos están relacionados con cuadros graves de COVID-19. La relación entre el nivel socioeconómico y la vulnerabilidad de la población ante el nuevo coronavirus, desde una perspectiva estructural que toma en cuenta el estrato social va definiendo incluso el desarrollo saludable de las personas que tienen que enfrentarse a un entorno de carencias y acceso a los alimentos que, más que escoger, se les orilla a consumir. Por tanto, entonces, a que la vulnerabilidad ante el COVID-19 por comorbilidades en una sociedad no es un resultado aleatorio ni imprevisto, sino que es la consecuencia de un proceso de desarrollo desigual que premia la obtención de ganancias, característica de un sistema enfocado en la cura en lugar de la prevención.

México no es ajeno a esta situación, es el país en América Latina con el mayor consumo de comida chatarra, y uno de los primeros cuatro a nivel internacional (Periódico La Jornada, 22 de octubre de 2021); también tiene el primer lugar en consumo de bebidas azucaradas en el mundo (Periódico Milenio, 29 de octubre de 2019), ambas conductas se encuentran relacionadas con el desarrollo de cuadros graves ante la COVID-19 (Periódico La Jornada, 22 de octubre de 2021; Periódico Milenio, 29 de octubre de 2019). La primera razón por la que esto sucede es por el mecanismo de precios, como lo indica la Coordinación Universitaria para la Sustentabilidad de la UNAM, es el primer obstáculo para que una familia se alimente correctamente, pero también existen otros factores estructurales como las largas jornadas de trabajo que impiden preparar mejores alimentos (Periódico La Silla Rota, 4 de agosto de 2021).

Otro ejemplo de la alimentación como construcción de la sociedad y que va más allá del mecanismo de mercado es el caso de San Cristobal de las Casas, Chiapas que ofrece una ilustración de como las empresas transnacionales (ETN) pueden influir en la estructura y las relaciones alimenticias de una sociedad. La periodista francesa Olivia Mokiejewski encontró que en el año 2003 la trasnacional Coca-Cola pagó 25

mil euros al gobierno del entonces presidente Vicente Fox Quesada, quien fuera también presidente de esa compañía en México (Revista Proceso, 5 de febrero de 2016) para obtener las licitaciones y permisos de extraer 1 millón 150 mil litros de agua por día (Revista New York Times, 16 de julio de 2018). Las repercusiones en la región son inimaginables. Las poblaciones originales, que incluyen a la población Tzotzil, viven hoy en día una escasez de agua cada vez más frecuente: obtener el líquido del sistema de aguas local sale demasiado clorado y es imposible de beber; además, resulta más caro y difícil de conseguir que el propio refresco (Revista Proceso, 5 de febrero de 2016; Revista New York Times, 16 de julio de 2018); por lo tanto, la alternativa a la que recurren los habitantes es a hidratarse con el refresco de hoja de coca aumentando su consumo en la región hasta dos litros por habitante al día (Revista New York Times, 16 de julio de 2018). Esto ha provocado una crisis de salud generando una pandemia de diabetes que ha aumentado la tasa de mortalidad de esta enfermedad en un 30% entre 2013 y 2016; además, cuando los infantes comienzan a beber el refresco, desde los dos años, sus hábitos alimenticios se modifican y terminan volviéndose adictos al azúcar⁵ (Revista New York Times, 16 de julio de 2018). La escasez de agua también ha provocado una potencial sequía reduciendo la cantidad de lluvias en la región (Revista New York Times, 16 de julio de 2018).

La penetración de la compañía en la región ha sido tan profunda que emplea cerca de 400 personas generando 200 millones de dólares en la economía del Estado (Revista New York Times, 16 de julio de 2018), y teniendo en cuenta la situación de pobreza en Chiapas, en realidad resulta complicado no depender de dicha transnacional. Pero la relación ETN-economía receptora que se ha desarrollado resulta aún más sorprendente cuando se descubre que incluso se utiliza la bebida con fines religiosos y ceremoniales. La comunidad Tzotzil cree que la bebida carbonatada tiene el poder de curar a los enfermos (Revista New York Times, 16 de julio de 2018) reemplazando al *Pox* como bebida sagrada y la incluyen en sus

⁵ Y, por si fuera poco, uno de los componentes de la bebida es el caramelo químico E.150D que está comprobado que es cancerígeno. En México una lata de Coca Cola contiene hasta 147 microgramos del componente (Revista Proceso, 5 de febrero de 2016).

ofrendas para los dioses (Revista Proceso, 5 de febrero de 2016). Esta singular relación es derivada de un plan publicitario de espectaculares en lenguas locales que duró décadas; dicha propaganda incluso incluía la vestimenta tradicional Tzotzil.

Con todo, se ha construido un marco teórico que busca integrar la narrativa de una crisis estructural, tanto a nivel global, como local. A nivel general, se encuentra a la formación social capitalista que tiene una cosmovisión de su entorno definida por el naturalismo y la acumulación de riquezas y crea una división entre el mundo social y el resto mundo biofísico; dentro de este entendimiento del mundo y de las relaciones humanas se encuentra la ontología neoliberal, actual sistema económico que organiza las sociedades de manera abigarrada (siguiendo una línea general, pero transformando en lo particular), con el propósito de la libre acumulación de riquezas. De las numerosas consecuencias que este reacomodo trae consigo, son de especial interés dos, la división internacional del trabajo y el paradigma de la sustentabilidad y las economías del medioambiente. El primero caracteriza a México como un país económicamente dependiente, con un esquema laboral pauperizado e informalizado que deviene en una estructura ocupacional de subsistencia, lo que imposibilita la movilidad social; la consecuencia última se reproduce en altos niveles de pobreza y desigualdad. Por otro lado, las economías del medioambiente no logran resolver la crisis ambiental, ya que sólo tratan de una manera de mercantilizar los recursos naturales, generando una cada vez más grande degradación ambiental; esta degradación hace propensa la aparición de nuevas enfermedades principalmente zoonóticas, como el COVID-19, aumentando los riesgos de pandemias a nivel global.

La actual crisis económica es, en realidad, una crisis estructural en su totalidad. Más aun, fijando la atención en un caso particular, el de México, la combinación entre la vulnerabilidad laboral y social y la pandemia provoca una situación de emergencia sanitaria y económica que parece no encontrar una resolución. Sin embargo, una explicación más amplia, que no tome en cuenta únicamente el mecanismo de precios, se da al introducir los procesos de segregación y estratificación que

incluyen marginaciones sistemáticas que complementan la explicación del mecanismo de precios. En este caso se mencionan dos principales segregaciones: el acomodo residencial y urbano, y la alimentación; ambas vulnerabilidades terminaron siendo más evidentes con el estallido de la pandemia. Por ende, la vulnerabilidad ante la emergencia sanitaria de COVID-19 de los estratos sociales bajos es estructural, y les afecta no solo por el poco acceso a instituciones de salud, o insumos que permitan eliminar el riesgo de contraer la nueva infección, sino también porque se desarrollan en espacios y modos de vida que terminan siendo perjudiciales ante la situación sanitaria.

La crisis que se observa hoy en día no es un suceso esporádico, se trata más bien del resultado de las insostenibles relaciones entre seres humanos y ser humano y naturaleza, su bajo entendimiento trae consigo consecuencias cada vez más difíciles de resolver. De igual forma, en México la pobreza sistemática, que se ha venido cargando de manera histórica por décadas debido a los esquemas de dependencia económica, convierten las vulnerabilidades estructurales en altos índices de letalidad y comorbilidad de COVID-19. Finalmente, las contradicciones del sistema terminan por ser develadas en estas condiciones, ya que la resolución requiere tiempo y en algunas ocasiones, parece no existir solución bajo un sistema económico – social como el imperante, mientras los gobiernos no puedan resolverla, los mecanismos regulatorios se ven limitados y las fallas del sistema quedan descubiertas.

3. Ocupación, salarios, informalidad y pobreza en México

A continuación, se llevará a cabo un estudio estadístico de los temas de investigación para sustentar la base teórica y dirigido a la comprobación de la hipótesis. En la primera sección se encuentran los datos y análisis de la estructura laboral en México. El orden de los temas es el mismo que el que se lleva a cabo en el marco teórico. Las principales fuentes de información son el INEGI con su Encuesta Nacional de Empleo (ENE) que a partir de 2005 se transforma en la Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación (ENOE); la metodología de ambas encuestas es muy similar, y salvo una excepción que se especificará en el presente capítulo, los indicadores se mantienen a través de los años 2000 a 2020. También es necesario señalar que, respecto al tema de productividad y el desempleo, aunque se utilice la metodología del INEGI, también se crea una propia que pretende presentar indicadores y resultados que van más allá de los datos que la institución proporciona.

La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), igualmente del INEGI, es la principal fuente de datos para el tema de la desigualdad ya que cuenta con cifras de ingresos de los hogares por deciles de la población. Por último, para el tema de la pobreza el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social será la fuente de información de los niveles de pobreza multidimensional. Asimismo, otros organismos como el Banco Mundial (BM), la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL), la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami), por mencionar algunos, también complementan las cifras de estos temas.

Concretamente, se busca comprobar que, en el entorno neoliberal en México, la situación laboral es demasiado precaria y se encuentra estancada. Los indicadores de la calidad del trabajo muestran que no existe un empleo digno que pueda servir como un medio de escape para las situaciones de pobreza y desigualdad. Entonces las alternativas construidas en el ámbito de la informalidad y por la sociedad marginada laboralmente tienen su origen en situaciones precarias y poco productivas, y como tienen como objetivo la subsistencia, no están encaminadas a

crecer ni mejorar. Eventualmente, como el ingreso por trabajo y por trabajo individual son de las principales fuentes de ingreso en los hogares, los círculos viciosos de pobreza y desigualdad no son superados. Por lo tanto, existe una situación de vulnerabilidad ante las crisis para la fuerza laboral mexicana.

Antes de iniciar el análisis estadístico es importante hacer un par de señalamientos. El primero es que no se tienen contemplado en este estudio la contabilización de ningún tipo de población dedicada a actividades ilícitas que también puede ser considerada como una salida a los problemas laborales en México. Esto principalmente porque el INEGI no contabiliza estas actividades, ni en la economía formal, ni en la informal, y porque su construcción histórica y consecuencias es diferente a los temas de este trabajo. El segundo es que las tablas y cuadros estadísticos a las que se hace referencia se encuentran en el anexo al final del escrito.

3.1. Estructura ocupacional y productividad

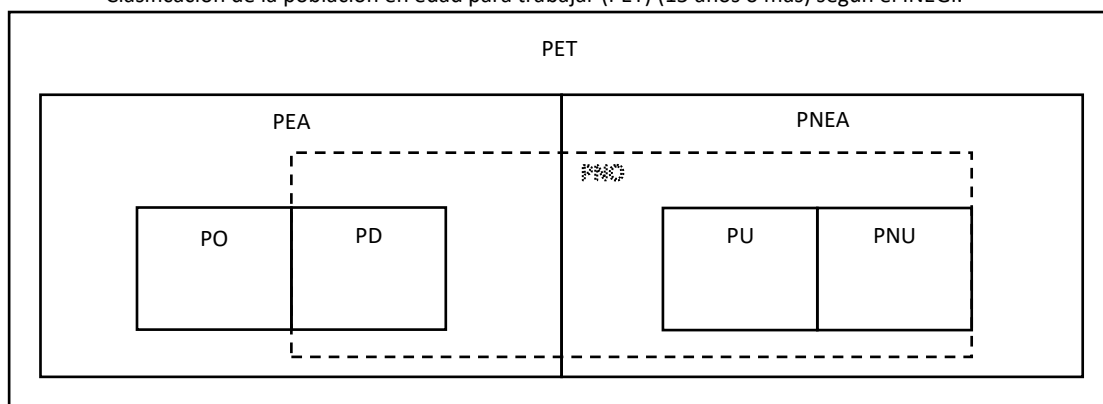
Mercado laboral y estructura ocupacional

Si bien el estudio de la flexibilidad laboral y los salarios tiende a concentrarse en la población subordinada y asalariada en México, debido a que, por la naturaleza de su relación con el trabajo, es ésta quien puede, o no, ser medible con los indicadores de la pauperización laboral. Por ello, es bastante útil comenzar primero con el análisis de la estructura ocupacional en México, es decir, la población ocupada, subocupada y desocupada, ya que de aquí se desprende el grupo principal de estudio y también ayuda a esclarecer la dinámica de trabajo en México de una manera histórica. Con ello se puede identificar la tendencia y dinámica de la estructura de trabajo en México durante los últimos veinte años.

Con este propósito se consideran dos metodologías. La primera es la misma que utiliza el INEGI dividiendo la población en edad para trabajar (la población mayor de 15 años) según su rol en el mercado laboral en México. La segunda, fue formulada con el propósito de comprender más a fondo la subocupación.

Con respecto a la primera metodol3gía, la clasificaci3n y divisi3n de la poblaci3n en edad para trabajar (PET) que utiliza el INEGI se encuentra en el diagrama 1. Se puede apreciar que la PET est3 compuesta por dos conjuntos. De izquierda a derecha, el primero incluye a la *poblaci3n econ3micamente activa* (PEA) en donde se encuentran las personas proveedoras u oferentes de servicios laborales, es decir, su participaci3n afecta la din3mica de la oferta-demanda del mercado laboral. Este conjunto, a su vez, se divide en aquellos y aquellas que lograron que alguien demande sus servicios de manera que concretaron una relaci3n bilateral⁶, es decir, la *poblaci3n ocupada* (PO); y, por otro lado, las personas que no logran desempeñarse una actividad econ3mica, pero cuya participaci3n en su b3squeda influye en el mercado laboral y se denominan *poblaci3n desocupada* (PD). Es importante, señaala el INEGI, entender que la desocupaci3n no es lo mismo que la no ocupaci3n. La *poblaci3n no ocupada* (PNO) se entendería simplemente como aquella que no desempeña un trabajo; adem3s, tambi3n se debe comprender que un desocupado es un buscador de trabajo, pero un buscador de trabajo no es precisamente un desocupado; dentro de la PO se puede encontrar un subconjunto de personas que, por distintas circunstancias, aunque ya presten su fuerza laboral en alguna actividad econ3mica, tienen la disponibilidad de trabajar m3s horas. A este subconjunto de la PO se le nombra *poblaci3n subocupada* (PS).

Diagrama 1
Clasificaci3n de la poblaci3n en edad para trabajar (PET) (15 ańos o m3s) seg3n el INEGI.



Fuente: Elaboraci3n propia con datos del INEGI.

⁶ Una relaci3n laboral bilateral es aquella en donde el intercambio de trabajo por alguna paga sea efectuado de manera que ambas partes obtengan algo a cambio.

El segundo conjunto de la PET es el de la *población no económicamente activa* (PNEA). Si se trata del conjunto complementario de la PEA, entonces es sencillo ver que se define como la población conformada por aquellas personas que no se involucran en el mercado laboral y su subsistencia se basa en relaciones unilaterales, es decir, transferencias realizadas por un tercero. Si bien todas las personas dentro de la PNEA son población no ocupada que no ejerce presión en el mercado laboral, no todas tienen la misma disponibilidad de trabajar. Aquellas que presentan algún interés para trabajar y no tienen ningún impedimento para hacerlo, pero que por otras cuestiones *abandonaron la búsqueda de empleo* conforman al subconjunto de la *población no económicamente activa disponible* (PU)⁷; mientras que el subconjunto de las personas, dentro de la PNEA, que tienen algún *impedimento, no presentan interés, o están incapacitados* para trabajar se denomina *población no económicamente activa no disponible* (PNU).

Otra cosa que es importante definir dentro de este estudio es la manera de comparar los datos que el INEGI, o cualquier otra fuente de datos, proporcione. Como se observa en el diagrama 1, la PET se divide en conjuntos, que a su vez se dividen en subconjuntos, de manera que los datos absolutos de un subconjunto, es decir, las poblaciones en millones de personas puedan ser comparables con los datos absolutos del conjunto donde se encuentra dicho subconjunto obteniendo los datos relativos. Esto nos ayuda a entender la dinámica de dicho subconjunto relativo en el conjunto que lo define y ampliar el entendimiento de los cambios que se van observando en el periodo de estudio respecto al resto de la estructura laboral⁸. Esta metodología se repite a lo largo de la investigación.

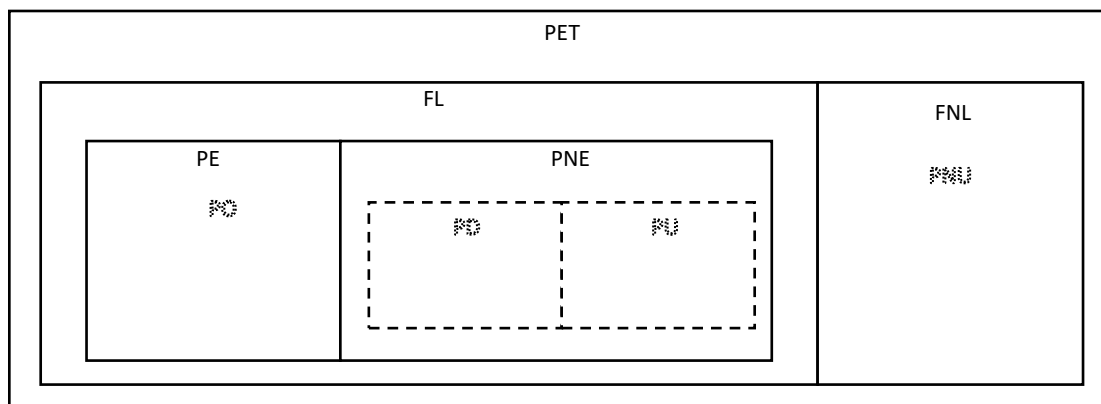
⁷ En este caso se utilizará el acrónimo de PU para la población disponible para no confundirla con el PD de la población desocupada. La U provendría de *utilizable*.

⁸ Un ejemplo: la PO es un subconjunto de la PEA, de esa forma, los datos absolutos de la PO serán aquellos que indiquen qué cantidad de población, en millones de personas, pertenece a ella; sin embargo, al compararlos con los datos absolutos de la PEA obtendríamos los porcentajes de la PO relativos a la PEA y eso ayudaría a apreciar cómo el crecimiento (o disminución) del subconjunto se traduce en las dinámicas del conjunto a que pertenece. Sabiendo esto, cabe precisar que, para comparar un subconjunto con un conjunto, el primero debe encontrarse dentro del segundo; es decir, no se puede comparar, por ejemplo, la PO con la PNEA debido a que ésta no define lo que es la primera. De esta manera, bajo el esquema proporcionado del INEGI, se obtienen los siguientes resultados al analizar las dinámicas de la estructura laboral en México.

La segunda metodología es propia y se basa en los mismos datos del INEGI, pero con una perspectiva diferente que nos ayude a percibir de mejor manera lo que es la subocupación. Como el propio INEGI explica, la desocupación es un tipo especial de no ocupación, pero no es el único. Según el diagrama 1 basado en las definiciones del INEGI, la PU es más similar a la PNU que a la PD por la razón de que la primera no afecta los números del mercado laboral, una visión completamente economicista; sin embargo, si se adopta una visión más inclinada a lo social se puede encontrar que en realidad la PU es más similar a la PD en el sentido de que ambas están conformadas por personas potencialmente utilizables dispuestas a iniciar una relación bilateral gremial, y que no por el hecho de haber dejado de buscar esa relación no se viva en un ambiente de estrés y preocupación que causa el desempleo no voluntario; de hecho, la PU dejó la caza laboral por considerar que el sistema de trabajo en México es bastante limitado, por lo que en realidad la única diferencia entre la PU y la PD es una apreciación meramente económica, pero las fallas en el sistema siguen siendo las mismas. Se llega, entonces, a que la PO, la PD y la PU comparten una característica importante: ser *fuerza laboral* (FL), la primera (PO) ya desempeñando una actividad de trabajo; las otras dos cuentan con ese potencial sin utilizar. Estas nuevas consideraciones rompen con las definiciones de la PEA y si se quisiera agregar la PU a ésta para poder hacer el mismo ejercicio comparativo sería necesario definir un nuevo esquema divisional de la población en edad para trabajar en México para evitar errores metodológicos. Esta nueva metodología propia se muestra en el diagrama 2.

Diagrama2

Clasificación de la población en edad para trabajar (PET) (15 años o más) según la metodología propia.



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI.

La novedad de esta metodología recae en que es indiferente la diferencia entre PD y la PU, puesto que ambas comparten la característica de ser mano de obra no empleada; independientemente de si la primera busca trabajo de manera activa y de que la segunda ha dejado de hacerlo, la carencia de trabajo y la manera en que esto puede afectar la vida de las personas que lo buscan, o no, y de las personas que dependen de ellas es la misma. Finalmente, de lo que se trata es que comprendan a la población que tiene potencial para trabajar, pero no lo hace. Para poder continuar las comparaciones relativas entre conjuntos y subconjuntos, ambos fueron redefinidos ya que utilizar esta nueva clasificación de los no empleados y empleadas junto con el esquema del INEGI arrojaría errores metodológicos. En el diagrama 2 las letras y recuadros con bordes sólidos indican la nueva metodología, mientras que aquellos con borde punteado ilustran las clasificaciones del esquema anterior.

Se redefine a la PEA y a la PNEA como *fuerza laboral* (FL) y *fuerza no laboral* (FNL). La FL se define como el conjunto de personas con potencial para ser mano de obra utilizable y productiva con necesidad y disponibilidad de trabajar. A su vez, contiene al subconjunto de la *población empleada* (PE) que mantiene la misma definición de ocupación, por lo que es equivalente a la PO. El segundo subconjunto de la FL es la *población no empleada* (PNE) que es la suma de la PD y la PU por las razones explicadas anteriormente. Esto permite introducir al análisis la PU. Finalmente, la *fuerza no laboral* (FNL) toma por completo la definición de la PNU. Así, la FL y la

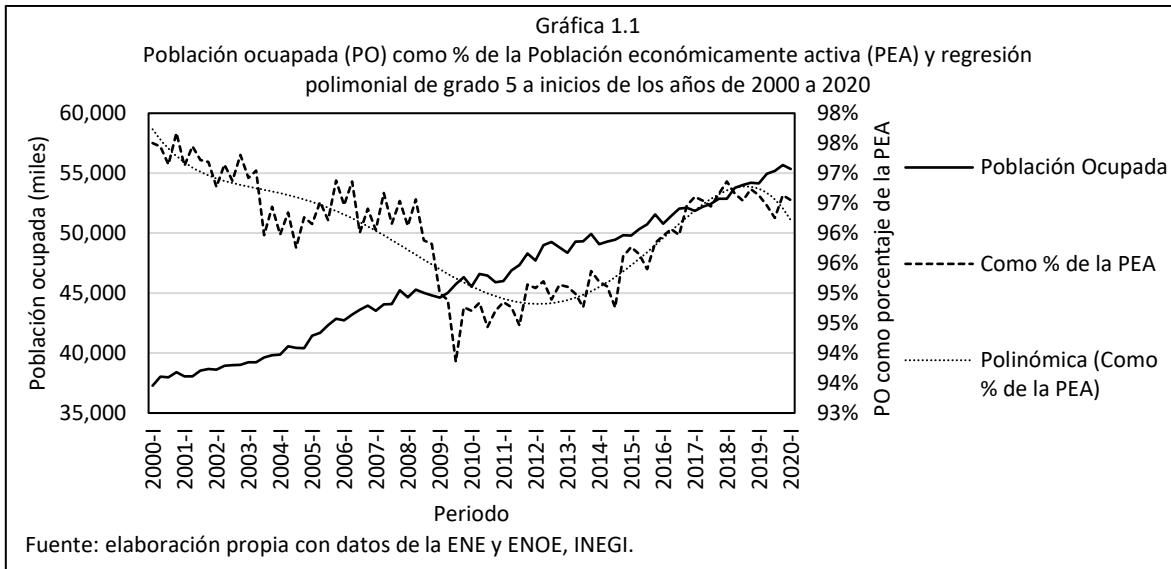
FNL siguen conformando la PET, es decir, el conjunto de la población en edad para trabajar no fue distorsionado y la nueva metodología es coherente.

Ahora se procede a calcular los resultados de ambas metodologías y compararlos.

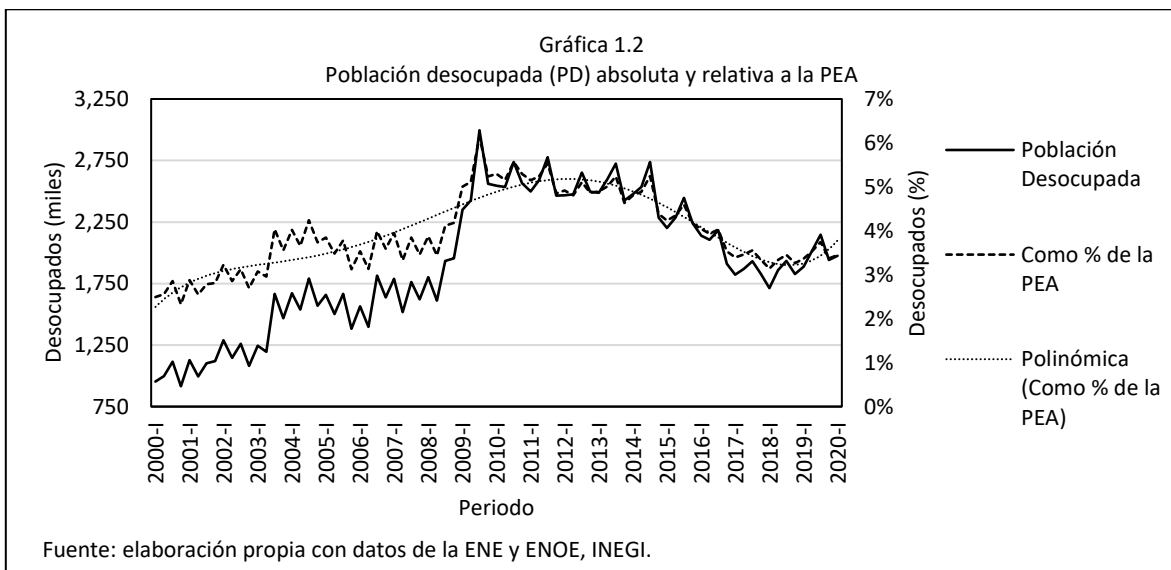
Metodología del INEGI

La tabla 1.1 muestra los datos absolutos de la PEA y la PO, así como los relativos, obtenidos a través del INEGI a inicios de cada año. La gráfica 1.1 ilustra estos datos, además de presentar una regresión polinomial de grado 5 para los porcentajes de la PO respecto a la PEA.

Según muestra la ilustración, la tendencia en números absolutos de la PO parece mantener siempre un aumento muy *ad hoc* a la tasa de crecimiento de la PEA, la cual a su vez va creciendo a la par que la tasa de crecimiento poblacional nacional. Aparenta que la dinámica de la PO es, en el largo plazo, alcista; incluso en la crisis financiera del año 2008 porque los números absolutos no experimentaron una caída tan alta según se observa en la tabla 1.1 del anexo (y gráfica 1.1) que indica 44.65 millones de personas en la PO en 2008, contra 44.62 millones en 2009. Empero, la importancia de tomar los términos relativos respecto al conjunto al que pertenece el subconjunto se observa en que la caída durante el crisis económica sí fue pronunciada. Para inicios del año 2008, 96.12% de la PEA se encontraba en situación de ocupación; para el año 2010 esta porción de la PEA se había reducido hasta 94.71%. Otra cuestión que es importante notar es que la porción ocupada no volvió a alcanzar esos niveles relativos precrisis hasta 10 años después, en 2018, con 96.86% de la PEA; y con todo eso, la regresión polinomial de grado cinco muestra que la tendencia a la baja de la PO relativa a la PEA vuelve a estar presente a partir del año 2018.



El subconjunto complementario de la PO relativo a la PEA sería la PD según el diagrama 1. Los resultados de las encuestas del INEGI se encuentran desglosados en la tabla 1.2, e ilustrados en la gráfica 1.2 conjuntamente con una regresión polinomial de grado cinco⁹ para los niveles relativos de la PD.

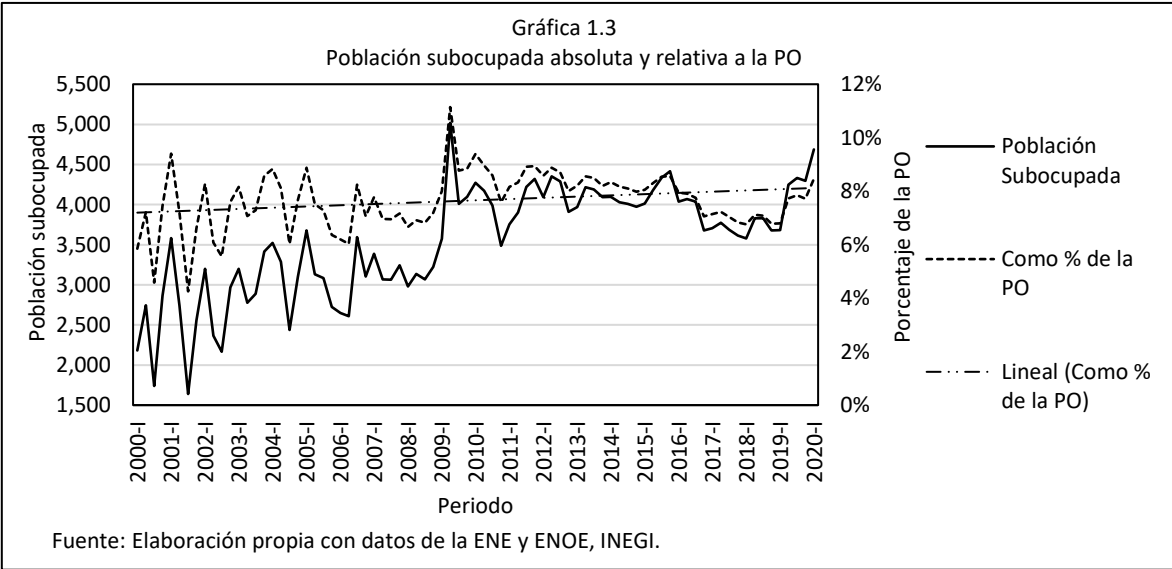


⁹ Se escoge la regresión polinomial de grado cinco para las poblaciones relativas ya que su tendencia experimenta varios puntos máximos y mínimos, por lo que una regresión lineal señalaría poco y no sería tan significativa. La manera de obtener dicha línea de regresión polinomial es por medio de la herramienta de *línea de tendencia* del graficador de *Microsoft Excel* eligiendo el grado de la regresión, en este caso, el quinto que es el grado más bajo que logra ajustarse a un buen nivel a la forma de las tendencias de los datos. Finalmente, cabe señalar que la línea de esta regresión no pretende otra cosa más que ser una herramienta visual que ayude a distinguir de una mejor forma las dinámicas de ocupación y desocupación.

Los resultados, como era de esperarse, son complementarios a los de la PO; es decir, toman el camino contrario. En términos absolutos, al ser una población más pequeña en comparación a la PO (del orden de 2.5 millones de personas), es más sencillo observar en la gráfica 1.2 un aumento de la PD al suceder la crisis de 2008 pasando de 1.8 millones a 2.54 millones en 2010. En términos relativos es lo mismo, 3.8% de la PEA estaba desocupada para inicios del año de la crisis financiera; para 2010 esta fracción se elevaba a 5.2%. De igual manera, los términos relativos, y casi también los absolutos, no volvieron a sus niveles precrisis hasta 2018, y éstos, a su vez, comienzan a aumentar a partir de entonces según lo indica la regresión polinomial.

El otro grupo que se puede examinar es la población subocupada, la cual es un subconjunto de la PO, es decir, ese será el conjunto con el que se comparará la PS. En la tabla 1.3 se desglosan estos datos, y en la gráfica 1.3 se ilustran conjuntamente con una regresión lineal para los niveles relativos.

La necesidad de medir la población subocupada proviene de que es una variable que, incluso pertenecer a la PO, no es sinónimo de una insatisfacción laboral (que puede ser una remuneración baja o insuficiente) que se refleja en la necesidad de



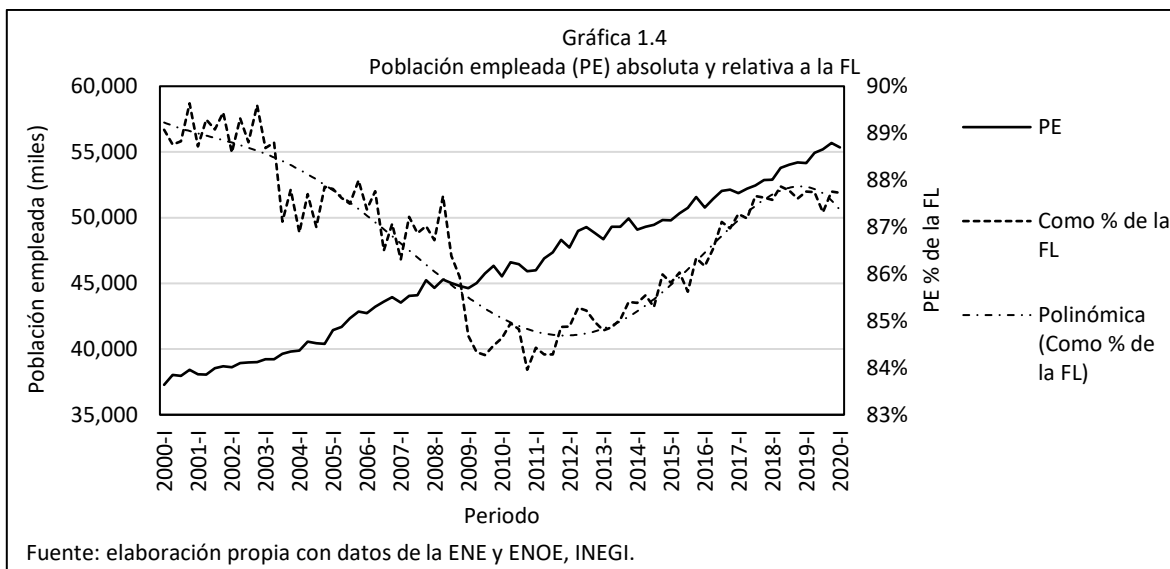
laborar más tiempo. Es una variable que muestra que las condiciones de trabajo en México son, para algunos, desfavorables. La dinámica de la PS es muy similar a la de las poblaciones anteriores. A partir de la crisis de 2008 los números absolutos

se dispararon de 2.9 millones a 4.2 millones en 2010. Pero en este caso la población presenta más dinamismo, de manera que para 2011 se había reducido cerca de medio millón, aumentando un cuarto de millón para 2012. En estos mismos términos no se regresa a los niveles precrisis y el nivel más bajo se alcanza hasta 2018 con 3.5 millones de subempleados, cifra que comienza a aumentar a partir de ese mismo año. En términos relativos la dinámica es análoga, pero con fluctuaciones menos marcadas. A inicios del año de la crisis financiera, 6.6% de la PO era subocupada, y para 2010 aumenta a 9.3%. Aunque para el año 2011 estos niveles habían disminuido a 8.1%, es hasta 2018 cuando se retoman los niveles precrisis con un 6.7%; y de igual manera, a partir de entonces esta población relativamente comienza a aumentar. Al largo plazo, la regresión lineal de la gráfica 1.3 muestra que la PS mantiene una tendencia creciente como porcentaje de la población ocupada.

Con estos tres indicadores se puede observar que los ciclos económicos son quienes marcan la pauta de las dinámicas de la estructura laboral en México, en lugar de hacerlo las políticas sexenales puesto que, a excepción del comienzo del nuevo sexenio en 2018, ninguno otro parece marcar una diferencia, resultado compatible con lo señalado en el marco teórico de que la actuación del Estado, bajo el esquema neoliberal, es bastante reducida. En cuanto a la PO y la PD, como subconjuntos de la PEA, se puede apreciar que la primera representa casi en su totalidad a esta última alcanzando porciones no menores al 94%; por otro lado, la segunda es apenas una pequeña parte de la PEA alcanzando un máximo de 5.2% durante la crisis de los años 2008-2010. Esto da la impresión de que la desocupación en México es un problema no tan grave.

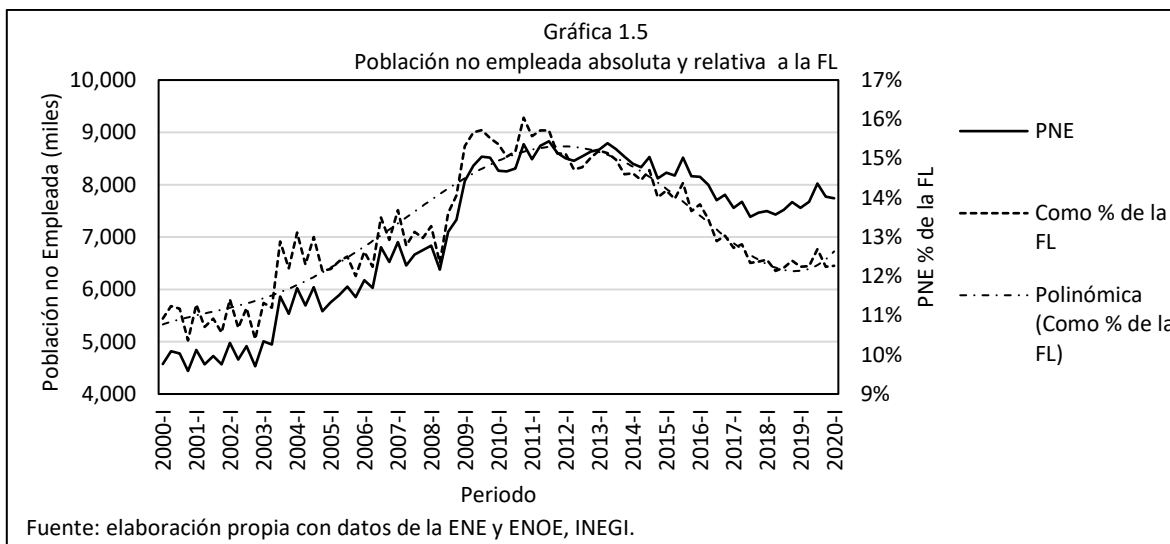
Metodología propia

En la tabla 1.4 se encuentran los datos de la PE en números absolutos y como porcentaje de la FL, mientras que la gráfica 1.4 muestra los resultados ilustrados. De igual forma, la tabla 1.5 y la gráfica 1.5 ilustran la analogía entre la PNE absoluta y relativa con la FL.



En realidad, las gráficas 1.1 y 1.4, y las 1.2 y 1.5 son bastantes similares. Esto quiere decir que la nueva metodología señala dinámicas de la estructura laboral (ya no solo del mercado laboral) muy parecidas a las del esquema del INEGI. *La diferencia recae en el análisis de los números absolutos y relativos de ambas poblaciones.*

La PO y la PE son lo mismo, de manera que los números absolutos de este subconjunto no cambian en realidad; sin embargo, al ser ya una población más pequeña en comparación a la FL, la diferencia se observa en los números relativos. *Ahora la población empleada no logra componer más del 88% de la fuerza laboral en México, y cuando ocurre la crisis del año 2008 cae del 86.7% en ese mismo año, a 84.6% en 2010, es decir, una caída del 2.1 puntos porcentuales de la FLE, mayor a los 1.4 puntos porcentuales mostrados por la metodología del INEGI.* Una variable que se mantiene constante es el tiempo transcurrido hasta que la recuperación de los niveles relativos precrisis ocurre; en este caso, en 2017 ya se observan porcentajes similares a los del inicio del 2008. De forma similar, la regresión polinomial de grado cinco de los datos relativos también muestra que para 2018 existe una tendencia a la baja de la participación de las y los empleados en la estructura laboral.



Empero, el cambio más drástico que arroja la nueva metodología tiene que ver con la nueva definición del desempleo, que es llamado no empleo¹⁰. Comenzando por comparar la tabla 1.4 con la tabla 1.2, los números absolutos son mucho mayores: mientras que con la metodología del INEGI la desocupación no rebasa los 2.5 millones de personas, *con la nueva metodología el no empleo alcanza valores de hasta 8.6 millones de personas, un número tres veces mayor*. Para este mismo indicador, con la metodología original se muestra que la población desocupada regresa a sus niveles precrisis diez años después del suceso, con 1.8 millones en 2017; con el nuevo esquema esto no sucede ya que para inicios de 2008 habían 6.8 millones de no ocupados y no ocupadas, para 2010 aumentan a 8.2 millones, y alcanza un máximo en 2013 con 8.6 millones, pudiendo reducirse apenas a 7.5 millones hasta 2017. Esto quiere decir que *las crisis vienen acompañadas de pérdidas en la confianza del sistema laboral*. Curiosamente, las mediciones relativas de ambas metodologías terminan siendo análogas en el sentido de que pueden retornar a sus niveles precrisis aproximadamente 10 años después del comienzo de la crisis, pero con la gran diferencia de que mientras la primera formulación no muestra participaciones de la desocupación mayores al 5.3% en tiempos de crisis, el nuevo esquema muestra niveles de no ocupación de hasta el 15.5% en 2011, un aumento de 2.3 puntos porcentuales respecto a los niveles precrisis, una gran

¹⁰ La razón para no utilizar el término *desempleo* en la nueva metodología es por la ambigüedad que puede arrojar el término ya que la población no disponible para trabajar también puede contar como desempleada.

diferencia que no se estaba tomando en cuenta. De igual forma, a partir del año 2018 las regresiones polinomiales de grado cinco muestran una disminución y un aumento de los niveles relativos a la FL de las PE y la PNE respectivamente.

Las gráficas 1.1 a 1.5, con sus respectivas tablas, también muestran un factor bastante importante que se irá repitiendo en el resto del estudio. Los indicadores de la estructura laboral que fueron analizados se encuentran más afectados por los ciclos económicos, que por los cambios sexenales de gobierno. Esto se observa en que los aumentos o disminuciones extraordinarias de los valores absolutos y relativos del mercado y la estructura laboral se dieron a partir del año 2008 cuando sucedió la crisis financiera de las *subprime*. El único cambio sexenal que parece afectar la estructura laboral es el del año 2018, ya que a partir de entonces es cuando las regresiones polinomiales presentan un punto de inflexión; empero, no se busca calificar de éxito o fracaso de manera tan apresurada el nuevo gobierno lopezobradorista, únicamente se señala que aparenta marcar un cambio político, más que de ciclo económico, seguramente por la gran especulación que ha provocado la autonombra *cuarta transformación*.

Por último, es innegable que las crisis económicas son tropiezos grandes para los pequeños avances que se van logrando en el mercado laboral. La PO/PE se ve inmediatamente reducida cuando ocurren; en términos relativos, a esta población le toma hasta 10 años poder aumentar el volumen de empleados a niveles similares antes de ocurrida la crisis. El resultado interesante proviene de la comparación entre la PD y la PNE. Con la primera, la dinámica es la misma que con la PO: las crisis aumentan la cantidad de desempleo, tanto en términos absolutos como en relativos, y tarda una década en poder disminuir hasta los niveles presentados antes de la crisis. Sin embargo, la segunda metodología, de la PNE, muestra que, en términos absolutos, esta no regresa a los niveles precrisis en ningún momento; si la PD sí lo logra, se debe a que ésta disminuye debido a que la PU aumenta. En otras palabras, después de la crisis, la cantidad de FL que considera que es inútil buscar trabajo debido a que no lo encontrará, aumenta. La confianza en el mercado laboral disminuye.

De esa forma, antes de iniciar la crisis del año 2020 por la emergencia sanitaria, la crisis previa de 2008 hizo que se perdieran los avances en materia de empleos, por lo que iniciado el nuevo periodo de dificultad los niveles en los que se encuentra la nación son virtualmente los mismos que en el instante previo a la crisis financiera. Esto da una idea de cómo serían las magnitudes de las consecuencias del fenómeno actual.

Productividad

Como se mencionó con anterioridad, la nueva división internacional del trabajo y la posición dependiente de México lo colocaron como una nación principalmente manufacturera que importa insumos y tecnología caros, y aporta mano de obra barata a las trasnacionales. Las fábricas que cumplen con la función de producir las mercancías de estas firmas cuentan con las ventajas de haberse desarrollado en economías dominantes del centro económico capitalista, contando así con mayor avance competitivo. Entonces la desigualdad de empresas puede ser observada, por ejemplo, en los niveles de productividad. De esa forma, una comparación de la productividad entre industrias de capitales nacionales y extranjeros mostraría dicha divergencia.

Para realizar dichos cálculos y comparaciones, la metodología para ese propósito está conformada por dos partes. La primera consta de definir los sectores y las industrias que se quieren calcular con dicho indicador. Debido a la disposición de datos por parte del Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM) solo se podrán hacer los cálculos para los sectores secundario y terciario. En el primer sector se compararán las industrias de *fabricación de insumos y acabados textiles* representando a la industria nacional, y la *fabricación de equipo de transporte*, de propiedad extranjera. Según el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), utilizada por el INEGI, en la primera se incluyen la preparación e hilado de fibras naturales, mientras que en la segunda la producción de automóviles y vehículos motores de carga, sus partes y refracciones (INEGI, 2021). Y como México no cuenta con empresas trasnacionales representativas de fabricación de

equipo de transporte propias, mientras que de la fabricación de acabados textiles sí, el contraste es bastante notable.

Para el sector terciario se escogerán los servicios de *comercio* (que incluye al por mayor y al por menor) como la compraventa y distribución, sin cambios, en productos; y los *servicios financieros y de seguros* que incluye a la banca central, instituciones crediticias, bursátiles, cambiarias, inversión, seguros, finanzas y fondos para el retiro (INEGI, 2021). Aquí vale la pena hacer una aclaración puesto que en México el comercio también cuenta con capital extranjero. De hecho, varias cadenas de las tiendas de autoservicio más grandes son empresas trasnacionales del Grupo Walmart, o porque dicho consorcio fue adquiriendo, con el paso del tiempo diversos establecimientos. Sin embargo, dentro de todo el esquema operativo de estas firmas, la medición de la productividad sólo se centrará en la parte final que es la de la venta de mercancías a nivel local, en donde el capital fijo necesario es básico y local, y la mano de obra poco especializada es proporcionada por la fuerza laboral local; en *contrario sensu* a lo que sucede con el sector financiero que necesita mano de obra más especializada, capital fijo altamente desarrollado (TICs) y en donde el flujo de capitales es global, por lo que contrastar la productividad de estas dos industrias bajo el esquema presentado. Por último, con lo que respecta al origen de los capitales del sector financiero, Banorte es el único de los seis bancos con más participación en México (15.46% del mercado financiero nacional en 2017) con capitales mexicanos; el resto de los bancos (BBVA, CitiBanamex¹¹, Santander, Scotiabank y HSBC que conforman el 63.31% del mercado financiero nacional, en 2017) son de capital extranjero con presencia global (Revista Forbes, 30 de octubre de 2017); por lo que se sigue cumpliendo la suposición metodológica. Así, cada sector tiene su contraparte: *la industria nacional se ve dominada por el poder del capital extranjero*.

Ya definidos los objetivos a analizar, el siguiente paso es definir la forma de calcular la productividad de estos sectores. La idea más general de la productividad es una

¹¹ Banamex fue fundado con capitales mexicanos desde 1884, pero en el año 2001 fue vendido a Citigroup de capital estadounidense (Banamex, 2021).

razón entre el volumen de la producción y la cantidad de trabajadores o las horas trabajadas totales. En el primer caso se tendría la *productividad con base en el personal ocupado total* (PPOT), y en el segundo la *productividad con base en las horas trabajadas totales* (PHT) que son cantidades medidas en términos de dinero por puesto de trabajo o por mil horas trabajadas, según los datos que presenta el INEGI. Pero los costos de producción tienen un rol también fundamental para analizar la productividad de una empresa. Son diversos los cálculos que se pueden llevar a cabo para calcular estos costos, así que en este trabajo se escogerán dos. El primero trata de las *remuneraciones medias reales con base en las horas trabajadas totales* (RHTR) y el segundo es el *costo unitario de mano de obra con base en las horas trabajadas totales* (CUMO). Ambos indicadores tienen unidades monetarias sobre unidades temporales, la diferencia es que las RHTR se refieren a lo que los trabajadores perciben como salarios, mientras que el CUMO es lo que la empresa percibe como los gastos por mano de obra según las horas trabajadas. Para agregarles el prefijo de *índice* a estos indicadores de producción se toma un año base para comparar los resultados a través de un periodo escogido; de esa manera se tendrían los IPPOT, IPHT, IRHTR e ICUMO, respectivamente. La manera de llevar a cabo los cálculos se explica a continuación.

Primeramente, para calcular estos cuatro indicadores se requieren cinco variables: el índice de precios implícitos (IPI), el valor de la producción a precios constantes de los productos (VPT) que se buscará expresar en términos de dinero para homogeneizar la gran variedad de productos y que se deflactan por medio del IPI, el personal ocupado total (POT), las horas trabajadas totales (HT) y las remuneraciones medias reales (RR), que también se deflactan según el IPI. Todas ellas son obtenidas a través del SCNM como un dato absoluto, es decir, una cifra que expresa su propio valor sin importar el del resto. En la tabla 1.6 se encuentran los datos para estas variables para la fabricación de equipo de transporte; en la tabla 1.7 para la fabricación de insumos y acabados textiles; en la tabla 1.8 para los servicios financieros y de seguros; y en la tabla 1.9 para los servicios de comercio. Estos son los datos clave para el resto de los cálculos de productividad y todos los resultados se desprenderán de ellos.

Desde aquí se pueden comenzar a notar ciertas diferencias entre empresas. En el sector secundario, el valor bruto agregado de la fabricación de equipo de transporte, al igual que el resto de las variables, es mayor que el de la industria textil. Para el año 2000, el primero producía 137 mil millones de pesos más que el segundo; para 2019, esta diferencia aumentó hasta 357 mil millones de pesos. Esta divergencia se cumple para las demás variables y la fabricación de equipo de transporte mantiene un crecimiento a largo plazo; por el contrario, la industria textil muestra una disminución en sus números: cada vez produce menos, paga menos, se trabaja menos y genera menos puestos de trabajo.

Por el contrario, en el sector terciario los datos muestran que el comercio tiene números absolutos más grandes que los servicios financieros, y esas diferencias se mantienen a través del tiempo. Para el año 2000, los servicios de comercio produjeron 982 mil millones de pesos más que los financieros, pagaron por concepto de remuneraciones 113 mil millones de pesos más, tenían 3.8 millones más de trabajadores y trabajaban casi 9 mil millones de horas más. Para el año 2019, el comercio produjo 1.17 billones de pesos más que los servicios financieros, pagó por sueldos 106 mil millones de pesos más, tuvo 5.5 millones de puestos de trabajo por arriba de los servicios financieros y trabajó 13 mil millones de horas más. También es importante considerar la existencia de operaciones financieras *en la sombra* que no son informadas por las instituciones bursátiles, esencialmente bancarias.

Pero si se quiere responder a la pregunta de qué sector aprovechó mejor esos datos, se tiene que calcular la productividad y los costos. Se utilizarán dos metodologías para llevar a cabo el proceso. La primera es la que el INEGI explica en el *Cálculo de los índices de productividad laboral y el costo unitario de mano de obra* (2015), que se transforman cada una de las variables en índices desde un principio tomando un año base y comparando el resto de la serie temporal con ese año base para, eventualmente, calcular el índice de productividad o de costo. Por ejemplo, el *índice de volumen físico de la producción total* (IVFPT) se calcula a través de la ecuación

$$IVFPT_i = \frac{VPT_i}{VPT_0} 100$$

donde VPT_0 es el valor de la producción total de un año específico que se tomará como base para calcular el cambio que la serie temporal de la producción ha ido experimentando. El valor agregado bruto de la producción se tomará como el equivalente al VPT. El año base para todos los cálculos será el año 2000. Para el *índice de personal ocupado total* (IPOT) en el año i se sigue la ecuación

$$IPOT_i = \frac{POT_i}{POT_0} 100$$

donde POT_0 será el número de puestos de trabajo base para la comparación del resto de años i . Para el *índice de horas trabajadas totales* (IHT) en el año i se tiene

$$IHT_i = \frac{HT_i}{HT_0} 100$$

donde HT_0 son las horas trabajadas totales del año base 2000. Y para el *índice de remuneraciones medias reales* (IRR) en el año i se tiene

$$IRR_i = \frac{RR_i}{RR_0} 100$$

donde RR_0 es el valor de las remuneraciones medias reales en el año base 2000. Es importante notar que, al ser índices, los resultados de estas ecuaciones no cuentan con unidades de medición (como millones de pesos o miles de horas) y solo comparan la evolución porcentual de cada variable con su año base¹².

El siguiente paso en la metodología del INEGI sería construir los indicadores de productividad. Para el *índice de productividad de personal ocupado total* (IPPOT), por definición se tiene que

¹² Los nombres de las variables pueden variar con los del documento del INEGI, sin embargo, la metodología no fue cambiada.

$$IPPOT_i = \frac{IVFPT_i}{IPOT_i} 100$$

donde el subíndice i continúa representando un año de la serie temporal. Lo mismo con el *índice de productividad por horas trabajadas totales* (IPHT) que por definición es

$$IPHT_i = \frac{IVFPT_i}{IHT_i} 100$$

Para el *índice de remuneraciones medias reales con base en las horas trabajadas* (IRHTR) por definición

$$IRHTR_i = \frac{IRR_i}{IHT_i} 100$$

Y para el *índice del costo unitario de mano de obra con base en las horas trabajadas* ICUMO según las horas trabajadas por definición

$$ICUMO_i = \frac{IRHTR_i}{IPHT_i} 100$$

Al ser estos los índices de especial interés, cada tabla viene acompañada con su respectiva gráfica.

La metodología del INEGI no permite poder analizar las productividades más allá de esos índices. Las observaciones hechas anteriormente solo reflejan la evolución de una industria consigo misma. Si se quisiera realizar un análisis que compare directamente industrias o servicios se deberían conocer los datos absolutos de cada uno. De hecho, si no se tiene lo anterior en cuenta, esta metodología puede arrojar conclusiones sin fundamentos o erróneas, como que la industria textil es igual de productiva que la automotriz, o que, en algún momento de los años 2002, 2003 y 2008 los empleados del servicio comercial tenían remuneraciones medias reales similares a los del servicio financiero. Se propone una metodología alternativa que parta de las mismas variables, que llega a los mismos resultados, pero cuyos

cálculos intermedios permiten conocer valores absolutos de las productividades que posibilitan comparaciones directas entre industrias permitiendo llegar a conclusiones más generales.

De este modo, la nueva metodología, en lugar de convertir las variables desde el inicio en índices de sí mismas, toma la definición de productividad como el cálculo directo entre las variables. Se entiende mejor cuando se expresan en forma de ecuación, las cuales serían las siguientes:

$$PPOT_i = \frac{VPTK_i}{POT_i}$$

que tendría unidades monetarias (en este caso, millones de pesos) por puesto de trabajo;

$$PHT_i = \frac{VPTK_i}{HT_i}$$

que tendría unidades monetarias (millones de pesos) por miles de horas trabajadas;

$$RHTR_i = \frac{RR_i}{HT_i}$$

que también tendría unidades monetarias (millones de pesos) por miles de horas, pero con la diferencia de que esto, en lugar de ser producido, es lo pagado a los trabajadores. Y, por último

$$CUMO_i = \frac{RHTR_i}{PHT_i}$$

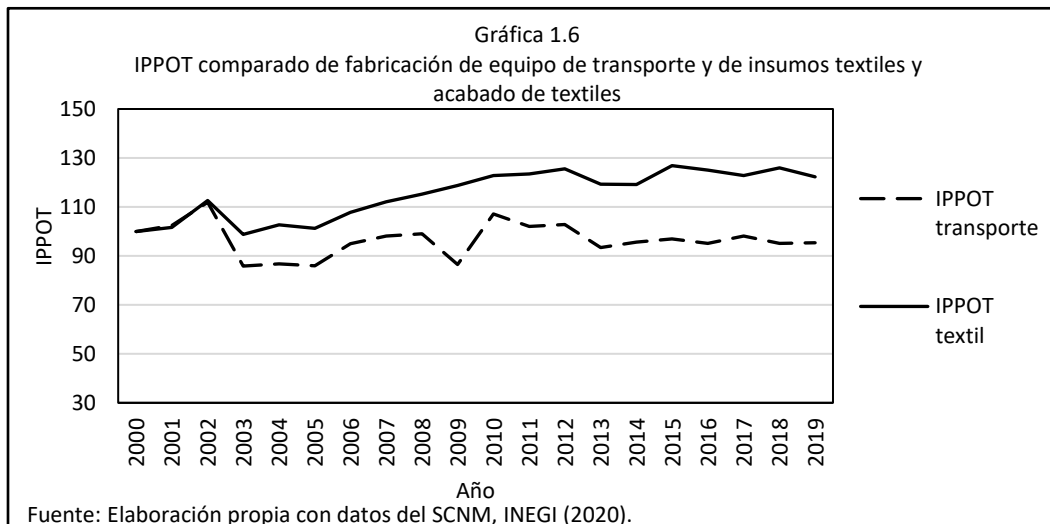
que también tendrá unidades monetarias (millones de pesos) por miles de horas, pero con la diferencia de que ahora significa el costo que tiene la mano de obra según lo que produce en horas trabajadas. Los subíndices i continúan significando el año. El último paso consiste en tomar un año base, 2000 para este trabajo, y comparar estos indicadores consigo mismos; el mismo paso que la metodología del

INEGI, pero aplicado en un momento diferente ya que ahora se calcularon primero los valores absolutos de estas productividades.

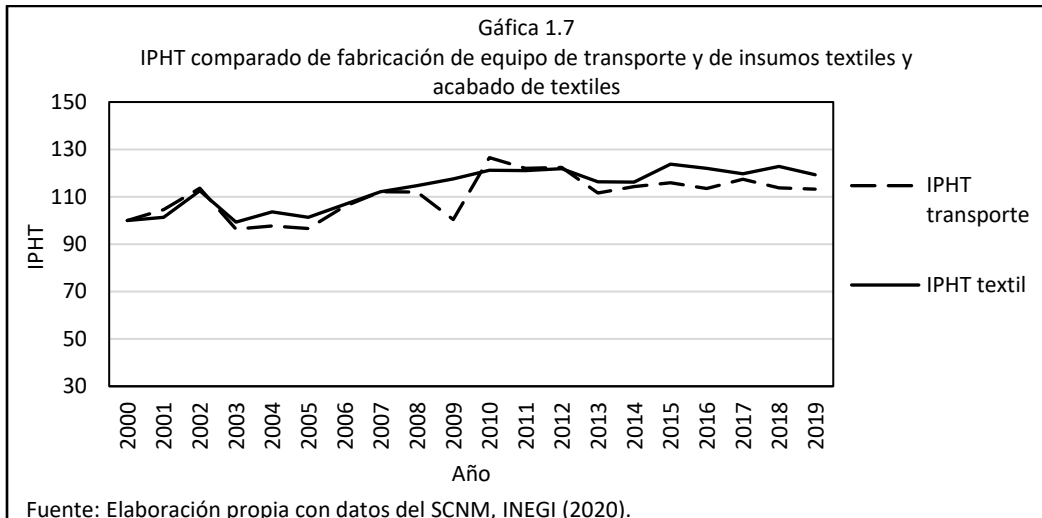
Metodología del INEGI

En la tabla 1.10 se encuentran los resultados de los cálculos de índices de las variables para la fabricación de equipo de transporte. En la tabla 1.11 se encuentran los índices de las variables para la fabricación de insumos y acabados textiles. En la tabla 1.12 los mismos cálculos para los servicios financieros y de seguros, y en la tabla 1.13, para los servicios de comercio.

En la tabla 1.14 se muestran los resultados de los cálculos según el método del INEGI que compara el IPPOT de la fabricación de equipo de transporte y de insumos y acabados textiles con base en el año 2000. En la gráfica 1.6 se ilustran los mismos resultados.



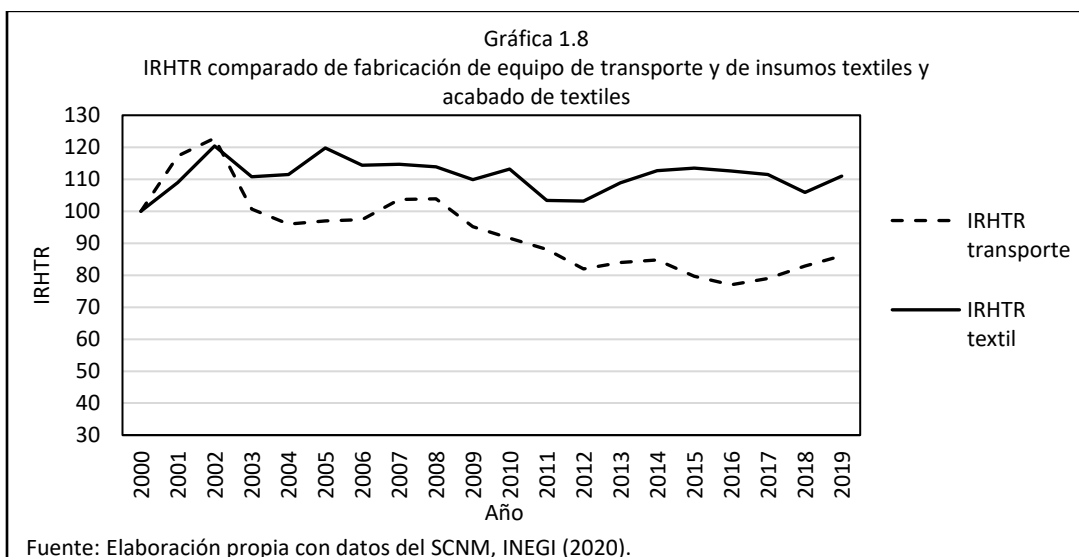
En la tabla 1.15 y la gráfica 1.7 se presentan los resultados ahora para el IPHT de ambos rubros de fabricación con base en el año 2000.

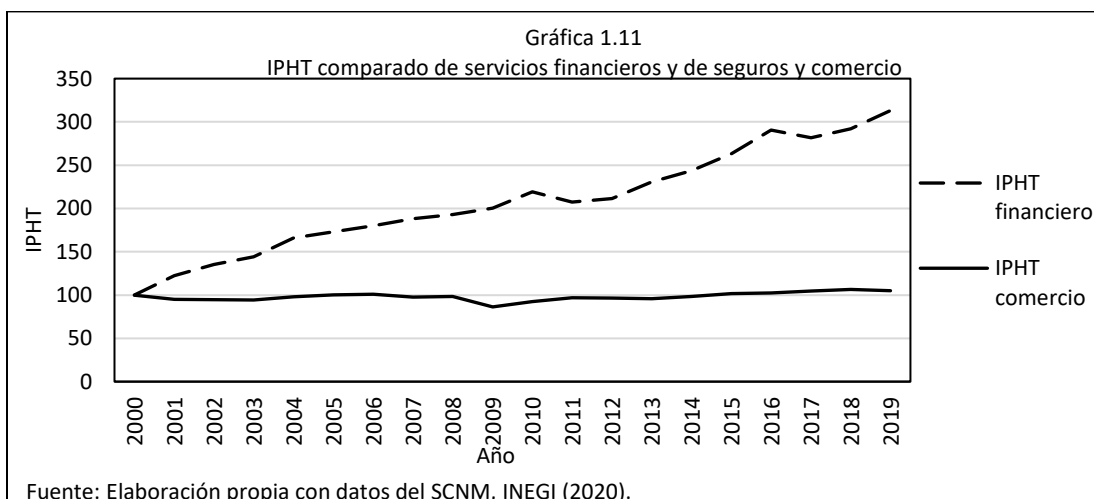
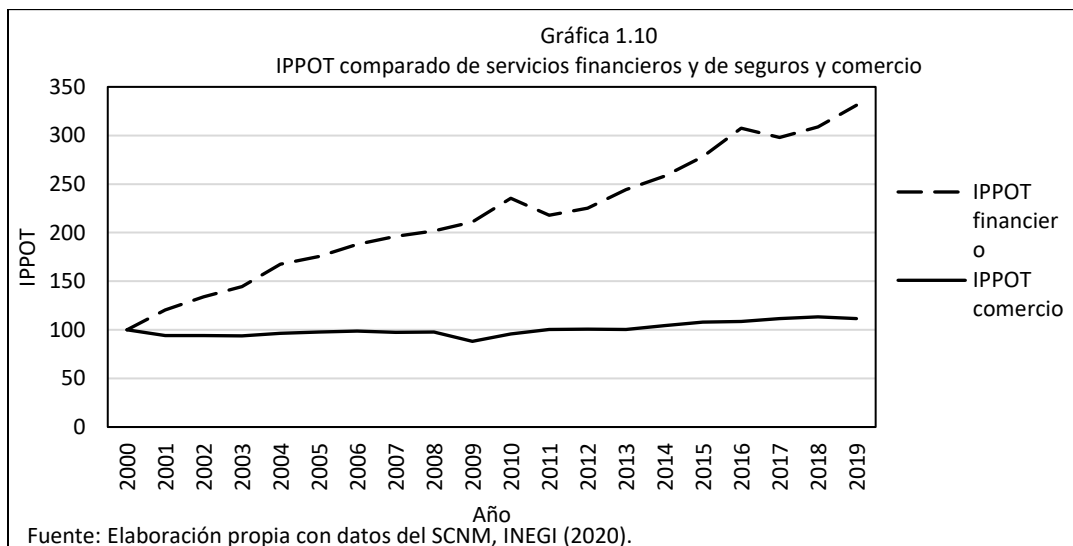


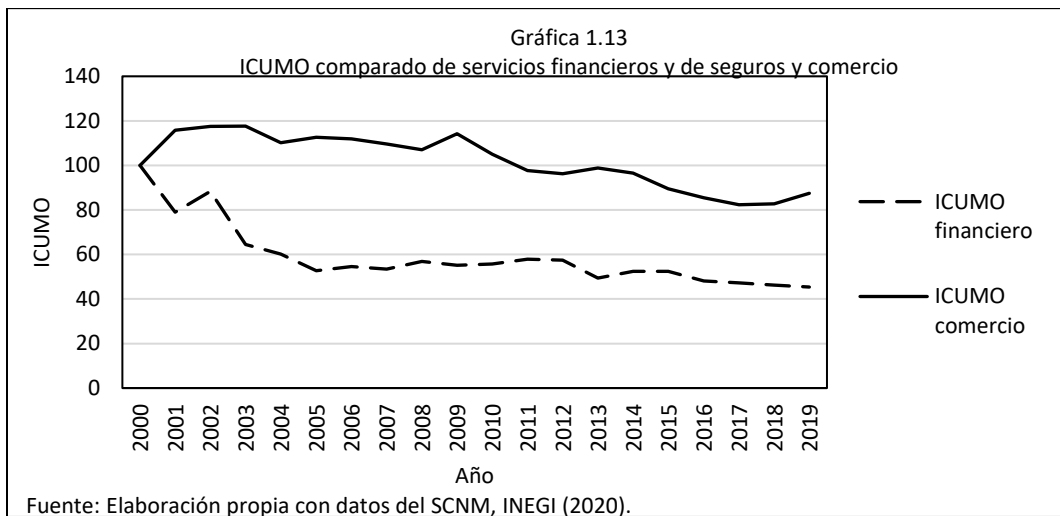
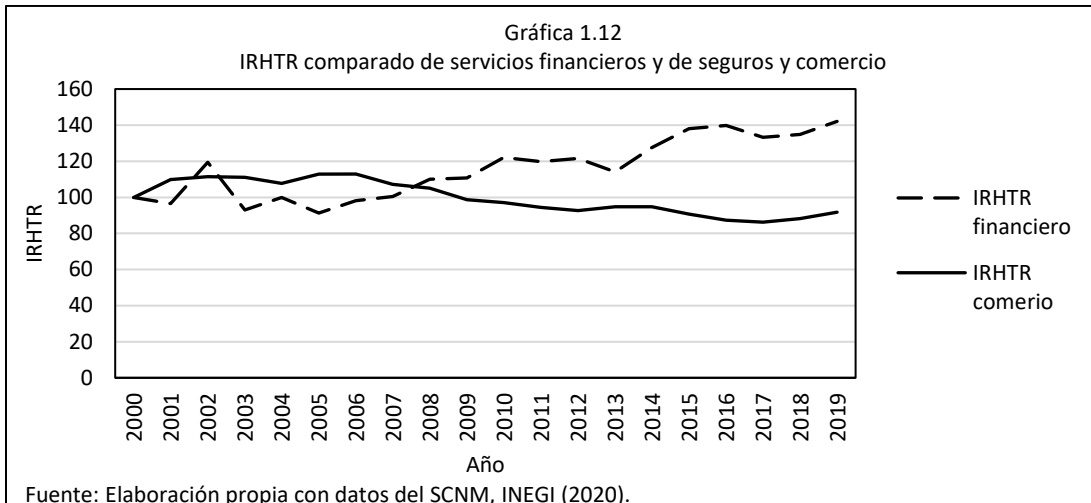
En la tabla 1.16 y la gráfica 1.8 los mismos resultados, pero para el IRHTR del sector secundario con base en el año 2000.

En la tabla 1.17 y gráfica 1.9 los mismos cálculos, pero para el ICUMO de ambas industrias maquiladoras con base en el año 2000.

De manera completamente paralela en las tablas 1.18 a 1.21, junto con las gráficas 1.10 a 1.13, respectivamente, se encuentran los resultados del cálculo de los índices para los servicios escogidos del sector terciario.







Resultados de la metodología del INEGI

La crisis del año 2008 significó una caída de cerca de 10% en ambas productividades (IPPOT e IPHT) para la fabricación de equipo de transporte, pero la industria textil parece no haber sentido esos efectos. Entonces el sector automotriz es claramente más sensible a cambios en el entorno económico global.

Por otro lado, el índice de remuneraciones medias reales revela que aunque a largo plazo los pagos en la industria textil han ido disminuyendo poco, también se han mantenido estables, y el índice de sueldos oscila alrededor de 111 (tabla 1.16); aunque el ICUMO por hora trabajada (tabla 1.17) muestra que el costo que

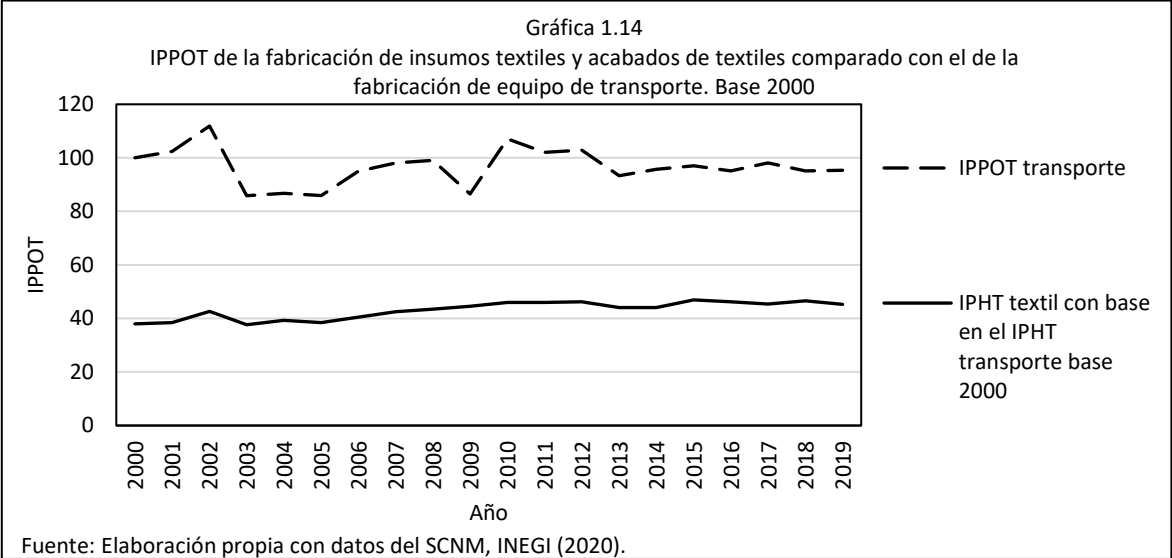
representa mantener la fuerza laboral en esta industria ha disminuyendo considerablemente, lo que se traduce en que las remuneraciones han decrecido de manera más acelerada que el volumen de producción, especialmente entre los años 2005 y 2013. En el caso de la industria automotriz se puede observar (tabla 1.16) que a partir del año de la crisis financiera el IRHTR comienza a disminuir de 103.85 hasta 77.01 en 2016; los salarios en términos reales en la industria automotriz disminuyeron. Como la productividad no disminuyó, y en realidad con base en las horas trabajadas aumentó, la gráfica 1.9 ilustra la abrupta disminución que el costo de la fuerza laboral representa para este sector industrial que, desde el año 2001, mantiene una tendencia a la baja reforzada por la crisis financiera de 2008 al pasar de 94.81 en 2009, a 72.34 en 2010 y desde entonces se mantiene en valores cercanos a 70. Si bien la fabricación de equipo de transporte tiene casi los mismos crecimientos en los índices de productividad que la fabricación de insumos y acabados textiles, cuando se trata de disminuir las remuneraciones y los costos sí tiene un éxito más presumible.

Ahora bien, si se efectúa el mismo análisis para el sector terciario los resultados son aún más contrastantes. Los índices de productividad de los servicios financieros y de seguros muestran un crecimiento gigantesco, logrando hasta un 331.14 de IPPOT (tabla 1.18) y 313.13 de IPHT (tabla 1.27), ambas en 2019, en comparación con el sector comercio que se queda prácticamente estancado apenas superando un índice de 113 para el año 2018 en el IPPOT (tabla 1.18), y ni siquiera alcanza estos niveles de IPHT (tabla 1.19). Además de eso, los servicios de comercio tienen un tropiezo en el periodo de la crisis financiera, cuestión que irónicamente los servicios financieros parecen no sufrir.

El IRHTR del comercio (tabla 1.20) muestra que las remuneraciones del servicio comercio estuvieron estancadas hasta el año 2006, cuando comienza a disminuir de manera constante y lenta de 112.91 hasta 86.24 en 2017. Con este índice los servicios financieros, por el contrario, mostraron un aumento pasando de 91.29 en 2005, hasta 142.1 en 2019 sin que la crisis de 2008 pareciera haberlo afectado. El ICUMO revela evoluciones análogas, pero más marcadas. Aquí, el sector de

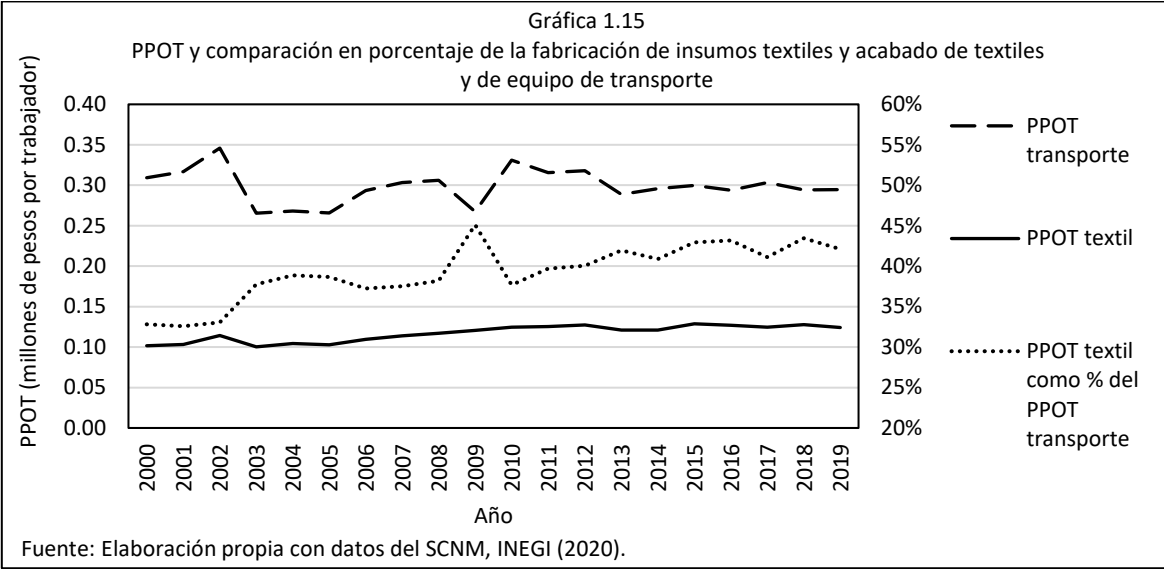
comercio comienza el camino descendente desde el año 2003 con un ICUMO de 117.63 que fue bajando continuamente alcanzando su nivel más bajo en 2018, de 82.78 con un aumento en el año 2009 (periodo de crisis) donde logró un 114.28. Empero, esta tendencia a disminuir el costo de la mano de obra fue mucho más brusca con los servicios financiero y de seguros que lograron bajar su ICUMO de 100 en el año base hasta 52.72 en 2005, una *contracción* de los costos de la fuerza laboral a la mitad en cinco años. A partir de entonces la disminución ha sido constante, pero más mesurada y el ICUMO financiero alcanzó su nivel más bajo, 45.38, en 2019.

Resultados de la metodología propia

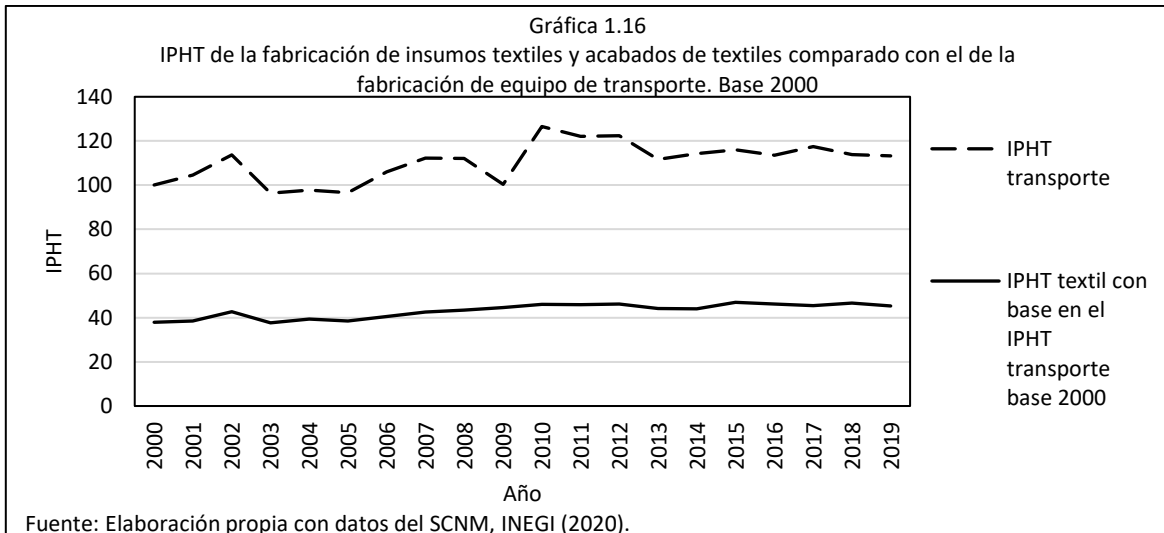


La tabla 1.22 contiene los resultados a los que se puede llegar desde una metodología más general. El IPPOT del transporte muestra que los resultados obtenidos por medio de estos cálculos son iguales a los encontrados por medio de la metodología del INEGI, lo que indica que la metodología es correcta. Pero lo que hace la gran diferencia es que con estos cálculos se pueden obtener los valores absolutos de las productividades de ambas industrias (*columnas PPOT transporte y PPOT textil*), y con base en estos datos es posible obtener comparaciones más directas que expanden el análisis de las productividades entre industrias. Por ejemplo, la columna *IPPOT textil con base en el PPOT transporte* muestra cómo sería el índice de producción en la industria textil si se tomara como punto de

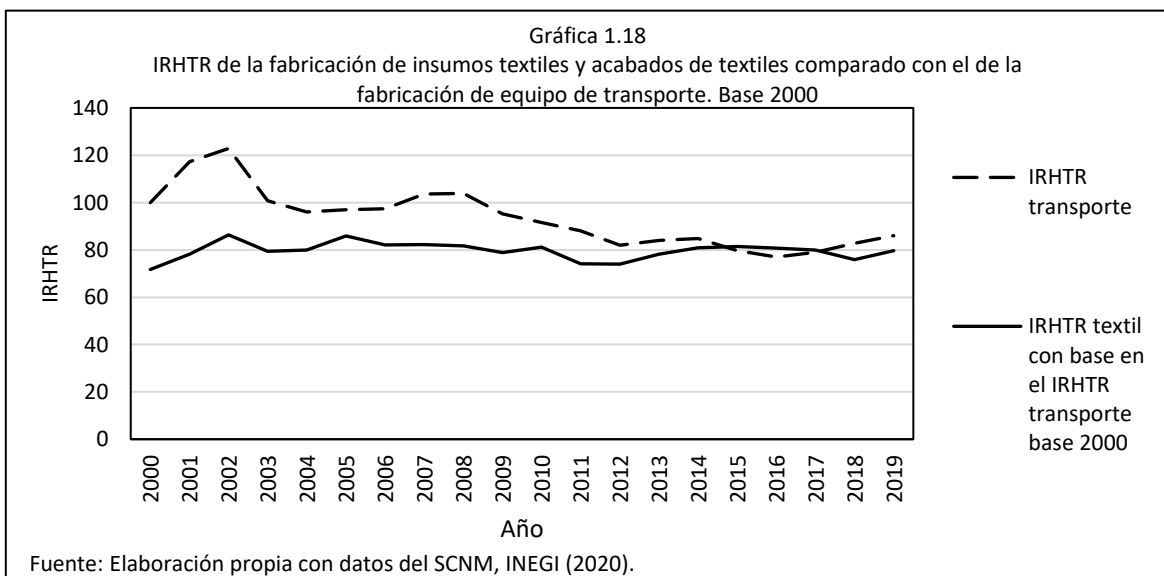
referencia la PPOT de la industria de fabricación de equipo de transporte en el año 2000, lo que mostraría la misma evolución que con los resultados de INEGI, pero desde un punto de partida diferente como se observa en la gráfica 1.14 La última columna titulada *PPOT textil cómo % del PPOT transporte* compara los valores de ambas productividades y corresponde a la línea punteada de la gráfica 1.15, en donde también se grafican las PPOT de las industrias.

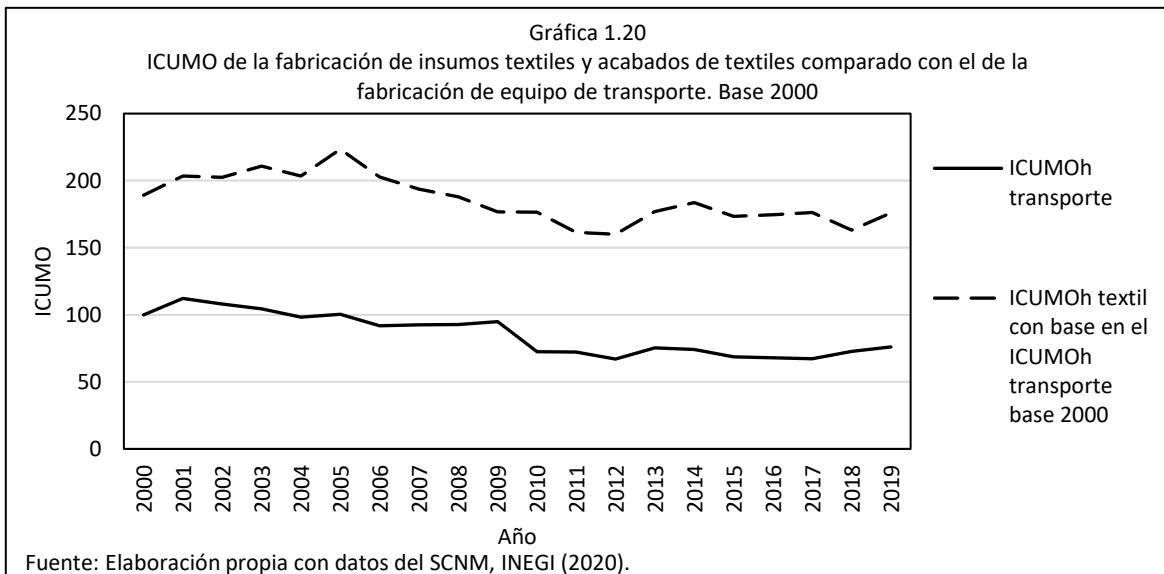
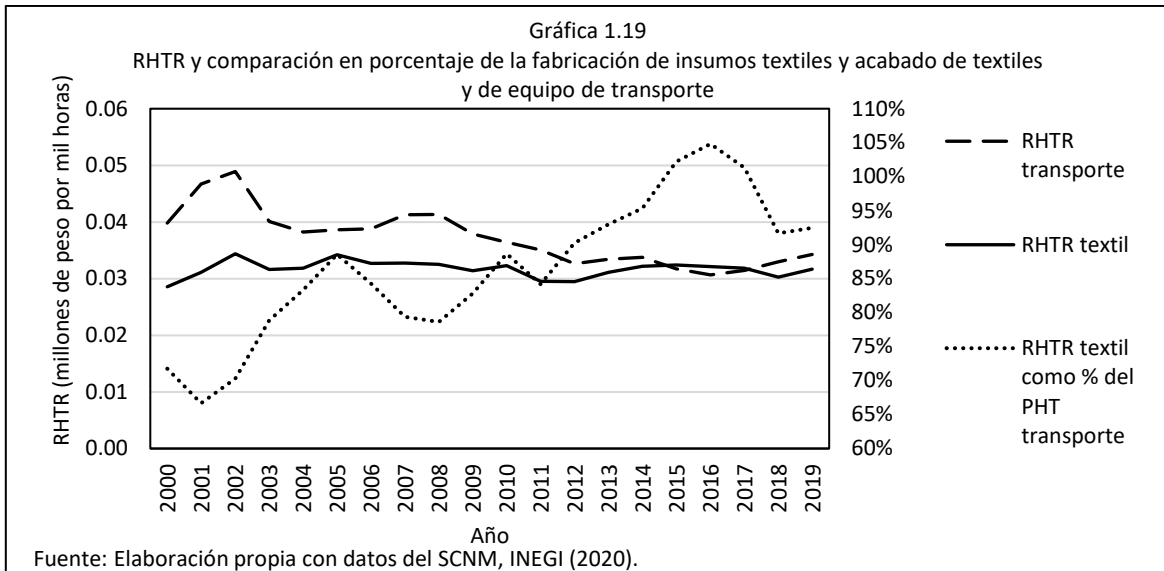


Lo mismo se puede hacer con el resto de las variables. La tabla 1.23 muestra los cálculos para la PHT. El significado de los resultados son análogos a los de la tabla 1.22, pero con las horas trabajadas en lugar de los puestos de trabajo. De esa forma, en la gráfica 1.16 se muestra la comparación de los índices de la PHT con base en la industria de transporte y en la gráfica 1.17 la porción de la PHT textil respecto a la del transporte.

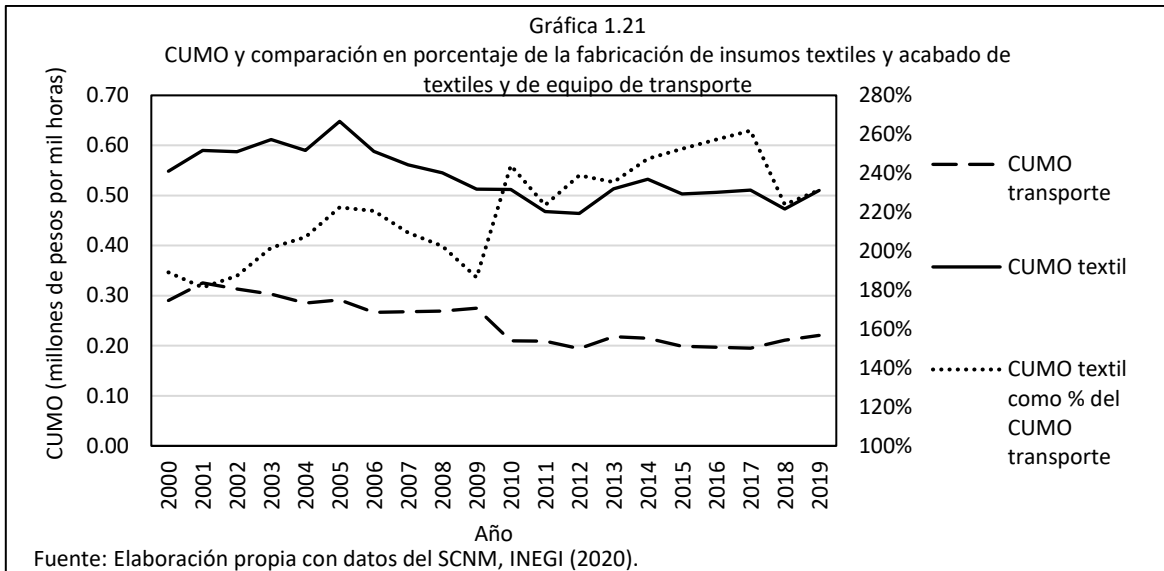


Para los cálculos de las remuneraciones medias reales se presentan la tabla 1.24 que se corresponde con las gráficas 1.18 y 1.19. Y, por último, los resultados de los cálculos para el costo de mano de obra se encuentran en la tabla 1.25 y las gráficas 1.20 y 1.21.





La nueva metodología permite hacer las siguientes observaciones. Como nos muestran la PPOT y la PHT, aunque la industria textil presenta un avance en los niveles de productividad similares (gráfica 1.6); en términos reales, en lo tocante al volumen de producción por personal ocupado y por hora trabajada, la industria textil consigue menos de la mitad que lo que logra la industria de equipo de transporte como se observa en las gráficas 1.15 y 1.17 y las tablas 1.22 y 1.23. Entonces, si se tomara como base la productividad de la industria de equipo de transporte, la de textiles tendría índices de productividad de apenas el 40%, de acuerdo con las mismas dos tablas y las gráficas 1.14 y 1.16.



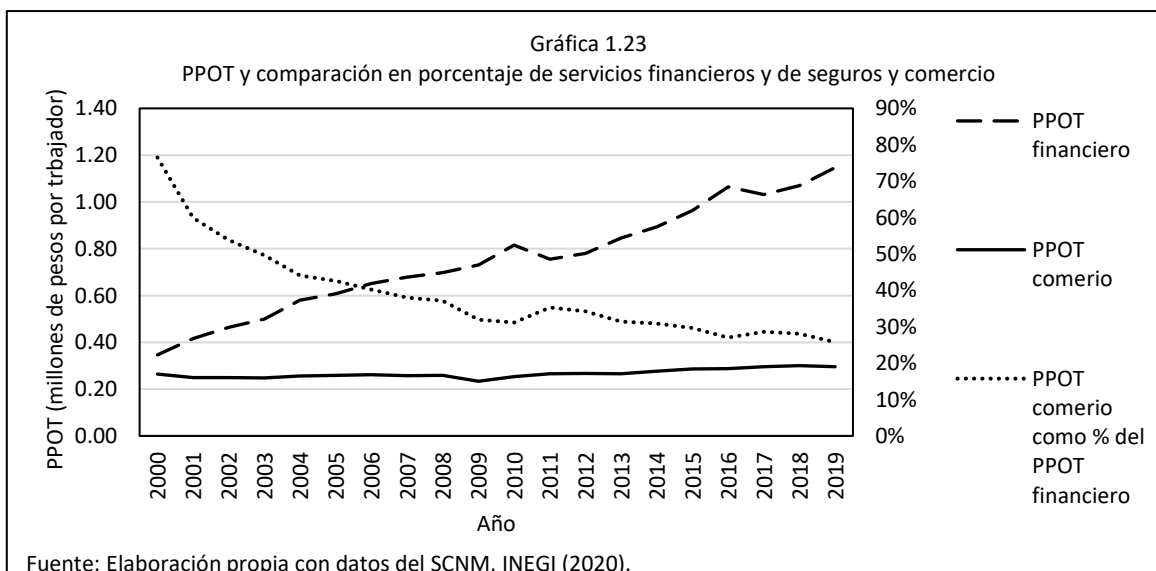
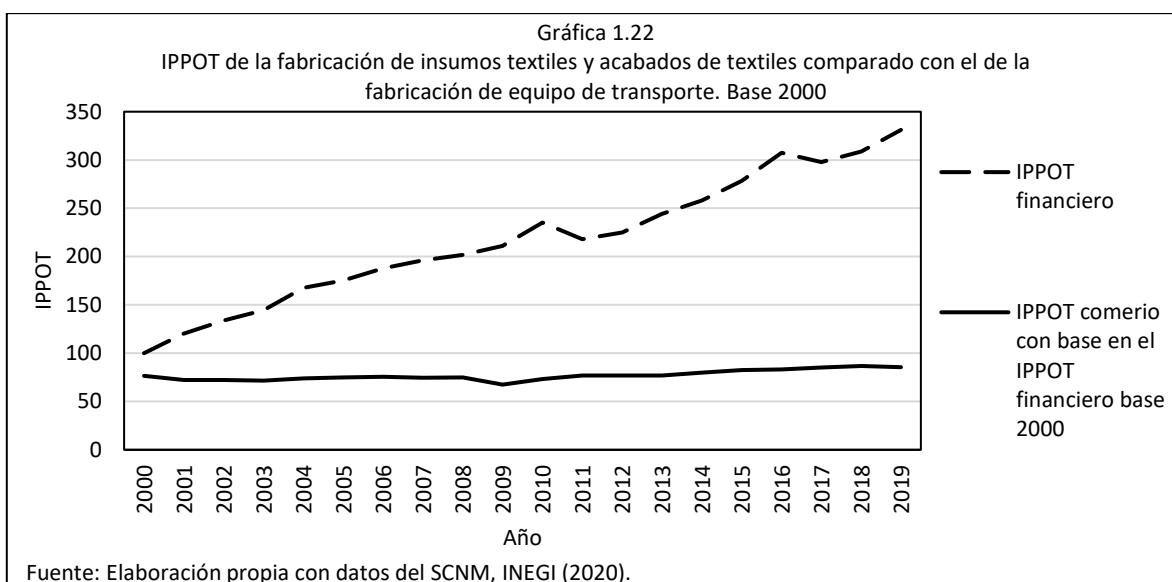
Respecto a las remuneraciones medias, se observa, según la gráfica 1.19, que en un inicio la industria de equipo de transporte las percibía a un nivel más grande que la industria textil, pero en la primera comienzan a reducirse en el año 2008 hasta igualar las de la segunda industria en el año 2015, incluso cuando los valores de la productividad por hora son el doble. Es decir, existe una convergencia de remuneraciones entre ambas ramas industriales, pero la realidad es que éstas disminuyeron en la fabricación de equipo de transporte hasta que alcanzaron las RHTR de la industria textil.

Naturalmente, la divergencia de productividades y la convergencia de remuneraciones se traduce en una desigualdad de costos de mano de obra abismal. En la gráfica 1.21 se puede observar que el CUMO textil como porcentaje del CUMO de transporte va siendo cada vez mayor hasta ser 260% más grande en 2017, con un claro aumento en el periodo posterior a la crisis financiera. El equivalente de que el CUMO textil sea 2.6 veces más grande que el CUMO transporte es lo mismo que decir que el CUMO de transporte es un tercio de lo que representa el CUMO textil.

Entonces, la productividad de la fabricación de equipo de transporte es del doble que el de la fabricación de insumos textiles. Esta segunda rama industrial ha logrado mantener sus niveles industriales por medio de recortar salarios ya que cada vez menos personas, trabajan menos horas. Por otro lado, la fabricación de equipo de

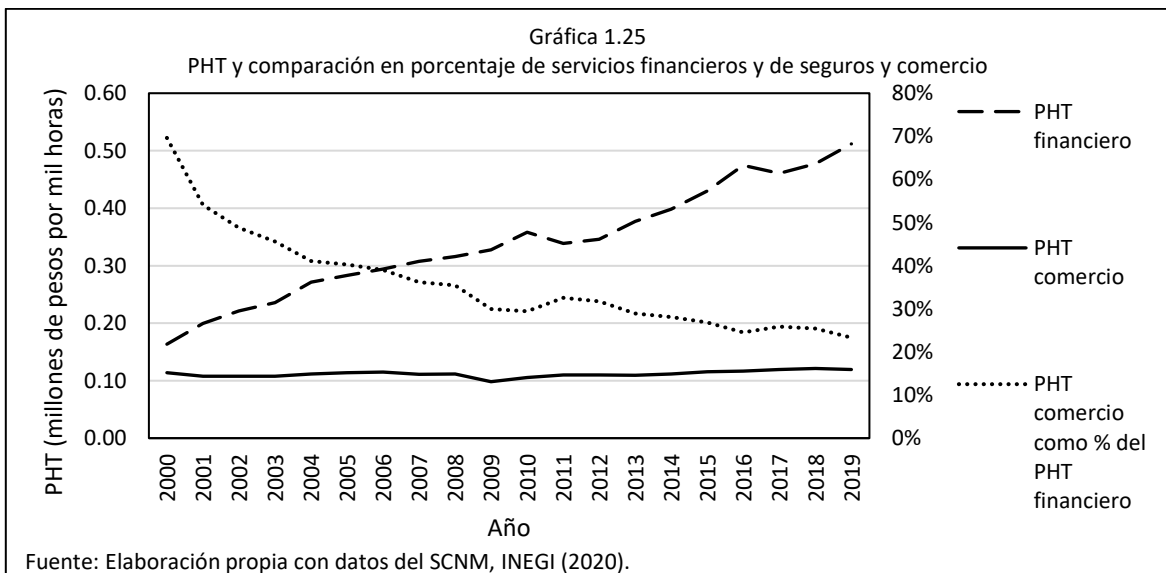
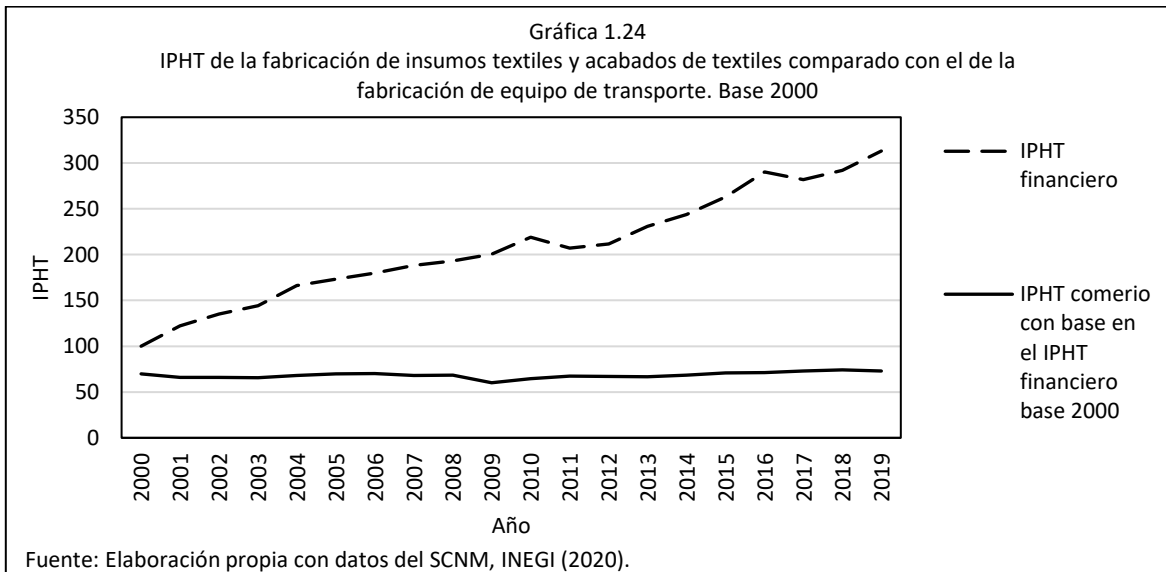
transporte aumenta la productividad acrecentando la producción, las horas trabajadas y los puestos de trabajo, pero ha logrado disminuir las remuneraciones al nivel de su contraparte. Por último, se observa que la crisis de 2008 fue un impulso para el recorte del CUMO en este sector.

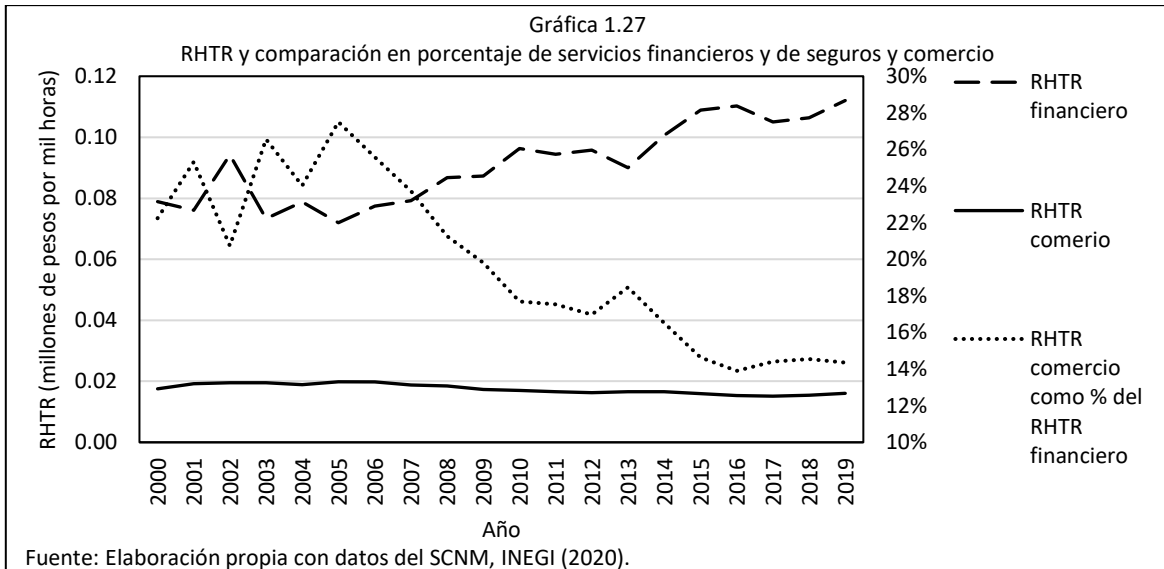
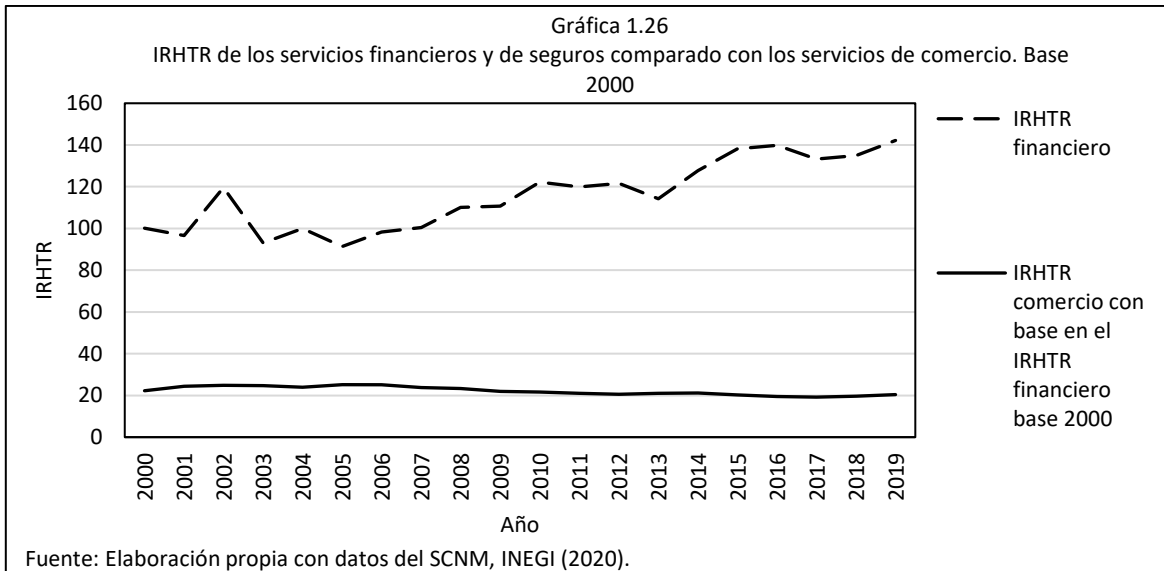
La misma metodología se repite para el sector terciario. La tabla 1.26 contiene los resultados del PPOT de los servicios financieros y de comercio con el mismo formato que las tablas anteriores. Las gráficas 1.22 y 1.23 responden a los resultados de la quinta y sexta columnas, respectivamente.



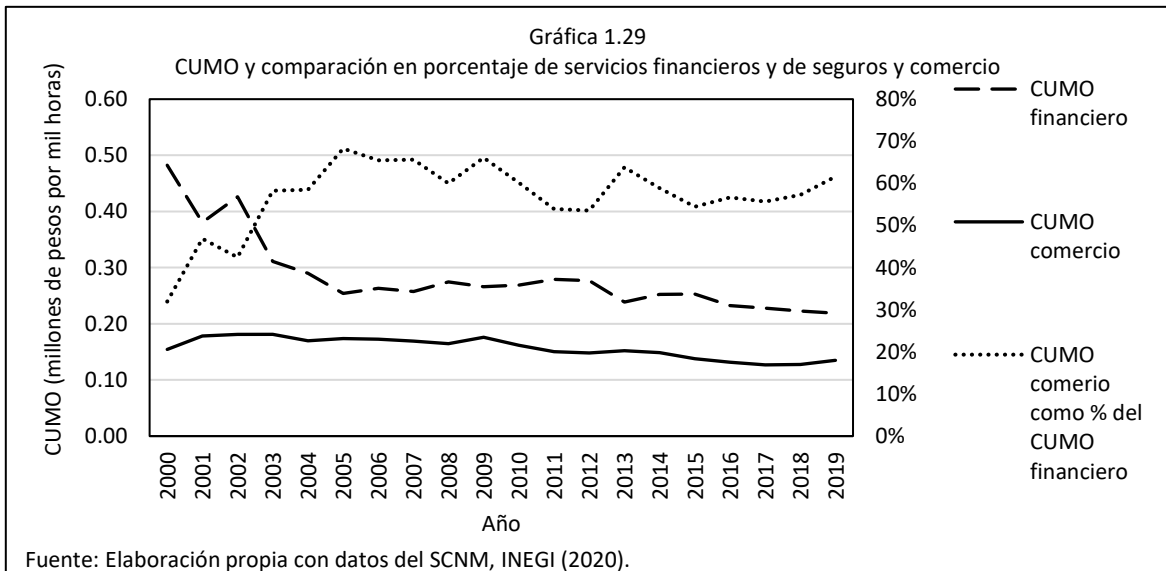
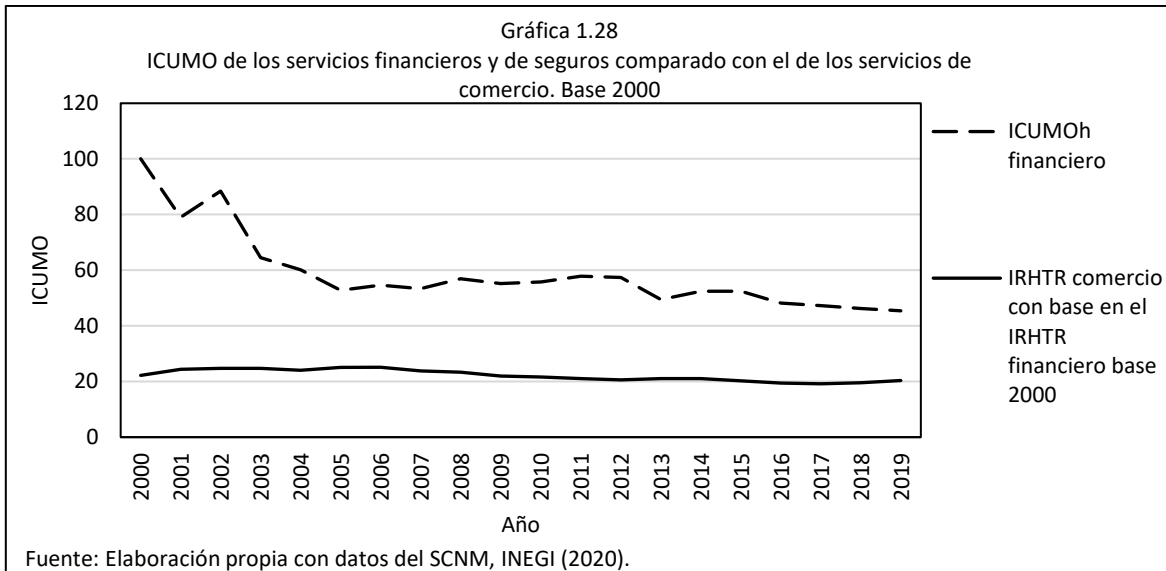
Para la PHT los resultados análogos están en la tabla 1.27 y las gráficas 1.24 y 1.25. Para las remuneraciones la tabla 1.28 y las gráficas 1.26 y 1.27 muestran los resultados de los cálculos para las RHTR.

Por último, la tabla 1.29 y las gráficas 1.28 y 1.29 corresponden al cálculo del CUMO.





El contraste entre la evolución de los servicios financieros y el comercio es todavía más grande bajo esta perspectiva. Si bien ambas productividades en valores absolutos comienzan con estimaciones muy similares, los servicios bursátiles despegan en un camino de crecimiento productivo constante y rápido logrando una productividad de 1.5 millones de pesos por puesto de trabajo y medio millón de pesos por mil horas trabajadas en 2019, mientras que el servicio de comercio simplemente se estancó y jamás logró producir más de 300 mil pesos por puesto de trabajo, ni 120 mil pesos por mil horas trabajadas (tablas 1.26 y 1.27). Consecuentemente, la productividad del comercio como porcentaje de los servicios



financieros disminuye en forma exponencialmente inversa (como lo muestran las gráficas 1.23 y 1.25) hasta ser una cuarta parte de la productividad financiera en 2019 (tabla 1.26). De hecho, las gráficas 1.22 y 1.24 no cambian significativamente en comparación con las gráficas 1.10 y 1.11 porque el crecimiento de la productividad de los servicios financieros contra el del comercio es tan grande, que la diferencia inicial es casi despreciable. A todo esto y de manera irónica, la crisis del año 2008 parece haber afectado más rápidamente al comercio ya que en el año 2009 ambas productividades (PPOT y PHT) (tablas 1.26 y 1.27) llegaron a sus niveles más bajos en este servicio. Por otro lado, los servicios financieros no tuvieron un nivel mínimo, pero sí se observa una pequeña interrupción en su

crecimiento productivo hasta los años 2011 y 2012; tomando en cuenta que estos años se encuentran fuera del periodo considerado para la crisis de 2008, es difícil señalar que esta interrupción se haya debido a eso.

En términos absolutos la diferencia en remuneraciones es igual de marcada. Los servicios financieros y de seguros comienzan a aumentar sus niveles de emolumentos medios reales según las horas trabajadas a partir del año 2005 (tabla 1.28), aunque no con el mismo impulso con el que crece su productividad. Los servicios comerciales, por otro lado, estancaron sus remuneraciones medias reales según las horas trabajadas pasando a ser apenas el 15% de lo que son las RHTR financieras (tabla 1.28). Los CUMOS (tabla 1.29) para ambos servicios presentan la tendencia general de decrecer. En el comercio los recortes a este gasto comienzan a ser más notorios a partir del año 2009 al pasar de un costo de 180 mil pesos por mil horas trabajadas, hasta uno de 130 mil pesos por hora trabajada en 2018. Sin embargo, los recortes de CUMO más notorios son los del servicio financiero, aun cuando lograron aumentar los niveles de RHTR, especialmente entre los años 2000 (480 mil pesos por mil horas trabajadas) y 2005 (250 mil pesos por mil horas trabajadas), hubo un recorte de los costos de mano de obra de casi la mitad. Esa tendencia se ha mantenido, aunque con más sutileza, y para 2019 eran de 220 mil pesos por mil horas trabajadas. Es de esperar que el CUMO comercial como porcentaje del CUMO financiero se haya duplicado (o bien, el CUMO financiero es la mitad del CUMO comercial) entre los años 2000 (31.94%) y 2005 (68.27%) grados de explotación laboral.

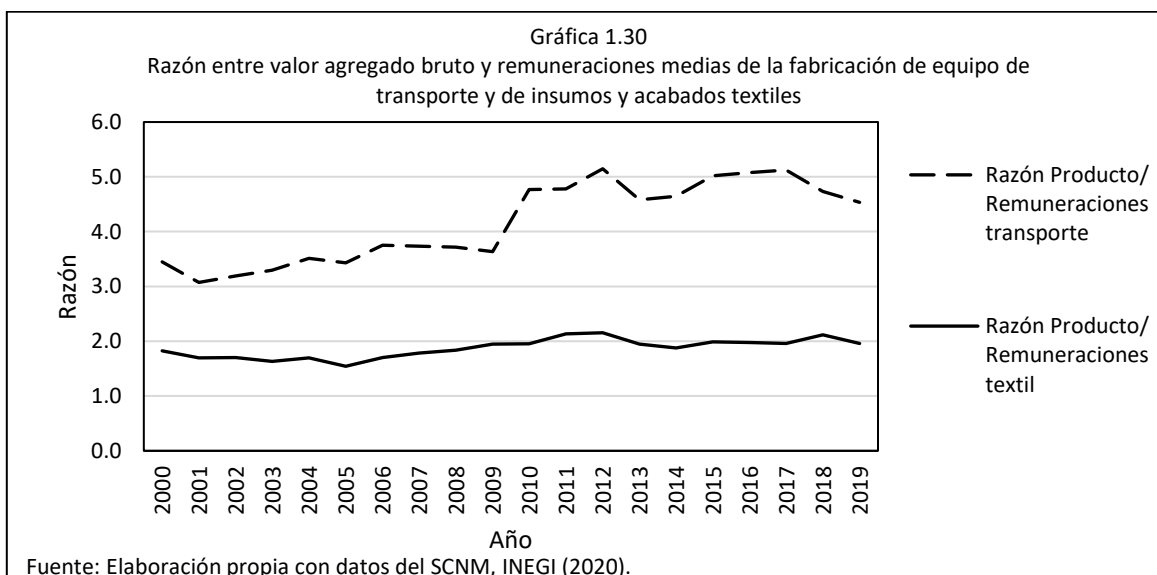
Por último, antes de concluir la sección, existe una medición que, si bien no se incluye en los libros de cálculo de productividad laboral del INEGI, vale mucho la pena efectuarla ya que indican ciertos *grados de explotación* del personal ocupado total. El primer indicador se nombrará *razón producto/remuneraciones* (RPR) y se define matemáticamente como

$$RPR_i = \frac{VPT_i}{RR_i}$$

cuyo resultado indicaría las veces que el personal ocupado produce lo que perciben como remuneraciones medias. El según indicador proviene de la definición de Marx de la *tasa de plusvalor* (TP) que viene siendo p/v con p la plusvalía y v el capital variable. Siguiendo el razonamiento del capítulo VII de El Capital, se tomará el capital constante como cero, por lo que la plusvalía será el residuo de lo producido menos los gastos en remuneraciones, y de esa forma se tiene que

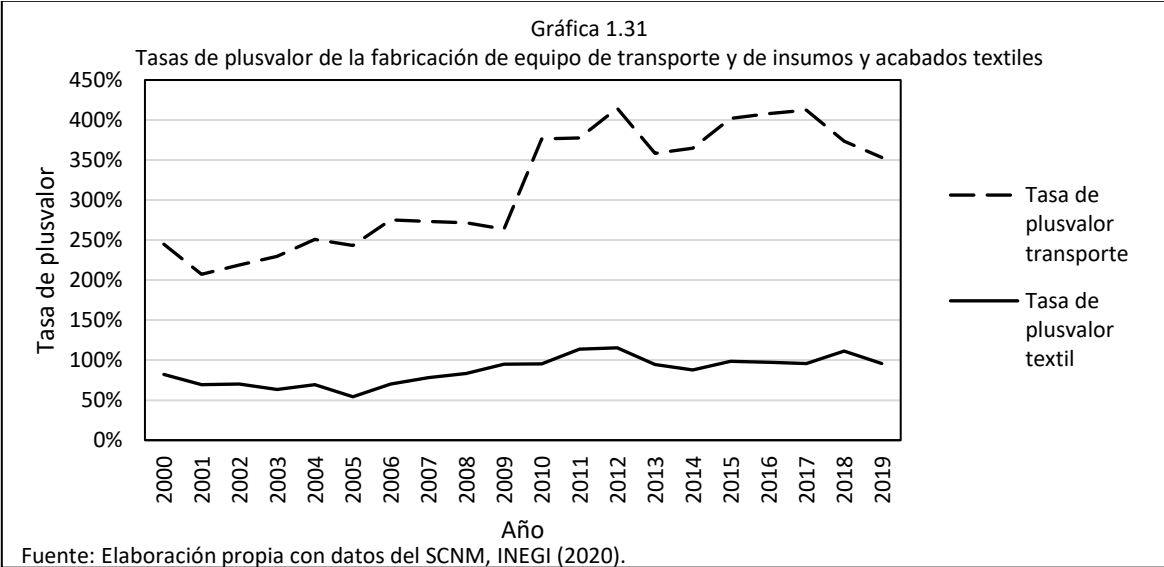
$$TP_i = \frac{VPT_i - RR_i}{RR_i} = \frac{VPT_i}{RR_i} - 1$$

Para el sector secundario, los resultados se encuentran en la tabla 1.30. Las gráficas 1.30 y 1.31 ilustran la RPR y la TP de este sector, respectivamente.

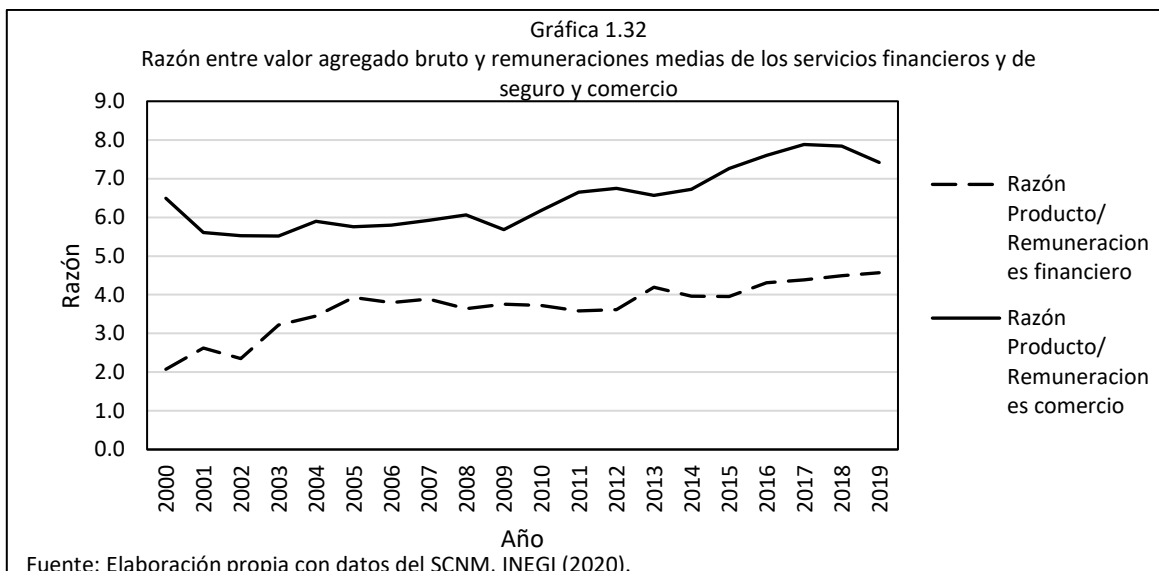


Las RPR muestran qué es lo que el obrero colectivo de estas industrias percibe como remuneraciones en comparación con la cantidad de producto que crean. Se observa para la industria de equipo de transporte que durante los años del 2001 al 2008 la producción variaba entre 3, en el primer año y 3.75 veces en el segundo con respecto a las remuneraciones; sin embargo, para la época de la poscrisis esa producción aumentó hasta 4.77 veces las remuneraciones y no volvió a disminuir a una razón más baja de 4.5, de hecho, en 2012 alcanzó la razón más alta con 5.15 veces las remuneraciones. La recuperación de la crisis se basó en producir más con la misma cantidad de personas. Por su parte, la RPR de la industria textil no tuvo

tal dinamismo y apenas logró superar el límite de una razón igual a dos. Aquí el aumento de la RPR comenzó en 2006 y parece no tener relación con los años de la crisis.

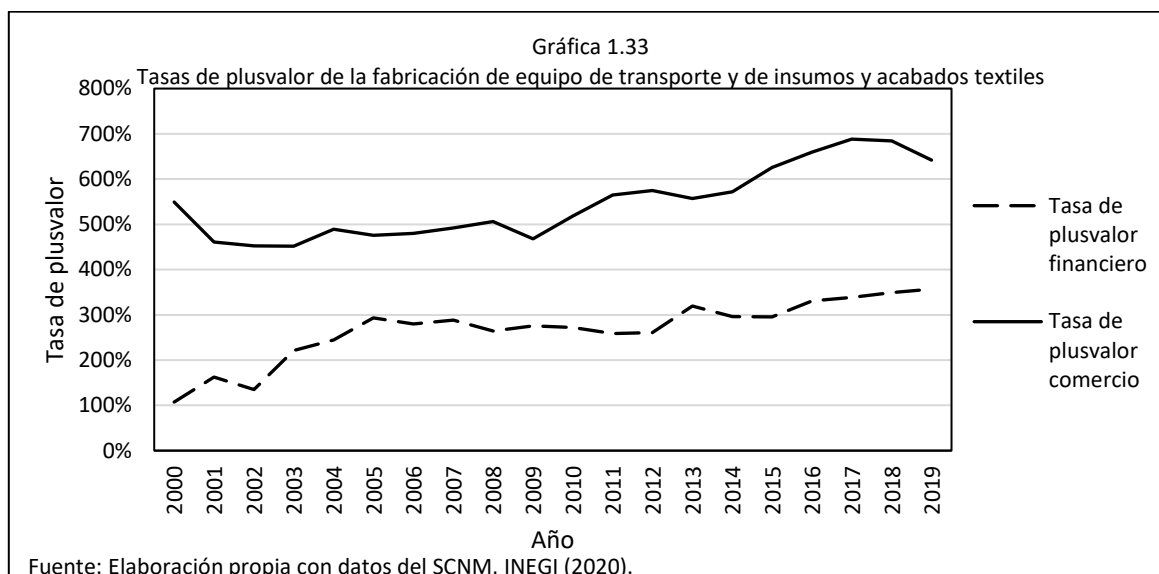


La tasa de plusvalor (TP), por otro lado, se entiende como lo que la industria percibe como excedente neto en el sentido en que descuenta las remuneraciones, de ahí el término de -1 en su ecuación que la diferencia de la RPR. Por esa razón es que ambas gráficas son idénticas en la forma, y así las observaciones principales son las mismas: la industria de equipo de transporte ve aumentada su tasa de plusvalor en el transcurso de la crisis financiera (2008-2011 aproximadamente) y a partir de ahí no volvió a bajar oscilando entre el 375% en promedio; por su parte, el dinamismo de la industria textil fue menor y se mantiene oscilando entre el 100% desde al año 2010. El análisis se repite para los servicios financieros y de comercio. La tabla 1.31 y las gráficas 1.32 y 1.33 muestran los resultados.



Los resultados son bastante consistentes con lo que se observa en las gráficas 1.26 a 1.29 y las tablas 1.22 y 1.23. Para los servicios de comercio que parecían tener un dinamismo estancando, se puede observar que en realidad los recortes a las remuneraciones, y consecuentemente al CUMO a partir de los años de la crisis de 2008, lograron que su personal pasara de producir 6 veces sus remuneraciones medias (año 2008) a 8 veces (año 2017). Lo mismo sucede con la tasa de plusvalor que pasa del 500% en 2008 a cerca del 700% en 2017. Los grandes recortes de CUMO que los servicios financieros lograron entre los años 2000 y 2005 también se pueden observar en la RPR que pasó de 2 a 4 y la TP del 100% al 300% en este periodo. Pero también, las gráficas 1.32 y 1.33 ilustran que existe una brecha considerable entre ambos servicios. Al principio esto puede parecer un resultado muy contraintuitivo según lo que se observa en las gráficas 1.25 a 1.29, y es que, cómo es posible que un sector de servicios cuya productividad (tanto por personal ocupado como por hora trabajada) se quedó estancada pueda tener tasas de plusvalor mayores que su contraparte cuyas productividades crecieron a poco más del 300% y que tuvieron mucho más éxito en recortar sus costos de mano de obra. En realidad, es un resultado muy coherente si se observa en las tablas 1.8 y 1.9 que los servicios de comercio llegan a trabajar entre 11 y 16 veces más tiempo que los servicios financieros. Esto demuestra que la plusvalía absoluta sigue siendo un método bastante efectivo para aumentar las tasas de plusvalía; empero, sería un

error traducir esto como un sinónimo de productividad y mejores condiciones laborales, como se irá estudiando en el presente escrito.



Los cálculos efectuados para los datos de productividad, remuneraciones y costo de mano de obra permiten llegar a diversas conclusiones más generales adicionales a los ya postulados. Se observa, para empezar, que la división internacional del trabajo es una regla en México que obedece a los esquemas del imperialismo y dependencia, no solo entre países, sino entre capitales extranjeros y locales. Esto se cumple en el sentido de que ahora es el sector terciario el más importante dentro del capitalismo del siglo XXI gracias a los grandes avances de las TICs y a las políticas aplicadas en América Latina; y este desarrollo es todavía más especial para los servicios financieros, lo que explicaría por qué incluso los capitales extranjeros, por más ventajosos que sean (como en la fabricación de equipo de transporte), ya no cuentan con impulsos de productividad tan grandes como los que tienen los servicios financieros. Pero esta división internacional del trabajo también es cierta en el sentido de que las revoluciones tecnológicas que se originan en los centros económicos toman tiempo en llegar a las periferias, de hecho, éstas pueden adquirir esas tecnologías para consumirlas cuando son obsoletas en el centro económico. Esto puede explicar por qué, aunque en los autodenominados países desarrollados los servicios de comercio están experimentando un *boom* tecnológico,

en México, un país dependiente, no se vive aún, o sólo en aquellas trasnacionales con presencia en el país.

Existe una gran divergencia en las manufacturas de empresas locales y trasnacionales, en donde las segundas tienen más ventajas; aunado al hecho de que las remuneraciones reales en la industria de equipo de transporte se hayan reducido al mismo nivel que el de la industria textil lo que representó una gran ventaja si se toman en cuenta sus niveles de productividad. Esta brecha es todavía más marcada en el sector terciario, en donde el sector del comercio no logra aumentar sus productividades (por las razones antes discutidas) y en el que la crisis del año 2008 tuvo una gran repercusión, cuestión contraria a lo sucedido en los servicios financieros que parecen ni siquiera ser alterados durante la crisis financiera que existió.

Otra característica notable que arrojan los cálculos es que *los costos unitarios de mano de obra siempre tienen una tendencia a la baja sin importar la industria o servicio del que se hable*. Lo mismo casi se puede decir de las remuneraciones, salvo en los servicios financieros. Esto indica que el principal camino para poder mantener los aumentos de productividad y evitar el estado estancado en las industrias y servicios estancados tecnológicamente, y que no experimentan un despegue en sus maneras de producir, es el recorte directo de remuneraciones medias reales. En algún punto más avanzado de los servicios financieros, estos tendrán que recurrir a la misma práctica. Además, es de gran ayuda notar lo anterior para el estudio de las crisis puesto que cuando estas suceden, el rescate de las industrias y los servicios está completamente basado en una mayor extracción del plusvalor (ya sea en términos absolutos, o relativos) y nunca regresa a los niveles precrisis, como lo muestran las gráficas 1.31 y 1.33; es decir, la explotación laboral debe ser más intensa para evitar una caída continua en las tasas de ganancia, las cuales requieren de un estímulo constante para no verse rebasadas por la recesión. La apropiación de plusvalor relativo es especialmente observable en los servicios financieros; la del plusvalor absoluto, en los servicios comerciales que basan el crecimiento de la productividad en las horas trabajadas. Naturalmente, los mayores

niveles de explotación tienen repercusiones en los y las trabajadoras de las firmas, como se seguirá viendo en el estudio; pero es importante notar que ya se conoce el origen de esta problemática.

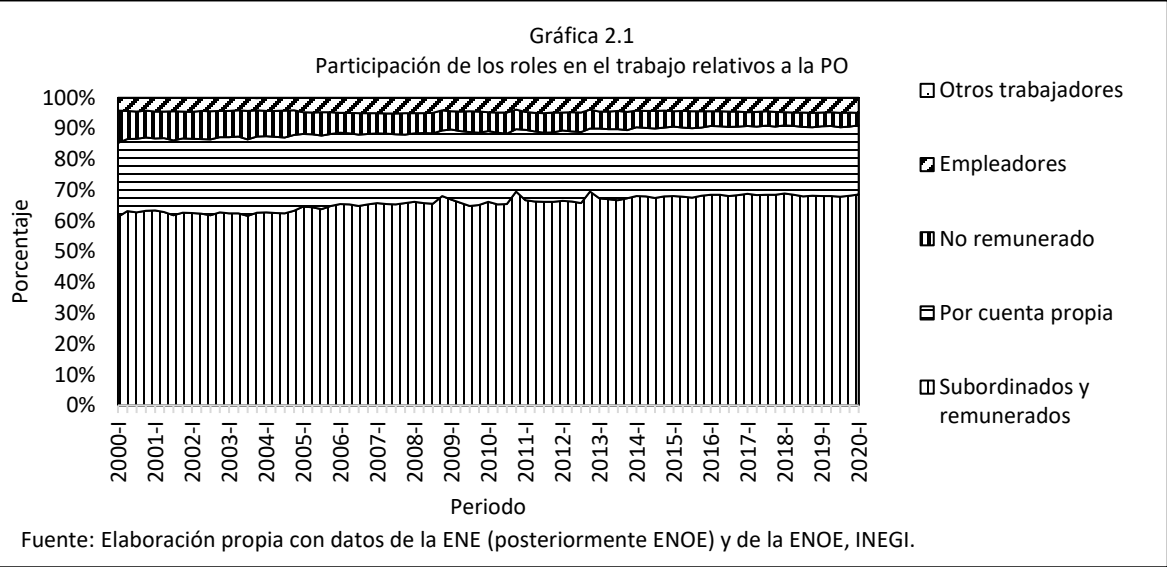
A grandes rasgos este conjunto de observaciones indica que la manera de llevar a cabo las formas de trabajo en México, un país dependiente: las empresas locales se ven marginadas ante las crisis, de hecho, algunas pueden ir experimentando situaciones difíciles desde antes de que la crisis suceda, como lo demuestra la industria textil. Además de esto, si su esquema de trabajo es rudimentario, como sucede con el sector comercio, la manera de superar las crisis será igual de rudimentaria. En cambio, las firmas extranjeras, si bien no son inmunes a los periodos depresivos, conservan ventajas en sus estructuras productivas que les permite salir más rápidamente de la urgencia. Todo lo dicho toma relevancia como lección histórica para comprender las afectaciones de la crisis actual: la necesidad de aumentos en las productividades de manera imperiosa, pero el bloqueo de los caminos a través de los cuales se logran esos aumentos complica la situación. Lo más importante a tener en cuenta es que si la extracción de plusvalor se encuentra en el núcleo de la reproducción del capitalismo, los rescates o las crisis siempre afectarán de manera más directa a la clase trabajadora. Esta es la cuestión que se estudiará con más detalle en el resto del escrito.

3.2. Salarios, flexibilización laboral y prestaciones

Para continuar con el estudio de la evolución de la estructura laboral en México, se analizará más a detalle otro tipo de factores de la población ocupada a través de algunos indicadores que pueden servir para calificar la calidad de los trabajos en el país, no por su nivel de productividad, sino por lo que los empleados pueden obtener de ellos. Para comenzar dichas mediciones, se deben tomar en cuenta otros aspectos.

Salarios

Según el INEGI, la población ocupada (PO) puede clasificarse según el rol que desempeñan en el trabajo: subordinados y remunerados, por cuenta propia, no remunerado, empleadores, y otro tipo de trabajos. En la gráfica 2.1 se muestra la participación de cada una de estas clasificaciones relativa a toda la población ocupada, para el período de los años 2000 a 2020.

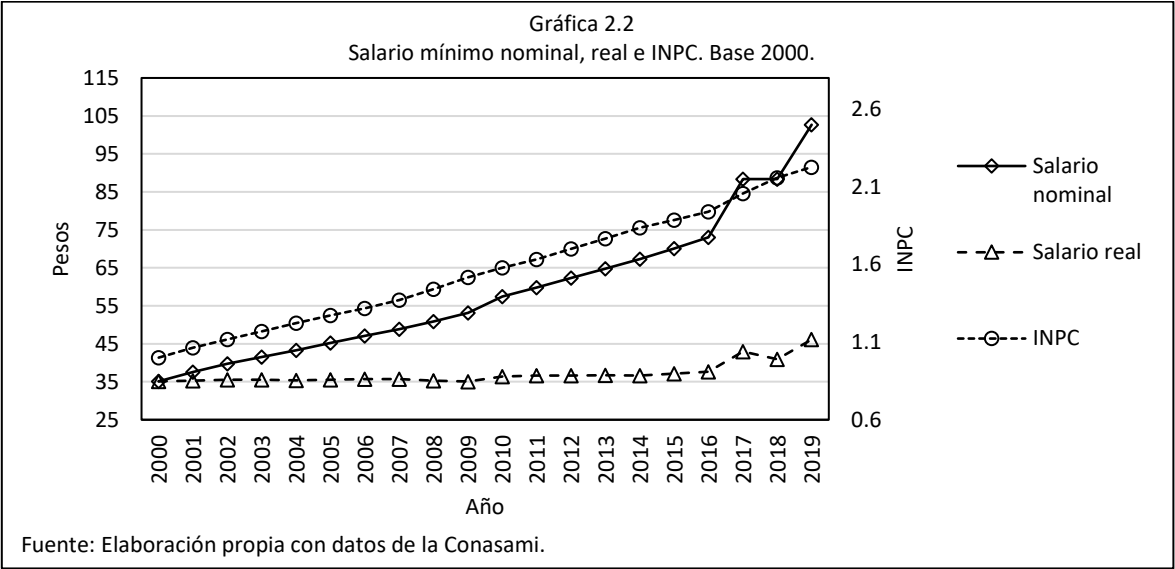


Resalta el hecho de que la división social mexicana del trabajo se ha mantenido inalterada; es decir, los grados de participación de cada rol de la PO no han cambiado, o al menos, muy poco. La población subordinada y remunerada, el grupo que más concierne a este estudio, representa el 60% de la PE en el año 2000, hasta llegar al 67% en 2020; es la población más grande.

En congruencia con el marco teórico, se tomarán en cuenta cuatro variables que ayuden a medir la pauperización laboral generada por el desplazamiento de la importancia de la calidad de los empleos. El primero se trata de la insuficiencia salarial, los otros tres son la existencia de un contrato escrito, el acceso a prestaciones y la duración de la jornada laboral, son aspectos que se irán desarrollando en este capítulo.

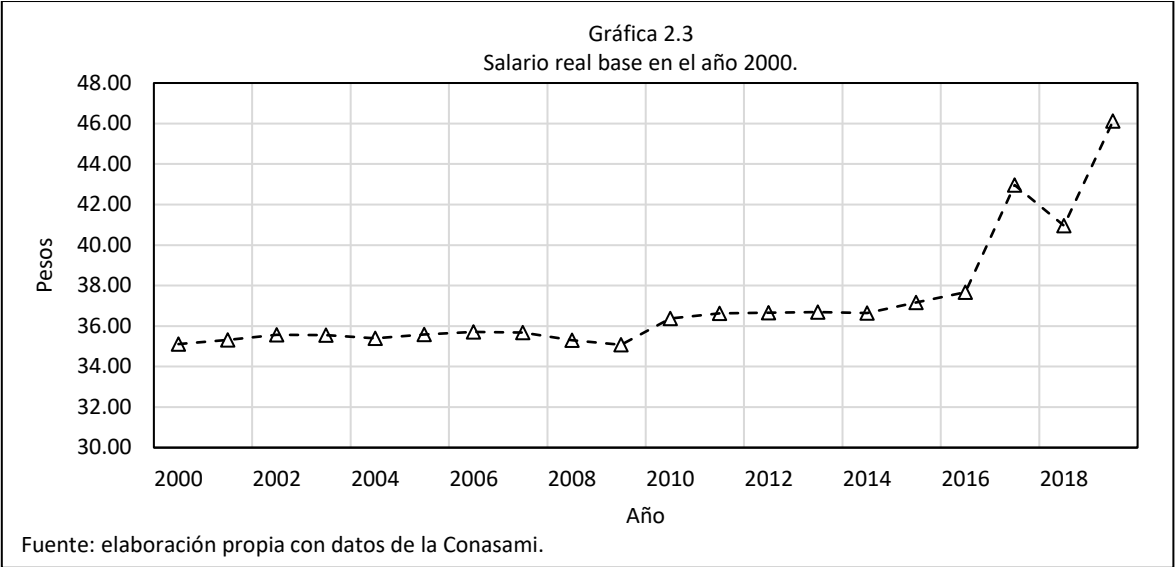
Para lograr una mejor comprensión de este tema, en primer lugar es necesario definir qué es y qué monto representa un salario insuficiente. Se sabe ya que el salario mínimo en México ha perdido su carácter constitucional al no permitir el

acceso a una canasta básica digna debido, en gran parte, al ajuste inflacionario del salario. Para verificar esto, se utiliza el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) como referente inflacionario; de esta manera, cuando se tienen los datos del valor nominal salarial se pueden obtener los valores reales del salario dividiendo el salario nominal con el índice inflacionario. En la tabla 2.1 se compilan los datos del INPC, y el valor del salario mínimo nominal y real con base en el año 2000; en la gráfica 2.2 se ilustran esos datos.



De lo anterior resaltan dos cuestiones. La primera es la similitud entre la tasa de crecimiento del INPC y la del salario nominal que son prácticamente iguales en su comportamiento, y crecen a la par; lo que significa que el esquema de ajuste inflacionario está siendo cumplido. La segunda es la consecuencia de esta similitud que se mantiene hasta 2016, reflejada en el valor real del salario mínimo completamente estancado sin poder romper la barrera de los 38 pesos debido a que no existe ningún cambio auténtico en el poder adquisitivo del salario mínimo. Para el año 2017, la tasa de crecimiento del salario nominal supera a la del INPC: la inflación aumentó un 6%, mientras que los salarios nominales lo hicieron un 20%. Consecuentemente, como se observa en la gráfica 2.3, esto produjo un aumento significativo del 14% en el valor del salario real alcanzando los 43 pesos reales. Al año siguiente, 2018, cuando el salario nominal se estancó, el valor del salario real disminuyó debido a que la inflación seguía aumentando; sin embargo, para 2019

volvió a ocurrir que la tasa de crecimiento del salario nominal (16%) superó a la inflación (3%), de manera que el salario real aumentó 12%. Para poder observar mejor estos cambios, la gráfica 2.3 muestra exclusivamente la dinámica del salario mínimo real.

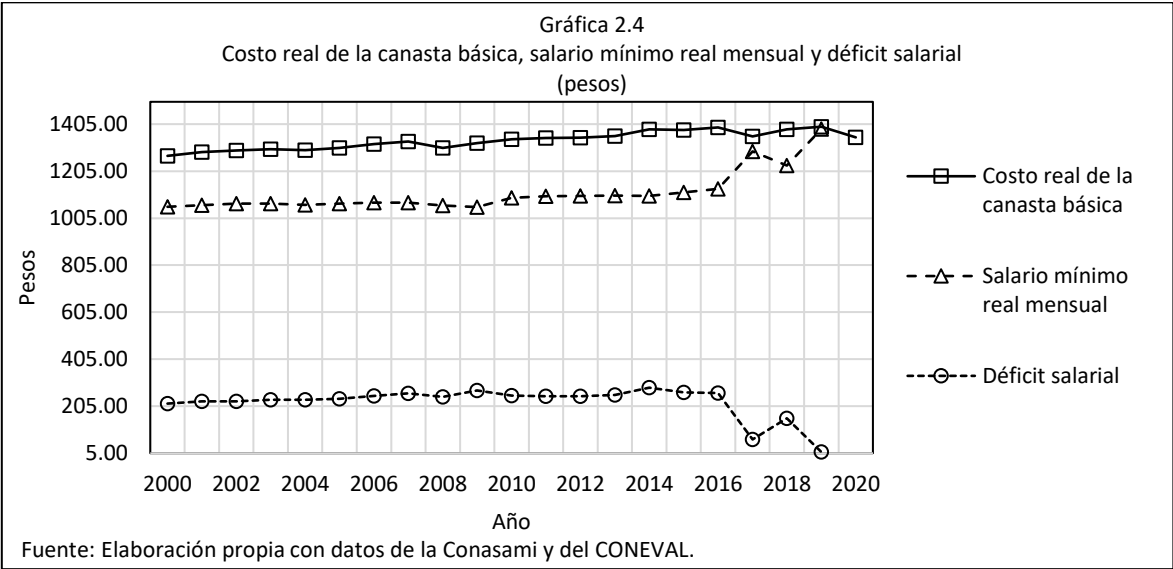


De lo anterior, se observa que el esquema de ajuste inflacionario mantiene el valor real del salario mínimo estancado, y éste sólo es capaz de aumentar cuando la tasa del crecimiento del salario nominal es mayor que la inflación. Además, el año de la crisis financiera también significó una caída en los valores reales del salario. Aunque no es tan dramático este tropiezo, incluso minúsculo, el aumento del valor real en 2010 es contrastante con los grandes aumentos de la productividad a nivel general que la economía debe lograr para reanimar la circulación económica, como se vio en la sección anterior.

Este resultado indica la contradictoria transmutación del valor del trabajo en dinero: el salario se ha mantenido estancado, al menos hasta el año 2017. A partir de allí, se puede ampliar el análisis del papel del salario mínimo real, y revisar si cumple o no con su objetivo constitucional, e incluso con los postulados de la teoría económica política marxista: el valor de reproducción diario de la fuerza de trabajo, calculando un aproximado de su poder adquisitivo. La relación que deben cumplir el salario mínimo y el costo de la canasta básica es que el primero debe ser

suficiente para adquirir el segundo. Para poder hacer la comparación se utilizará el cálculo que efectúa el CONEVAL del costo de la canasta básica alimentaria y no alimentaria urbana mensual nominal que se denominará simplemente como *canasta básica*.

En la tabla 2.2 se aprecian los datos de la canasta básica deflactados con los INPC de la tabla 2.1, y el salario mínimo real mensual que fue calculado multiplicando por 30 el salario mínimo real. También se introduce el *déficit salarial*, que se definirá como la diferencia entre el costo de la canasta básica y el salario mínimo real mensual.



En la gráfica 2.4 se encuentran ilustradas estas tres variables. Al analizar primero la evolución del costo real de la canasta básica se puede ver que ésta continúa aumentando hasta el año de la crisis financiera cuando cae en 2008 en 4% respecto al año 2000, sin embargo, retoma ese camino hasta 2016 volviendo a aumentar un 6% respecto a 2008. En 2017 el costo disminuye un 3% y en los tres años consecutivos el precio se mantiene oscilando. Por su parte, el salario mínimo no es suficiente para cubrir los costos de la canasta básica por una diferencia que ha oscilado entre 210 y 283 pesos reales mensuales (entre 2000 y 2016); se requeriría trabajar una semana extra para poder cubrir los gastos de una canasta básica, es decir, el salario mínimo se ve rebasado por un 25%. Para 2017, año en el que se

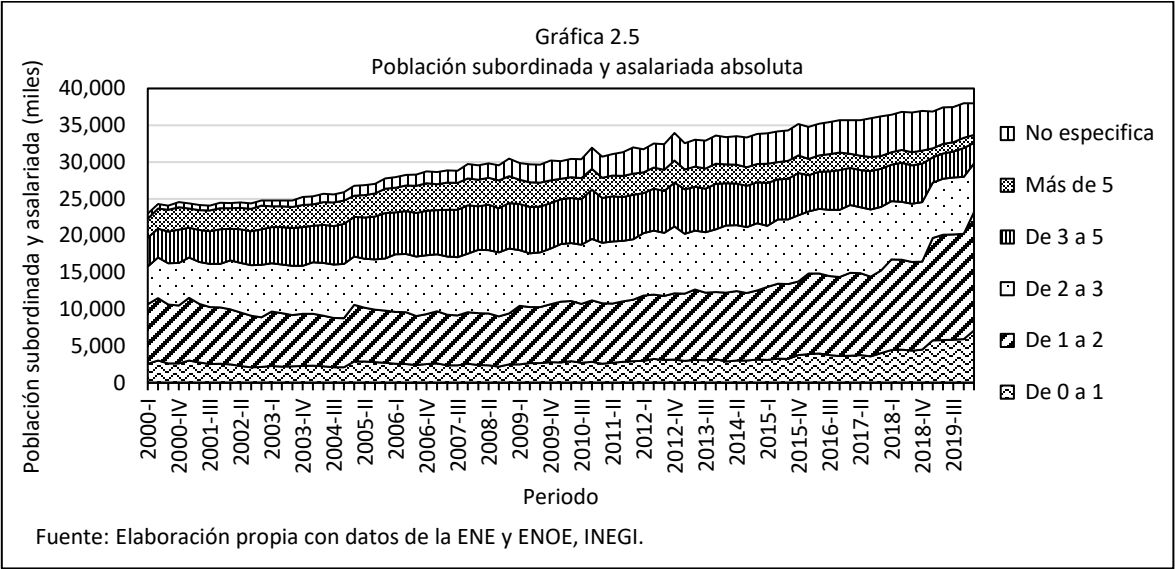
observa un aumento en el valor del salario real, también existe un cambio bastante considerable en el déficit salarial pasando de 261.35 a 63.18 pesos, una disminución de la brecha del 76%; para este mismo año el costo real mensual de la canasta básica disminuyó apenas un 3%. Lo mismo sucede para el año 2019 cuando el déficit salarial pasa de 154.08 a 10.49 pesos, es decir, una disminución del 94.2%; el salario mínimo real tuvo un crecimiento del 12%, pero ahora el costo de la canasta básica se mantuvo prácticamente igual. Pareciera entonces que los aumentos al salario real tienen un impacto muy significativo disminuyendo el déficit salarial mensual, aún cuando la inflación mantiene su camino de aumento constante y controlado; de hecho, aumentos no tan significativos del salario mínimo se traducen en grandes disminuciones de la brecha adquisitiva. Evidentemente esta conclusión necesita un análisis estadístico más profundo, y sería muy precipitado tomar esa conclusión como cierta; pero al menos parece que la idea de Escobar Toledo (2014) y Campos Vázquez (2015) de que aumentos graduales, constantes y pequeños al salario mínimo real pueden influir de manera positiva en los poderes adquisitivos de éste sin afectar la tasa inflacionaria.

El valor real del salario mínimo se mantuvo estancado al menos en los primeros 17 años del siglo XXI, de esa manera el déficit salarial que se venía acarreado desde la década de 1980, como se discutió anteriormente, se mantuvo durante el mismo periodo. Es justamente en este punto donde se observa cómo la *insuficiencia salarial es una parte clave de la pauperización laboral general*. La manera dialéctica en que ésta se relaciona con el resto de las características de la pauperización laboral se irá analizando a lo largo del texto.

Empero, para la época actual la división social del trabajo es demasiado heterogénea, y no toda la PO se relaciona tan íntimamente con el salario mínimo. No todos los trabajadores y trabajadoras se ven afectados de la misma manera por el valor del salario mínimo; algunas personas perciben salarios mucho mayores que otras.

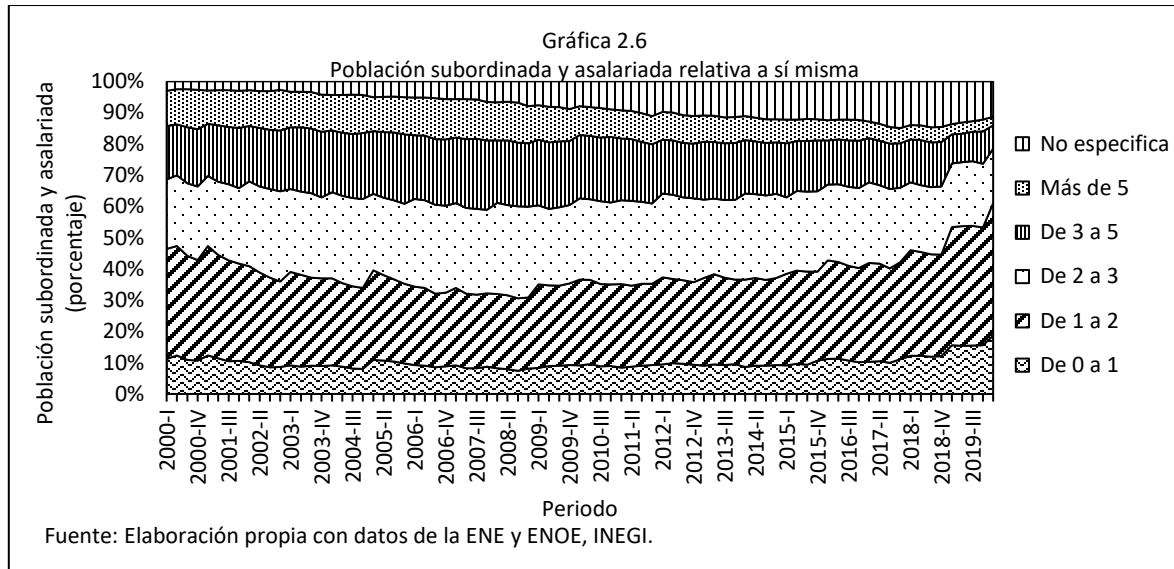
Para saber cuantitativamente la afectación que tiene el valor real del emolumento mínimo, conviene utilizar el indicador estratégico de la ENOE del INEGI para

identificar la población subordinada y asalariada, según nivel de ingresos medido en salario mínimo. Estos datos clasifican a este conjunto según aquellas personas que ganan hasta 1 salario mínimo, de 1 a 2, de 2 a 3, de 3 a 5, más de 5 y quienes no especifican. En la tabla 2.3 se encuentran los datos para las cifras absolutas de la población ocupada subordinada y asalariada, y en la 2.4 se muestran los datos relativos de cada categoría salarial. Las gráficas 2.5 y 2.6 ilustran los datos de manera respectiva.



Al analizar los datos de la tabla 2.3 se observa que existe un pequeño cambio en las dinámicas de las densidades de población, entre los periodos 2000-2008 y 2009-2020. En relación con el primer periodo, los dos grupos con menor nivel salarial, aquellos que perciben hasta dos salarios mínimos, comienzan ambos con 10.6 millones de personas (46.4% de la PO), de los cuales 2.5 millones de personas ganaban hasta 1 salario mínimo (11.2%) y 8.1 millones de 1 a 2 salarios mínimos (35.2%), alcanzando un mínimo en el año 2008 con un total de 9.4 millones (31.9%) donde 2.4 millones de personas (8.2%) percibían hasta 1 salario mínimo, y 7 millones (23.7%) de 1 a 2 salarios mínimos. Por su parte, los dos grupos con los emolumentos más altos, aquellos que perciben más de 3 salarios mínimos, en este mismo periodo comenzaban a experimentar un pequeño, aunque constante, aumento en sus densidades poblacionales. Este grupo comienza el siglo con 6.4 millones de personas (28.3% de la misma población), de los cuales 3.9 millones

(17.1%) percibía de 3 a 5 salarios mínimos y 2.5 millones (11.2%) más de 5 salarios mínimos, alcanzando en 2008 un máximo con un total de 9.4 millones (32.2%), compuesto de 5.8 millones (20%) perceptores de 3 a 5 salarios mínimos y 3.6 millones (12.2%) de más de 5 salarios mínimos.



En relación con el segundo periodo (2009-2020) se puede observar que las dinámicas de ambos grupos salariales da un giro de 180 grados. El grupo conformado por los dos salarios más bajos comienza a aumentar alcanzando un total, en 2018, de 16.7 millones de personas (46.1% de la PO) de los cuales 4.4 millones (12.2%) percibían hasta un salario mínimo, y 12.3 millones (33.9%) de 1 a 2 salario mínimo; para 2020 este mismo grupo había crecido a 23.1 millones de personas (61%), de los cuales 7.1 millones (18.7%) obtenían hasta un salario mínimo, y 16 millones (42.3%) de 1 a 2 salarios mínimos. El grupo con los dos mayores ingresos salariales disminuye a un total de 6.5 millones (18.3% de la PO) en 2018, con 4.9 millones (13.7%) entre 3 a 5 salarios mínimos, y 1.6 millones (4.4%) con más de 5 salarios mínimos; para 2020 el total se había reducido a 3.8 millones (10.2%), con 2.8 (7.4%) millones ganando entre 3 a 5 salarios mínimos, y 1 millón (2.8 %) más de 5 salarios mínimos.

El hecho de que exista una insuficiencia del salario mínimo relativo al costo de la canasta básica del 25% de la población indica que se necesitaría ganar 1.25 veces

el salario mínimo para poder subsistir según los datos del CONEVAL; como no se tiene tal clasificación en la ENOE, se incluirá la parte de la PO que gana de 1 a 2 salarios mínimos dentro de aquella población cuya relación salarial es insuficiente o al menos potencialmente insuficiente para asegurar la subsistencia. Se deriva de esa lógica que, para inicios de 2020, antes de comenzar la actual crisis de la pandemia, 6 de cada 10 mexicanos ganan hasta dos salarios mínimos al día, ingreso salarial que, en el mejor de los casos, apenas puede superar la línea de pobreza por ingresos del CONEVAL. Pero este resultado no fue espontáneo, sino que la crisis del año 2008 ocasionó un claro camino de aumento en las poblaciones salarialmente vulnerables que no se pudo recuperar; de hecho, para 2020 el porcentaje de insuficiente salarial es mayor que el que existió en 2007 previo a la crisis de las *subprime*.

Desplazar el salario mínimo como una variable económica sobrante, en lugar de mantenerlo como una herramienta para el crecimiento y poder adquisitivo, no sólo provocó un grave estancamiento en su valor real, sino que cada vez son menos personas las que basan sus decisiones económicas en su valor, y además evidencia que en el neoliberalismo *el proceso de apropiación de plusvalor ha rebasado los límites del propio tiempo de creación de valor para la reproducción de la fuerza de trabajo*. En pocas palabras, marginar el salario mínimo, que para inicios de 2020 lo perciben cerca del 60% de los subordinados y remunerados en México, ha provocado que se trabaje casi únicamente para el capital. Si se toma en cuenta la suficiencia salarial como un medidor de calidad en el trabajo, ésta sólo existiría para menos de la mitad del proletariado mexicano.

Ahora, la observación de que existe un cambio en las evoluciones de las diferentes densidades de población según su nivel salarial, después del *crac* financiero mundial, indica que se marcó una tendencia descendente para aquellos grupos cuyo nivel salarial era más alto, de 3 a 5 salarios mínimos y de más de 5 salarios mínimos, con una disminución acumulada del 22% de los empleados de 2008 a 2020, lo que refuerza la concentración del ingreso. Por el otro lado, los dos grupos de menor nivel salarial (quienes perciben hasta dos salarios mínimos) tuvieron un incremento

acumulado del 29.1% en ese mismo periodo. Si el crecimiento de los grupos más bajos fue mayor que la disminución de los más altos, entonces las personas que comienzan a introducirse a la población ocupada encuentran más facilidad de integrarse en trabajos cuyos emolumentos rondan entre 1 y 2 salarios mínimos, y más recientemente hasta 1 salario mínimo, que aquellos trabajos en donde se puedan rebasar los 3 salarios mínimos, además de aquellas personas que antes percibían salarios más altos, en donde su nivel salarial también menguó.

Entonces, a partir de la crisis de 2008, la población que acarrea algún tipo de déficit salarial comienza a aumentar. De este modo, con lo que respecta a los salarios mínimos y la población más vulnerable ante cambios bruscos en su distribución, México se encuentra en una posición aún más desfavorable que en el año 2008 ante la nueva crisis del año 2020: el número de personas en el grupo vulnerable del salario mínimo (hasta 2) es 1.8 veces mayor que en aquel entonces, y la población con los salarios más altos es la mitad que la del año 2008; además de que el salario mínimo aún presentaba déficits. Si las políticas económicas que se utilizan para abordar la actual crisis no van en contra de la lógica del capital, o al menos son diferentes que aquellas llevadas a cabo en el año 2008, se espera que la brecha salarial aumente aún más de lo que fue en el periodo *postcrisis* financiera debido a que la crisis pandémica ocurrió sin que México recuperara los niveles precrisis del año 2007.

Flexibilización laboral

Existen otros indicadores que muestran una mala calidad en los empleos. Uno de ellos es el contrato laboral. El objetivo de un contrato es avalar una relación de un negocio jurídico para que ambas partes puedan beneficiarse de ella (Toyama, 2012). El contrato laboral es, entonces, el negocio jurídico entre proletario y capitalista, intermediado por el Estado que, para el siglo XX, entra como mediador de la lucha de clases tomando el papel paternalista de las seguridades sociales, al menos hasta finales de la década de 1970 (Añez, 2004), en el cual se arbitra la lucha de clases; es la herramienta con la que la fuerza laboral puede defender sus derechos. Cuando los capitales privados vuelven a tomar el control de los contratos

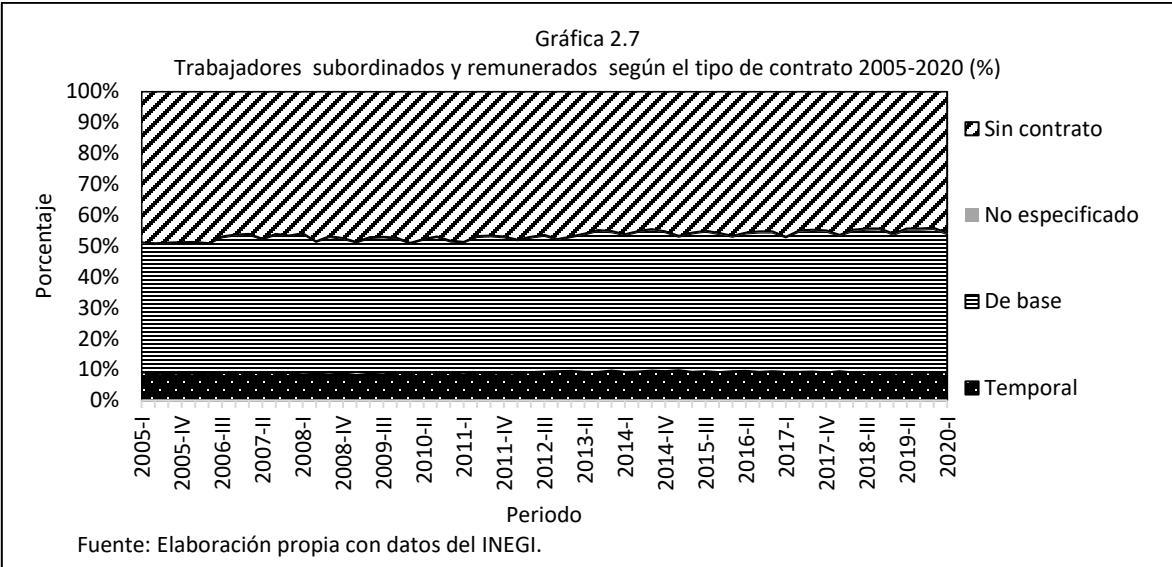
laborales, estos pasan de ser una herramienta de inclusión, a un obstáculo para el incremento de la tasa de utilidades, si es que, de hecho, las personas logran obtener un contrato laboral, por lo que se esperaría que en un esquema tan transgresor como lo es el *neoliberal*, la existencia de contratos laborales no sea una obligación.

Para el periodo de los años 2000 a 2005 se utiliza la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), la cual divide el tipo de contrato como escrito, verbal, otro tipo o no especificado. Los datos anuales se observan en la tabla 2.5, de manera que la población con contrato escrito y contrato verbal ocupa, prácticamente, la totalidad de los trabajadores subordinados y remunerados, sin cambio alguno en sus porcentajes a través de los primeros cinco años del periodo de estudio. Aquella población con algún otro tipo de contrato y contrato no especificado no alcanzan puntos porcentuales significativos. Entonces, a grandes rasgos, los resultados de la ENE muestran que los asalariados se dividen entre los que tienen contrato escrito, apenas más de la mitad, y quienes tienen un contrato verbal, apenas menos de la mitad.

Para el año 2005, cuando la ENE se transforma en la ENOE, la metodología cambia y ahora los tipos de contrato se dividen entre quienes no tienen contrato escrito, quienes no tienen un acuerdo laboral especificado y quienes tienen un contrato escrito; este último grupo se divide, a su vez, entre quienes tienen un contrato de base o uno temporal. Los datos se encuentran en la tabla 2.6, e ilustrados, de manera porcentual, en la gráfica 2.7.

Aunque en la gráfica 2.7 no es tan claro, el año de la crisis financiera produjo pequeños cambios en las poblaciones según su tipo de contrato. La población porcentual con contrato de base cae del 45.44% en 2008 al 42.84% en 2009 y 42% en 2010. Si bien poco a poco la parte relativa de la población contratada de base fue aumentando, hasta el año 2020, no alcanzó los niveles previos a la crisis financiera. El empleo sin ningún tipo de protección legal (sin contrato), por el contrario, aumentó del 45.91% en 2008, al 48.7% en el siguiente año, y al 49% en 2010; igualmente, los niveles porcentuales precrisis fueron alcanzadas en 2020, una década después de la crisis de las *subprime*. La población de subordinados y

subordinadas con contrato temporal se mantienen, durante todo el periodo, en el promedio del 9%, observando una pequeña disminución de 0.2% para los años 2008 y 2009. El grupo con contrato no especificado se sigue manteniendo como apenas perceptible, aunque tuvo un crecimiento del 0.3% al 0.4% del año 2005 al 2020. Por su parte, los grupos de contrato de base y sin contrato escrito fueron los que intercambiaron un 3% de participación en sus poblaciones; y quienes no tenían ningún convenio escrito disminuyeron lo mismo que aumentaron quienes sí lo tenían de manera, al menos, indefinida.



A grandes rasgos, esta clasificación de los asalariados pareciera no haber cambiado mucho en 2 décadas. Desde el año 2000 hasta 2020, uno de cada dos subordinados en México no cuenta con un contrato escrito que avale sus derechos laborales. Este estancamiento en los convenios gremiales puede indicar, de manera similar al del salario mínimo, la nula intervención estatal para la creación de instituciones que avalen la participación de la fuerza trabajadora en la toma de decisiones, así como los sindicatos entregando su porvenir al capital privado, y el deterioro en el valor de la fuerza de trabajo. Empero, también se observa que los cambios en este entorno no son tan pronunciados como aquellos, por ejemplo, en los niveles salariales; esto también podría indicar que la población subordinada, según su tipo de contrato, es más reacia a los cambios generados por la crisis económica, de ahí igualmente que le haya tomado una década en recuperar sus niveles precrisis financiera, y que

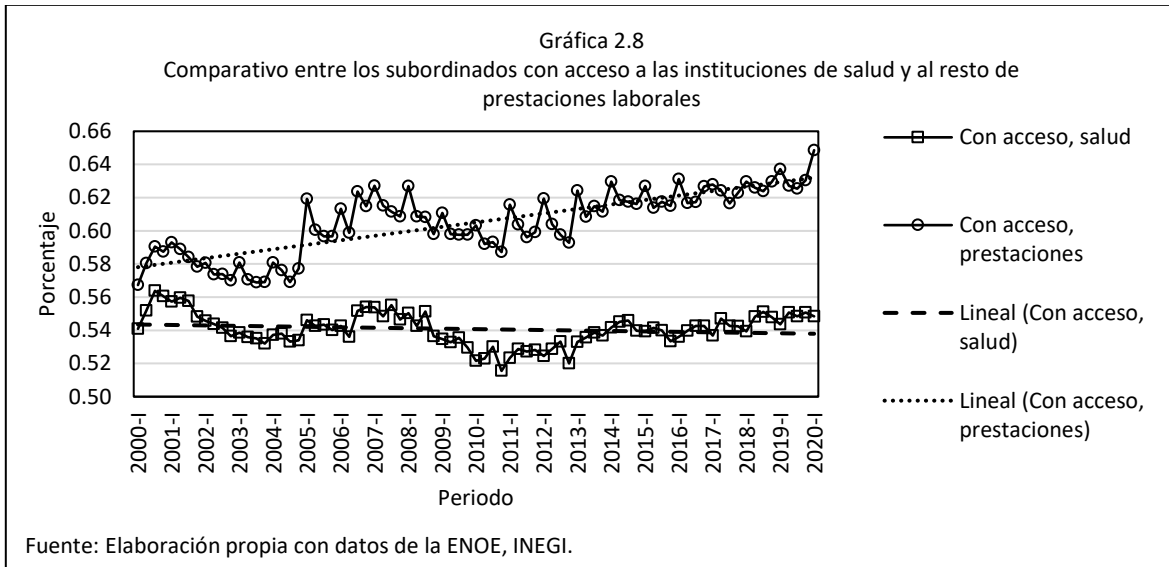
aunque el gobierno obradorista haya decretado su reforma laboral, contraria a las lógicas neoliberales, los resultados no pueden ser presenciados en el corto plazo. Esto tampoco significa una inmunidad total a las crisis económicas, ya que se siguen observando los efectos negativos típicos de estas condiciones como una disminución en los contratos indefinidos y un aumento en la indisponibilidad de convenios laborales. Allí radica la importancia de la seguridad de la temporalidad del trabajo avalada por el contrato.

Prestaciones laborales

La tercera variable que ayuda a medir la precariedad laboral en México es el acceso a prestaciones. Al continuar con las ideas de Martínez *et. al.* (2019), se sabe que las prestaciones laborales también son una parte fundamental para el bienestar del proletariado. Debido a que éstas se dan cuando existe un vínculo laboral, la fuerza de trabajo calificada como subordinada y remunerada es quien puede gozar de estos beneficios. Según la metodología del INEGI, tanto en la ENE como en la ENEO, se sigue la misma clasificación de las prestaciones laborales, esto es, separar el acceso a las instituciones de salud del resto de las prestaciones laborales por ley, de manera que los resultados de ambas encuestas se pueden agrupar. Tanto para el acceso a las instituciones de salud, como para las prestaciones por ley, los subordinados puede que tengan acceso, que no lo tengan, o que se encuentren en una situación sin especificar. Los resultados para las instituciones de salud se encuentran en la tabla 2.7.

A primera vista pareciera que no existe alguna tendencia de aumento o decrecimiento en el periodo 2000-2020 ya que los datos oscilan entre 52 y 55 del proletariado con *acceso a las instituciones de salud*. Con respecto al *resto de las prestaciones laborales*, sí se logra observar cierta tendencia al aumento según los datos de la tabla 2.8. Debido a que los datos de la tabla 2.7, referentes a aquellos asalariados con acceso a las instituciones de salud parecen oscilar mucho, vale la pena hacer una regresión lineal para comprobar que esta disposición esté estancada. La regresión de la tabla 2.9 muestra, en efecto, que la pendiente es negativa con un valor de 0.0000693, es decir, una línea horizontal con un

decrecimiento apenas perceptible en el largo plazo¹³. Para ilustrar estos resultados, en la gráfica 2.8 se hace una comparación entre los datos de las tablas 2.7 y 2.8, además de mostrar las regresiones de ambos grupos de datos.



Como se puede observar, el camino que sigue el acceso a las prestaciones laborales por ley es de aumento, contrario con lo que sucede con el acceso a las instituciones de salud, el cual se queda estancado y si acaso, en el largo plazo, disminuye. La razón cuasal no es muy clara y se necesitará una investigación futura para constatar una respuesta concreta; además, no está al alcance de este trabajo de investigación; sin embargo, si se recuerda que el acceso a las instituciones de salud se toma como el principal indicador de trabajo formal, se esperaría que los datos del trabajo informal coincidan con esta tendencia, es decir, un estancamiento en la creación de empleo formal en México. No sólo es eso: conforme a esta línea de pensamiento, se puede observar que, dentro del grupo de subordinados y asalariados, la tendencia creciente al acceso de las prestaciones laborales que no incluyen los servicios de salud provoca, incluso, que el porcentaje de asalariados a este acceso sea mayor que aquellos con un contrato laboral escrito. En otras palabras, para inicios del año 2020, los subordinados con contrato escrito alcanzan el 53.8%, mientras que la población con acceso a las prestaciones laborales llega

¹³ Igualmente, esta regresión fue llevada a cabo con la herramienta de *línea de tendencia* del graficador de Excel. Se optó por la regresión lineal debido a la tendencia de largo plazo de los datos.

al 64.8% (tabla 2.8); si se recuerda que el contrato laboral es también un indicador de formalidad, resulta entonces muy contrastante que haya más trabajadores con prestaciones laborales que con contrato. Esto podría ser un indicio de que *la informalidad*, al menos en el caso mexicano, *ha evolucionado sus dinámicas y parece adoptar características consideradas formales*. No sería tampoco de sorprenderse ya que, como se discutió en el marco teórico, las condiciones que la precarización laboral, en el esquema neoliberal, producen y reproducen (como *la transgresión a los salarios, al contrato laboral y a la jornada laboral*) *van desvaneciendo las diferencias entre formalidad e informalidad* estandarizando, así, un empleo precarizado con ciertas prestaciones laborales, probablemente muy marginadas, tanto por parte de los grandes capitales privados, que representan principalmente al empleo formal, como por parte de las MiPYMEs, que arraigan gran parte de la informalidad.

Para el acceso a las prestaciones laborales, tanto las de salud como al resto, la crisis del año 2008 también marca la misma tendencia que con el resto de las variables antes analizadas. Para el acceso a instituciones de salud, si bien la tendencia a largo plazo es la del estancamiento, se puede observar en los datos de las tablas 2.6 y 2.7 y en la gráfica 2.8 que hubo una disminución en su porcentaje a partir de la crisis económica de ese año; desde entonces se presenta una tendencia a la recuperación, pero al menos para inicios del año 2020 el porcentaje de asalariados con acceso a las instituciones de salud es más bajo que en 2008 por apenas 0.2% (tabla 2.7). El acceso al resto de las prestaciones laborales (tabla 2.8) también presentó una reducción en sus porcentajes alcanzando su mínimo, de igual manera, en el año 2010, pero a diferencia del indicador anterior, éste pudo recuperar su camino mucho más rápido retomando sus niveles precrisis en 2014, y para inicios del año 2020 supera esos niveles por un 2.1%; una posición más ventajosa. Esto, igualmente, podría explicarse por la adopción de prestaciones en la informalidad.

Duración de la jornada laboral

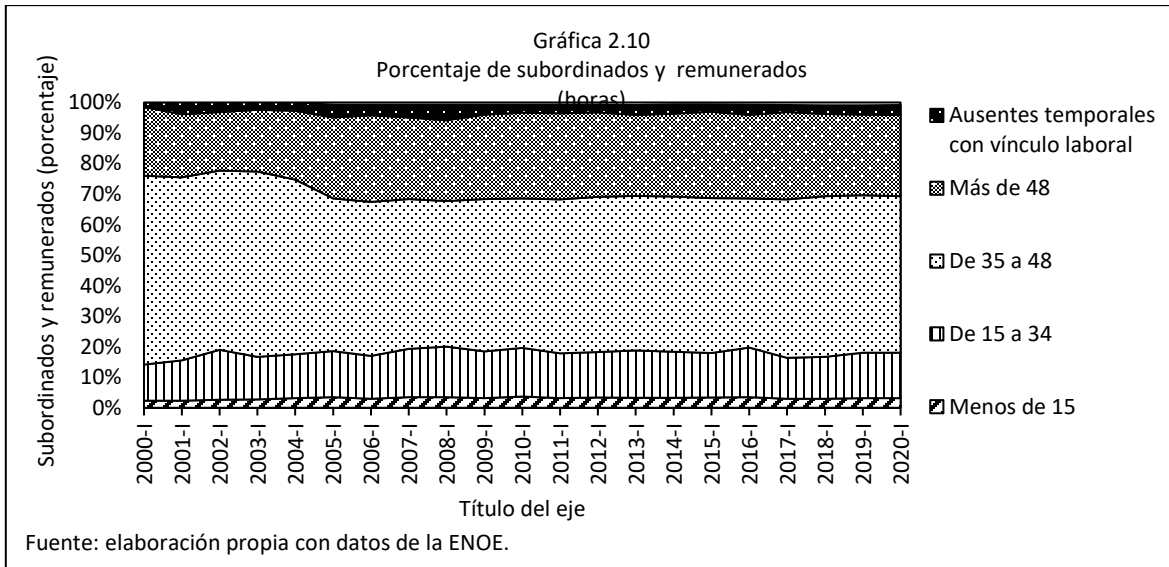
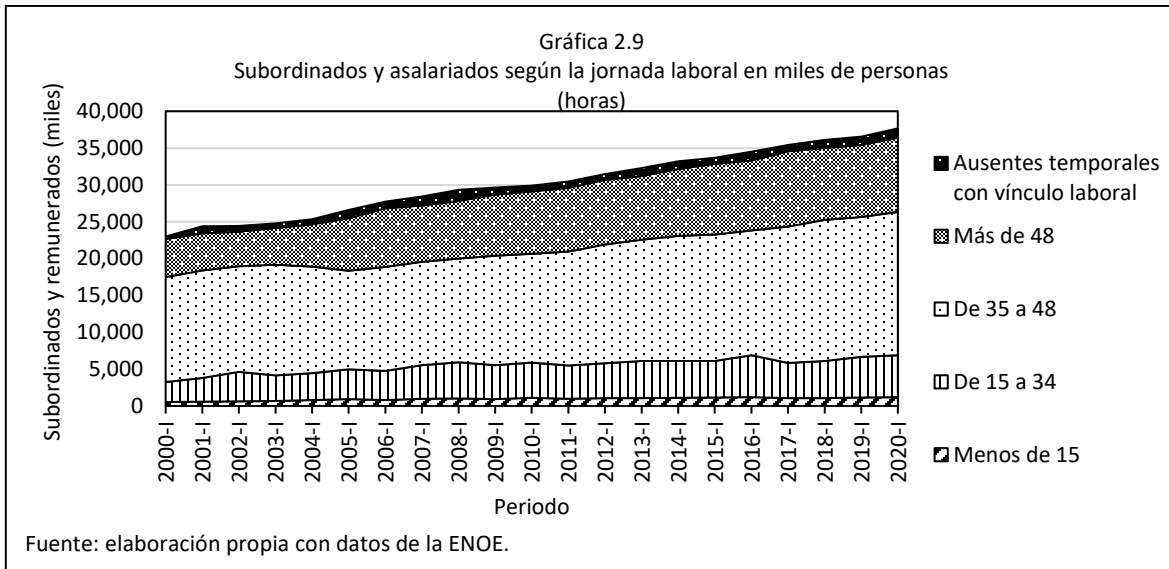
Por último, la jornada laboral puede indicar otro camino por el cual la pauperización laboral se hace presente. Como se discutió en el marco teórico, la jornada de trabajo

toma relevancia en la discusión de la precariedad laboral; incide de manera muy directa en la fuerza de trabajo, y al franquear sus barreras físicas reduce aquélla, como el “agricultor codicioso obtiene del suelo un rendimiento acrecentado aniquilando su fertilidad (Marx, 1872: 320).“ En México, el Artículo 60 de la Ley Federal del Trabajo (LFT) considera jornadas laborales de ocho horas para el trabajo diurno, siete para el nocturno y siete y medias horas para el trabajo mixto. Además, esta misma legislación estipula un día de descanso por seis trabajados como mínimo y el sábado en la tarde, libre (PROFEDET, 2021); además, en muchos lugares de México se acostumbra dar libres los sábados y los domingos, por lo que el tiempo semanal mínimo de cinco días que un trabajador debe cumplir, por ley, es de 35 horas, mientras que trabajar el máximo estipulado en la LFT requeriría de 8 horas diarias durante seis días con un total de 48 horas. Más allá de ese monto, será considerada como una jornada laboral excesiva.

La ENOE clasifica la duración de la jornada laboral en seis grupos: lapsos de menos de 15 horas, de 15 a 34, de 35 a 48 (el estimado de este trabajo de una jornada justa), más de 48, las personas con trabajos temporales con vínculo laboral y una jornada laboral no especificada; esta última, debido a que no representa más allá del 0.1 % de la población subordinada y remunerada, no será tomada en cuenta.

En la tabla 2.10 se encuentran los datos por inicio de año en miles de personas de los asalariados según sus jornadas laborales. En los paréntesis se incluyen los porcentajes relativos a esta misma población. En la gráfica 2.9 se encuentran los datos por número de subordinados, mientras que en la gráfica 2.10 se representan según su porcentaje, con respecto a la población asalariada.

Si bien la gráfica 2.9 ilustra la evolución del crecimiento absoluto de los subalternos en números, la gráfica más reveladora es la 2.10 que muestra que en realidad las dinámicas de las jornadas laborales, en términos porcentuales de la propia población subordinada, y el acceso a las instituciones de salud o al contrato escrito, se han mantenido iguales, al menos en la última década.



Vale la pena hacer una aclaración. El cambio abrupto en las ponderaciones porcentuales del grupo de 35 a 48 horas se debe al cambio de metodologías entre la ENE y la ENOE, de manera que sólo se tomará la tendencia de la segunda ya que se esperaría que si la ENE hubiera seguido la misma metodología que la ENOE los porcentajes se mantendrían iguales.

La jornada laboral más frecuente de México, según el INEGI, es la que se encuentra en los estándares de la LFT (entre 35 y 48 horas) oscilando, en promedio, entre el 48% y el 53% de los subordinados; la crisis del 2008 no tuvo un efecto realmente mayor. Las jornadas mayores a 48 horas le siguen en recurrencia afectando entre

26% y 28% de los subordinados. Dicho resultado se podría traducir en que *1 de cada 4 trabajadores en México se encuentra en un esquema de explotación laboral al trabajar más tiempo de lo estipulado en la ley*; empero, eso sería únicamente hablar de plusvalor absoluto, la parte de plusvalor relativo queda más clara cuando se retoman los resultados de la parte de la productividad, ya que vemos que si bien el porcentaje del proletariado que trabaja más de 48 horas semanales no se ve alterado por los ciclos económicos; mientras que los aumentos de la productividad sí lo hacen, así que se trabajan las mismas horas, pero de manera más intensa o con menos trabajadores, pero procurando mantener el resultado esperado: aumentar el volumen de producción.

El compilado de datos permite advertir que México no es precisamente el país de las mejores aptitudes en el empleo. El salario mínimo se mantuvo estancado en las primeras dos décadas del Siglo XXI al aumentar apenas de manera aceptable en 2018 y 2020; además de eso, a partir del año 2008 las personas que se ven afectadas por su baja cotización han ido en aumento hasta ser 6 de cada 10 ocupados y ocupadas recibiendo hasta 2 salarios mínimos a inicios del año 2020, el trimestre previo a la pandemia de la COVID-19. Sumado a todo eso, los otros dos indicadores de la calidad en los empleos se han mantenido completamente estancados en 20 años.

Es necesario recordar que, desde la perspectiva de esta investigación, el trabajo es el núcleo generador de los resultados sociales de los trabajadores. Las malas condiciones de un trabajo como son un bajo salario, no acceso a instituciones de salud y mayor extracción del plusvalor absoluto y relativo, se reproducen en malas condiciones de reproducción de la vida de los y las empleadas. De ahí provienen principalmente resultados de pobreza y desigualdad imposibles de resolver si no se modifican radicalmente los esquemas laborales. Un ejemplo es que, si los valores reales del salario no aumentan, por sí solo este emolumento no puede romper barreras sociales de pobreza y desigualdad. Por último, hay que tener en cuenta también que los esquemas laborales afectan sus propias construcciones y la manera en como son llevados a cabo; es decir, los trabajos pauperizados modifican

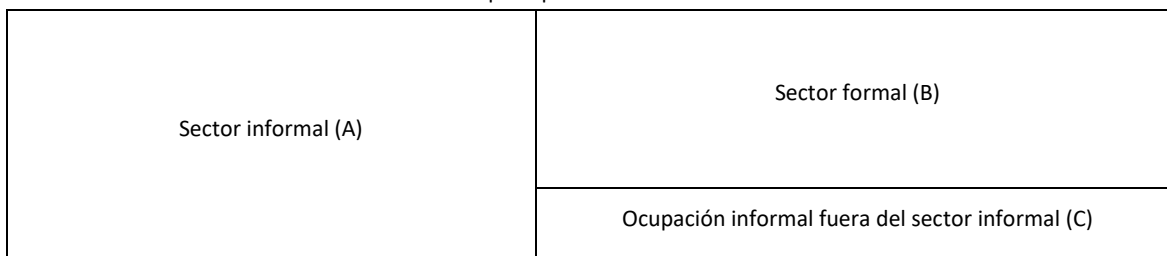
la dinámica del propio trabajo por parte de la población subordinada que busca métodos de escape ante la degradación laboral. La informalidad es un arquetipo de estos resultados ya que se presenta, en una de sus muchas formas, como alternativa a las malas condiciones laborales en México.

3.3. Informalidad

Se llega entonces a lo que en esta tesis se considera como la materialización de las precarias condiciones laborales, la informalidad. En el marco teórico se discutió la esencia de la informalidad, así que para mantener un análisis estadístico congruente con la hipótesis se buscará determinar la relación existente entre informalidad y precarias condiciones laborales. En este caso, a diferencia de los puntos 3.1 a 3.2, no se agregará alguna metodología diferente a la del INEGI, sino que se utilizará su marco teórico ya que se considera bastante útil y completo para los propósitos de esta línea de investigación.

Debido a que este estudio se enfoca en la estructura general de empleos, ignoraremos la diferencia que hace el INEGI entre la informalidad no agropecuaria y la agricultura de subsistencia, por lo que los datos que se toman en cuenta son para toda la economía informal.

Diagrama 3
Población ocupada por condición de informalidad



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE, INEGI.

El diagrama 3 explica la clasificación de la PO, según su situación de informalidad (o formalidad en el debido caso) y según la metodología del INEGI, de manera gráfica. El *sector informal* (cuadro A del diagrama 3) se entiende como toda actividad económica llevada a cabo en una unidad económica informal, es decir, aquella que no cumple los lineamientos de la unidad económica formal; de esa manera, cualquier proceso económico realizado dentro de este sector es

considerado inmediatamente como informal. Por otro lado, la *ocupación informal fuera del sector informal* (cuadro C del diagrama 3) contiene a toda actividad o relación laboral con esencias informales, pero que se lleva a cabo en instancias formales. Consecuentemente, la suma de los conjuntos A y C da como resultado a la *economía informal* la cual es el compilado de cualquier actividad informal.

Esa información es suficiente para calcular las tasas de informalidad definidas por el INEGI. La primera se trata de la *tasa de informalidad laboral* (TIL1) que se define como la razón entre los empleos de la economía informal y la PO, que en su forma matemática viene siendo

$$TIL1 = \frac{\text{Empleos en la economía informal}}{PO} * 100$$

y su resultado indica el peso de la economía informal al momento de generar empleos.

La segunda es la *tasa de ocupación en el sector informal* (TOSI1) que representa la razón entre los empleos en el sector informal y la PO, que matemáticamente es

$$TOSI1 = \frac{\text{Empleos en el sector informal}}{PO} * 100$$

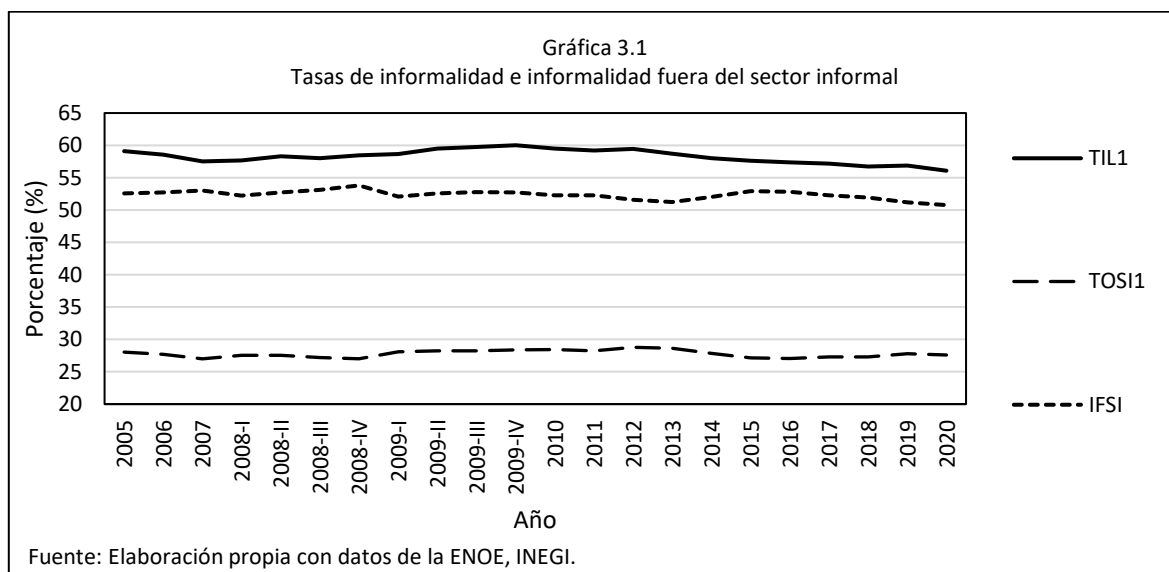
y su resultado indica el peso del sector informal al momento de generar empleos.

Por último, como en este estudio es importante entender las relaciones de informalidad fuera de su propio sector se agrega la variable *volumen de empleo informal fuera del sector informal* (IFSI) que indicaría la relación entre la TIL y la TOSI para medir la evolución de las relaciones informales fuera de su propio sector. Matemáticamente viene siendo

$$IFSI = \left(1 - \frac{TOSI1}{TIL1}\right) * 100 = \left(1 - \frac{\text{Empleos en el sector informal}}{\text{Empleos en la economía informal}}\right) * 100$$

En la gráfica 3.1 se encuentran la TIL1 y la TOSI1 en conjunto con el IFSI con un acercamiento en los años 2008 y 2009 para poder analizar si en los años de la crisis hubo cambios significativos. Los datos se pueden observar en la tabla 3.1, en el

anexo, y en la gráfica 3.1 la cual tiene un análisis trimestral durante los años de la crisis del año 2008 y 2009.



Se observa que la ocupación en el sector informal (TOSI1) es apenas poco más del 25% de la población ocupada; cuando se toman en cuenta también los empleos informales fuera de su sector, el volumen de la economía informal (TIL1) alcanza más del 50% de todos los empleos, de hecho, se puede observar que a partir del 2008 hubo un repunte de la ocupación informal pasando de 57.7% de la PO a 60%. Por lo tanto, la línea más entrecortada muestra que la participación de los empleos informales fuera del sector informal es poco más de 50% con un pequeño aumento en el primer año de la crisis, 2008. Entonces las relaciones informales que no se encuentren en una unidad económica informal forman alrededor de la mitad de los empleos informales.

Estos datos no ofrecen información de las características laborales de la informalidad, sólo de su participación en la PO. Por fortuna, los indicadores estratégicos de la ENOE permiten conocer las condiciones de la informalidad según la posición en la ocupación, el nivel de ingresos y la duración de la jornada laboral entre otras, pero esos indicadores son los utilizados en la sección 3.2 así que servirán para mantener focalizado el análisis. De esta manera, se buscará hacer una comparación entre formalidad e informalidad con los indicadores estratégicos

para poder buscar correlaciones entre la precariedad laboral y la condición de informalidad.

En la tabla 3.2 del anexo se encuentran los datos absolutos de la participación de la formalidad e informalidad según su posición en el trabajo. Las clasificaciones son subordinados y remunerados asalariados, subordinados y remunerados no asalariados, empleadores y trabajadores por cuenta propia. En este caso, los trabajadores que no cuentan con remuneraciones no se toman en cuenta ya que son definidos directamente como informalidad por lo que la integración es total. La metodología, será la misma para todos los indicadores, y consta de calcular la relatividad de la formalidad y la informalidad respecto a cada indicador. De esa manera, para cada año lo que se hace es sumar ambos datos absolutos para obtener la población total del indicador y calcular el porcentaje de formalidad e informalidad respecto a la totalidad del indicador. Matemáticamente la ecuación sería así

$$V_{F,j,i} = \frac{Empleos_{F,j,i}}{Empleos_{F,j,i} + Empleos_{I,j,i}} * 100$$

donde el subíndice *F* representa a la economía formal y el subíndice *I* a la informal; el *j*, la clasificación del indicador; y el *i*, el año. La variable *V* representa el porcentaje de la formalidad dentro de la clasificación del indicador y *Empleos* representa la cantidad de empleos perteneciente a los subíndices señalados. Para la informalidad, al ser el conjunto complementario de la formalidad, simplemente se utiliza

$$V_{I,j,i} = 1 - V_{F,j,i}$$

En la tabla 3.3 del anexo se encuentran los resultados de los cálculos de los valores relativos para la formalidad e informalidad según la posición en la ocupación. Las gráficas 3.2 a la 3.5 muestran los resultados de la tabla 3.3.

La primera gráfica muestra que el acceso a un salario es una característica tanto de la formalidad como de la informalidad, aunque el volumen de este indicador se incline más a la formalidad por un 6 o 7 %. Además, se observa, con la ayuda de la

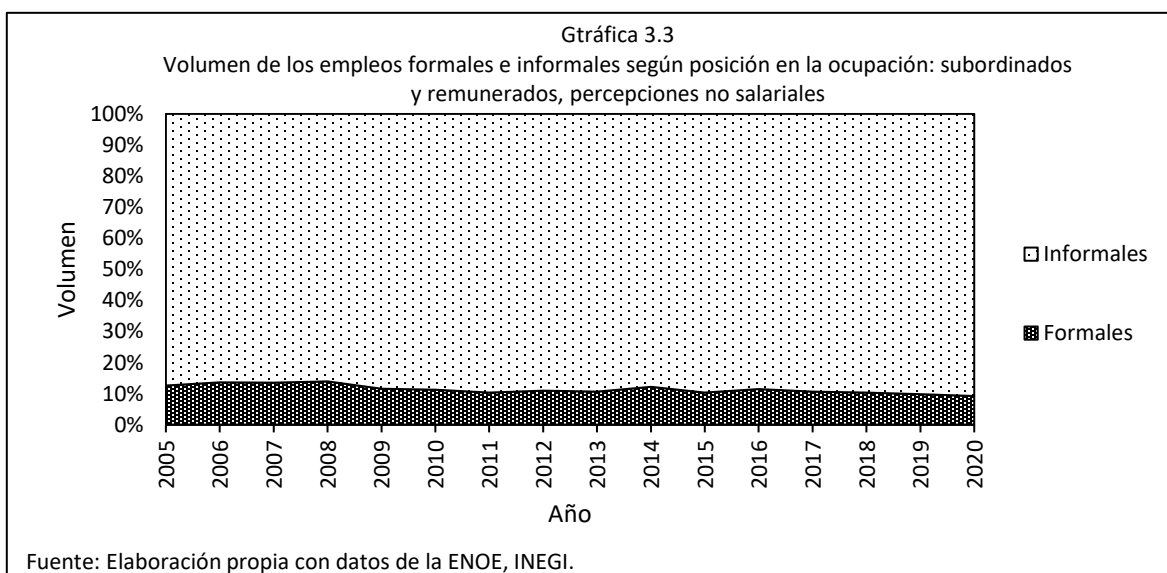
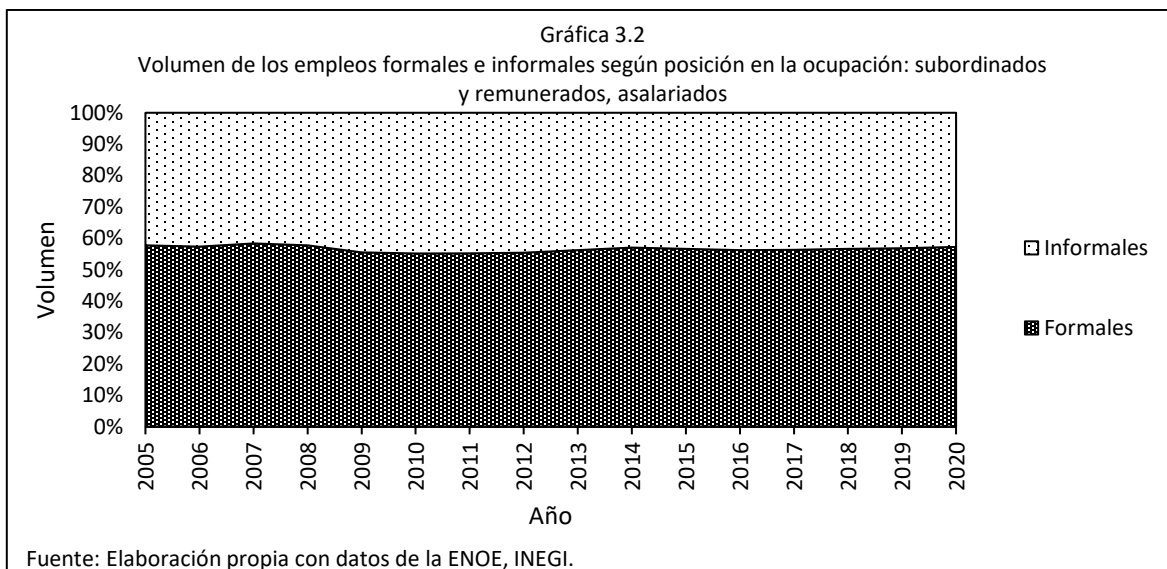
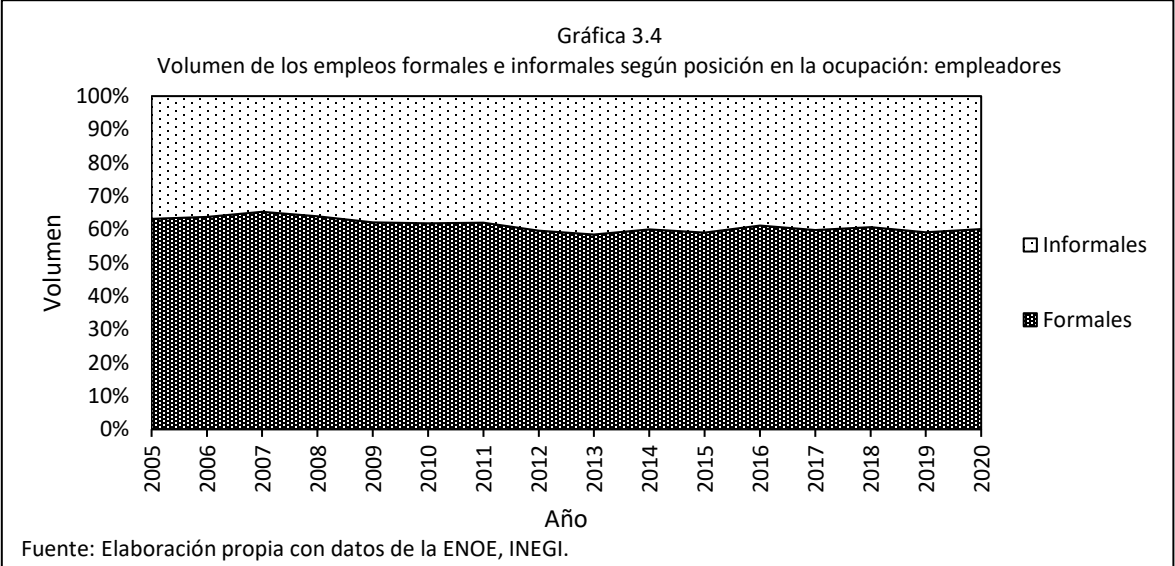
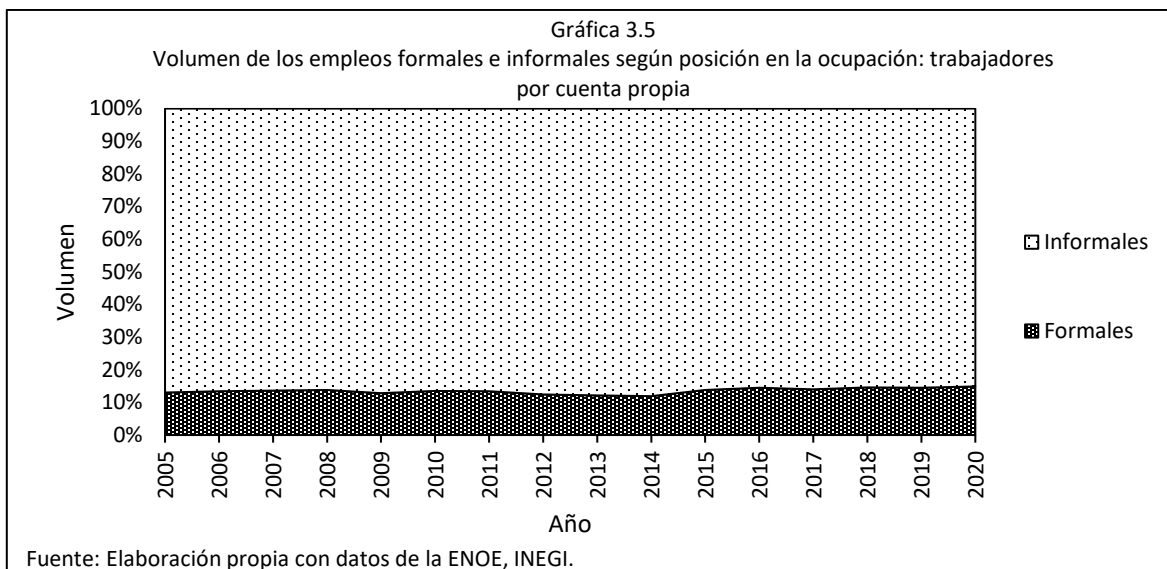


tabla 3.3 que, en el año del 2008, el volumen de la formalidad en los asalariados disminuyó de 57.8% a 55.6% en 2009; a partir de entonces el volumen de la formalidad no pudo ser mayor al 57% hasta el primer trimestre del año 2020. Desde otro punto de vista, el volumen de asalariados informales aumento de 42.2% en 2008 a 44.4% en 2009 y dicha magnitud no disminuyó a menos del 43% hasta el primer trimestre de 2020 con 42.7%.

En las gráficas 3.3 y 3.5 se observa que las posiciones de ocupación subordinada con percepciones no salariales y por cuenta propia son casi ocupadas en su totalidad por el trabajo informal. En ambos indicadores el volumen de informalidad

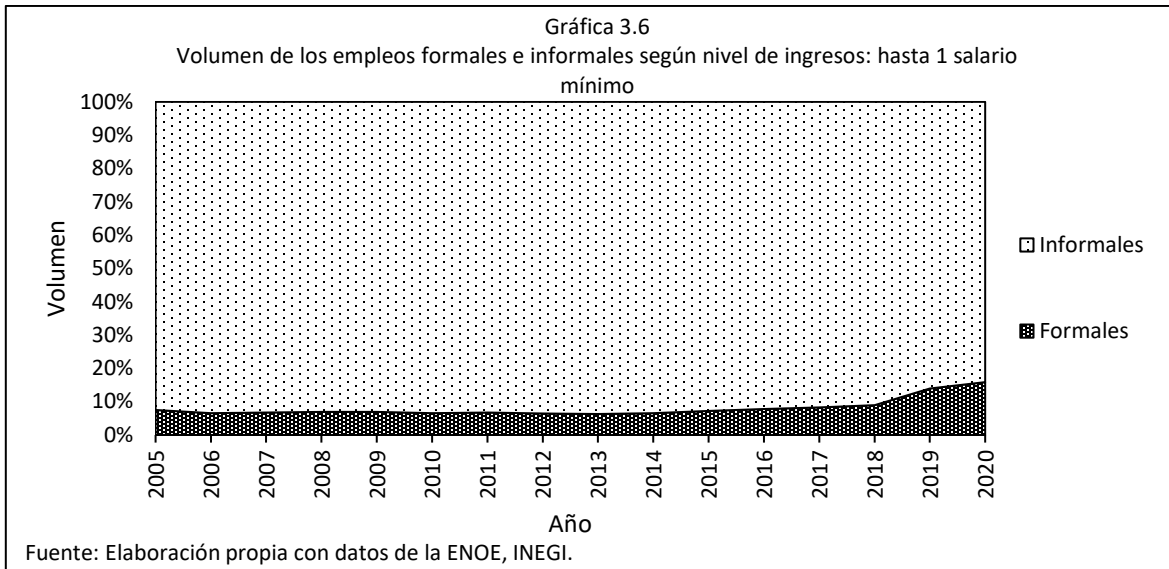
alcanza el 90%, por lo que es fácil entender que estos tipos de población con esas remuneraciones son características muy integradas con la informalidad. Igualmente, el año de la crisis de las *subprime* significó un aumento del volumen de informalidad de estos indicadores; para los subordinados con percepciones no salariales aumentó de 86% en 2008, a 88.4% en 2009 (tabla 3.3), para los trabajadores por cuenta propia fue de 86.2%, a 87.2%, en los respectivos años. Más aún, para las percepciones no salariales su componente informal continuó incrementándose hasta ser un 90.7% en el primer trimestre de 2020; el trabajo por cuenta propia redujo su parte informal, sobretodo a partir del año 2015, en el que se ubicó en 86.2%.



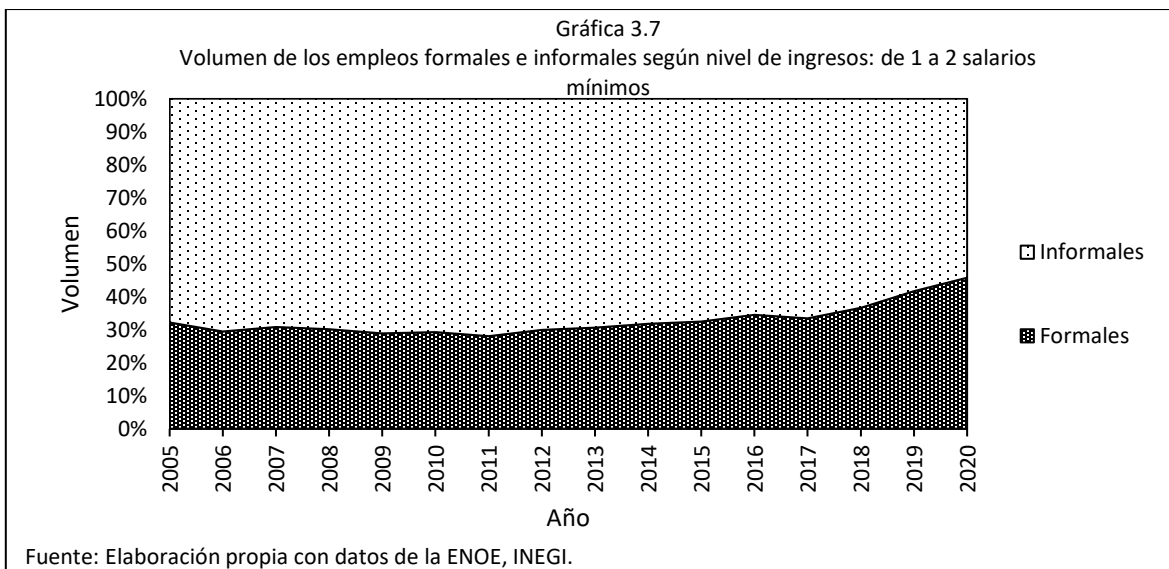


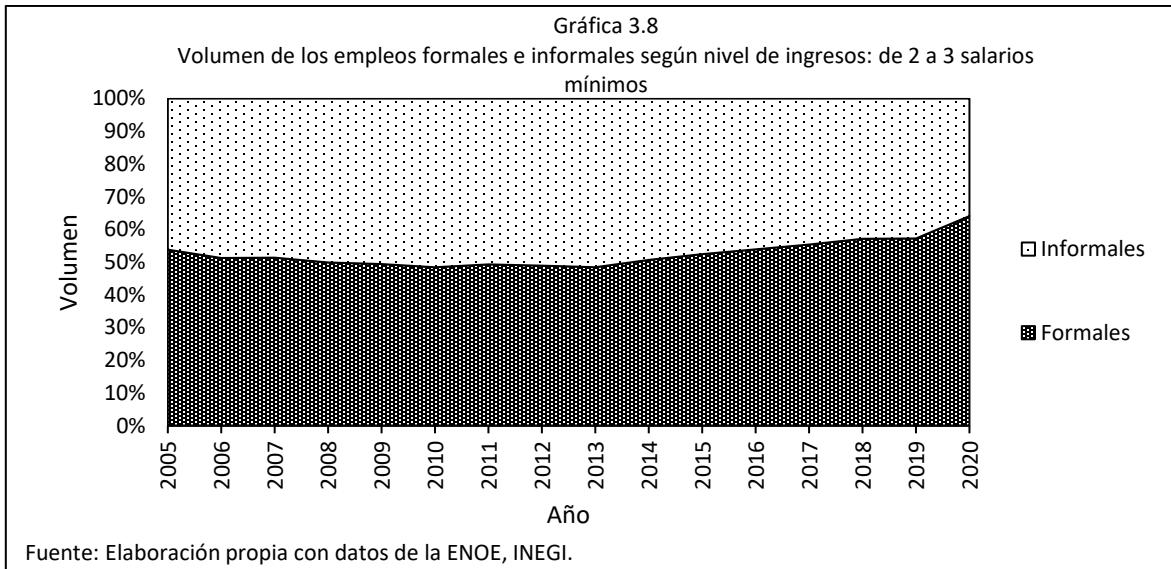
Por último, la tabla 3.3 y la gráfica 3.4 muestran que la posición de empleador es una característica más arraigada a la formalidad, aunque la diferencia entre sus composiciones, por tipo de informalidad, no sea tan grande como en las gráficas 3.3 y 3.5. Aquí existe un aumento más visible de la parte informal ya que en el año 2007 sólo el 34.7% de los empleadores tenía una unidad económica informal, para 2008 ya eran el 36.1% y para 2009 el 37.9%; de esta manera, desde 2012, ese porcentaje ha oscilado, en los siguientes años, en torno al 40%, en otras palabras, 4 de cada 10 empleadores en México tienen una unidad económica informal.

El mismo procedimiento se repite ahora para el indicador de nivel salarial. Igualmente, no se incluirán aquellas personas que no reciben salario de ningún tipo ya que se trata de informalidad directa. En la tabla 3.4 se encuentran los valores absolutos, en la 3.5 los relativos de la población ocupada informal por nivel salarial y ambas son incluidos en el anexo. Las gráficas 3.6 a 3.11 muestran los volúmenes de informalidad y formalidad para cada nivel de salario.

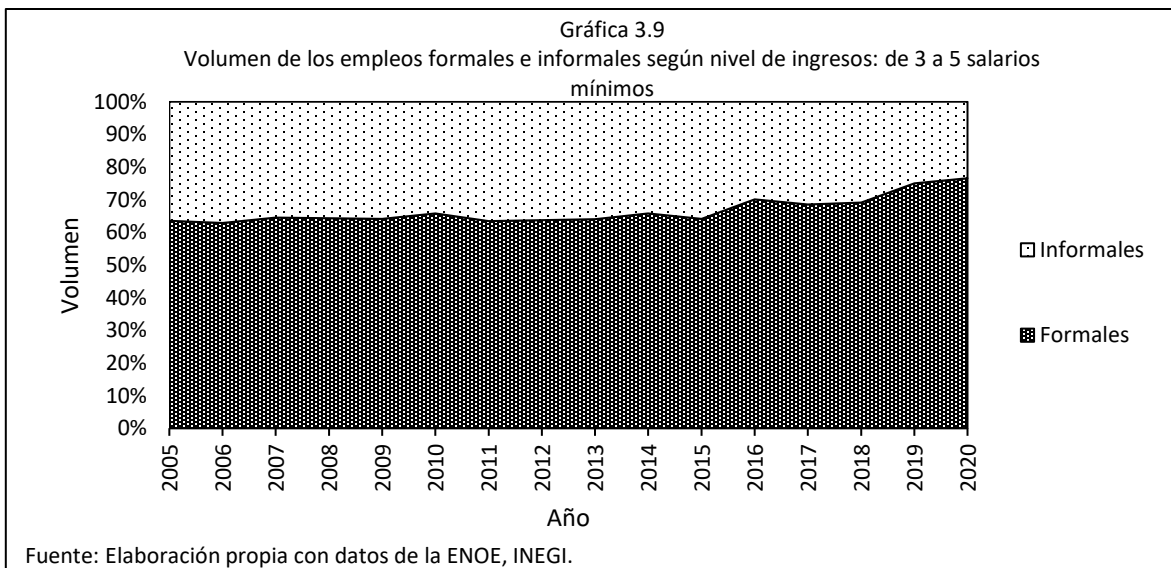


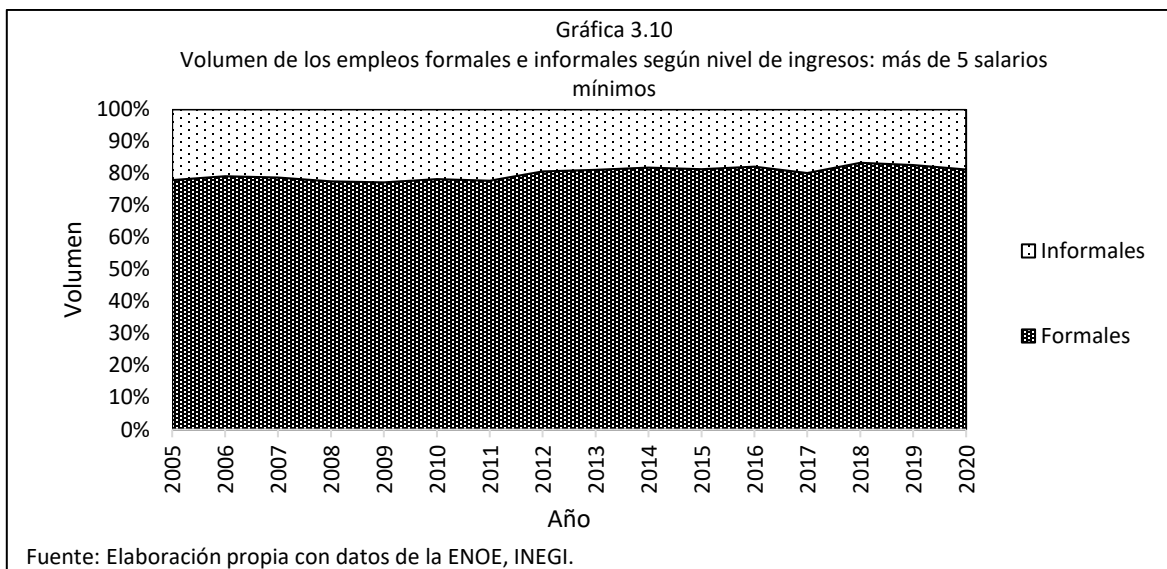
Analizando las gráficas en conjunto, lo primero que salta a la vista es que, a mayor nivel de emolumento, mayor es la participación de la formalidad. Para el primer nivel salarial, hasta 1 salario mínimo, es evidente que la informalidad es la regla; el 90% de los trabajadores que reciben entre cero y un emolumento mínimo se encuentran en la informalidad. Cuando se pasa al siguiente nivel de remuneraciones, entre 1 y 2 salarios mínimos, la informalidad se encuentra en torno al 70% y disminuye paulatinamente a partir del año 2017. Véase la gráfica 3.7 y la segunda columna de la tabla 3.5.



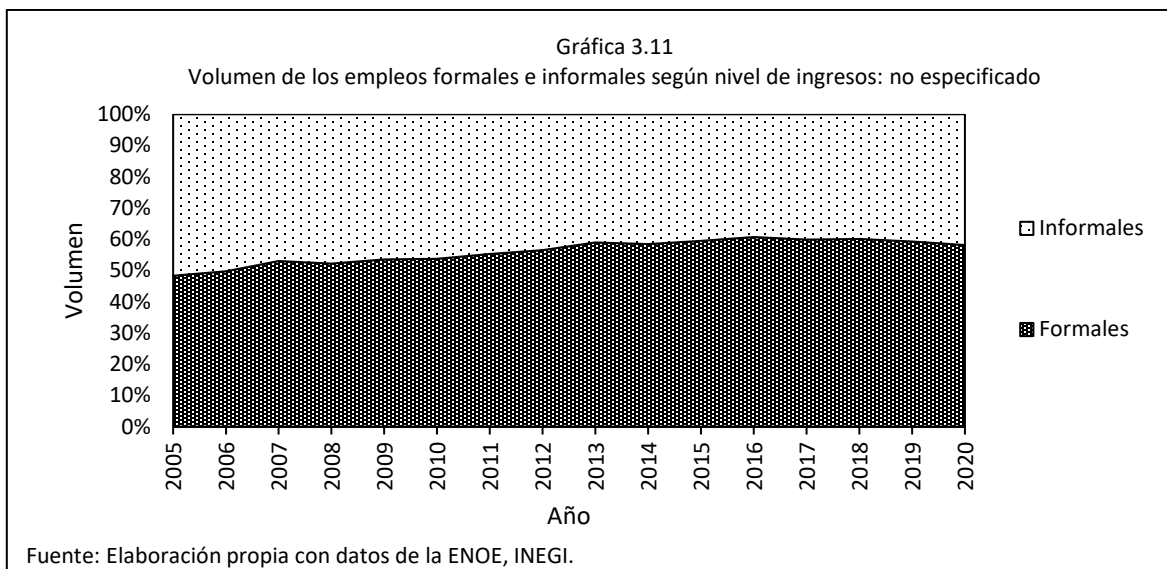


La gráfica 3.8, para el nivel salarial de 2 a 3 salarios mínimos, es similar a la anterior, pero con una participación aun mayor de la formalidad. La tasa de formalidad más baja en esta clasificación es de 48.5% y sucede en 2010, de ahí en adelante el aumento de la participación de la formalidad va siendo constante, y para el año 2019 se presenta un mayor impulso.





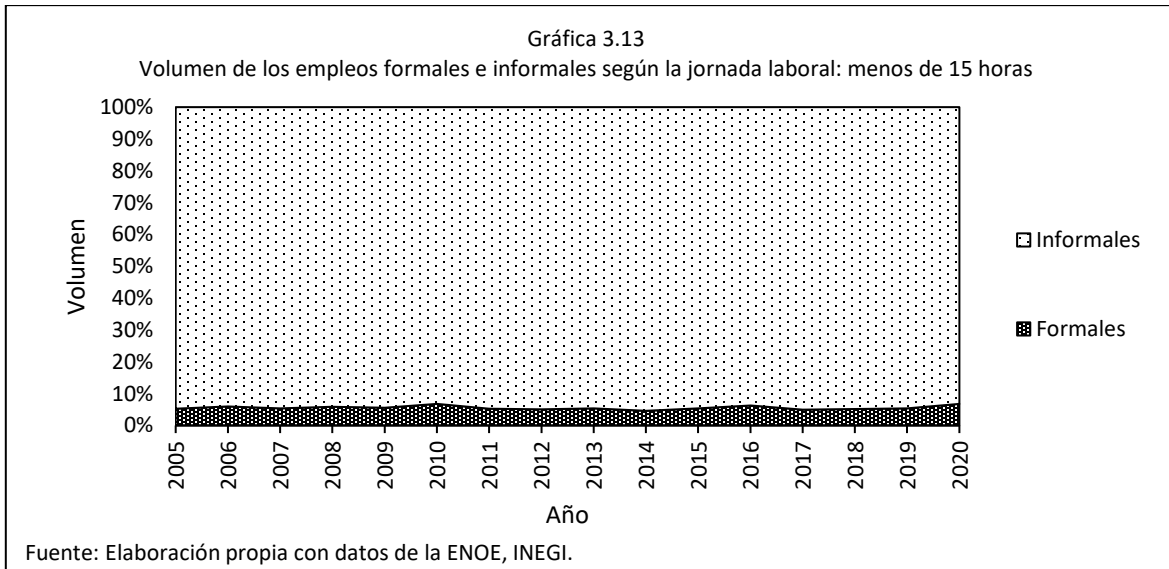
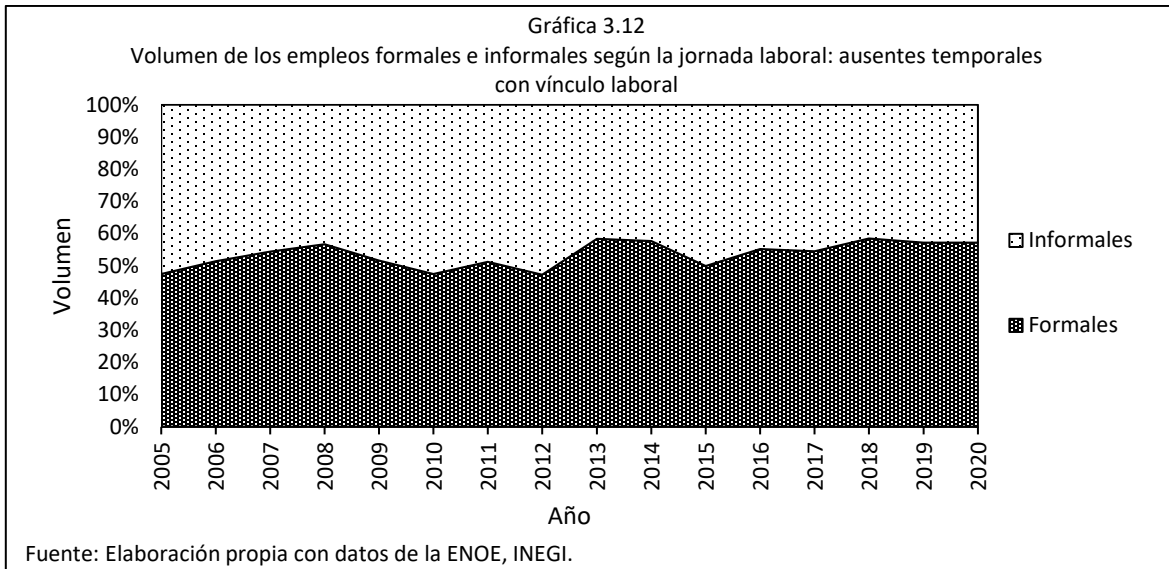
En las gráficas 3.9 y 3.10 la formalidad ya se coloca como la norma, especialmente para salarios mayores a 5 salarios mínimos. El dinamismo es más relevante en el emolumento de 3 a 5 salarios mínimos, en los años 2015 y 2019 existe un aumento significativo del volumen de formalidad. Para quienes perciben emolumentos mayores a 5 salarios mínimos, gráfica 3.10, la participación de la formalidad disminuyó un poco en la época de la crisis financiera de 2008, pero a partir de 2012 el aumento de la formalidad en ese nivel de salarios aumenta constantemente hasta ser del 81.2% en el año 2020. Sin embargo, la tabla 3.4 en el anexo muestra los datos absolutos que arrojan que para estos últimos dos niveles salariales las poblaciones han ido decreciendo de manera considerable, de forma que en realidad lo que sucede es que la población informal que alcanzaba estos niveles de emolumentos se reduce más rápidamente que la población formal; es decir, ante una crisis, la economía informal es más propensa a disminuir su salario que la formal, aunque la formal también lo haga, pero lo hace más lentamente. Eso explicaría el aumento de volumen de la formalidad en las remuneraciones altas, lo que es consistente con los resultados de la sección 3.2.



El tercer indicador que compara la formalidad y la informalidad es la duración de la jornada laboral. Con la misma metodología, en la tabla 3.6 se pueden encontrar los datos absolutos, mientras que en la tabla 3.7 los relativos. Las gráficas 3.12 a 3.16 muestran los datos relativos para cada tipo de jornada laboral.

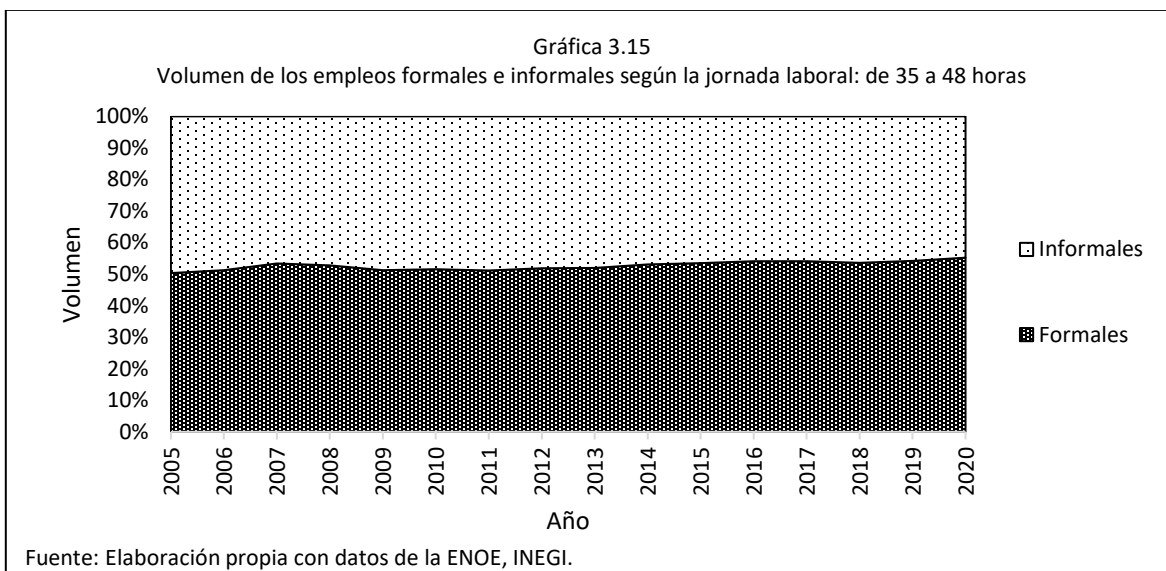
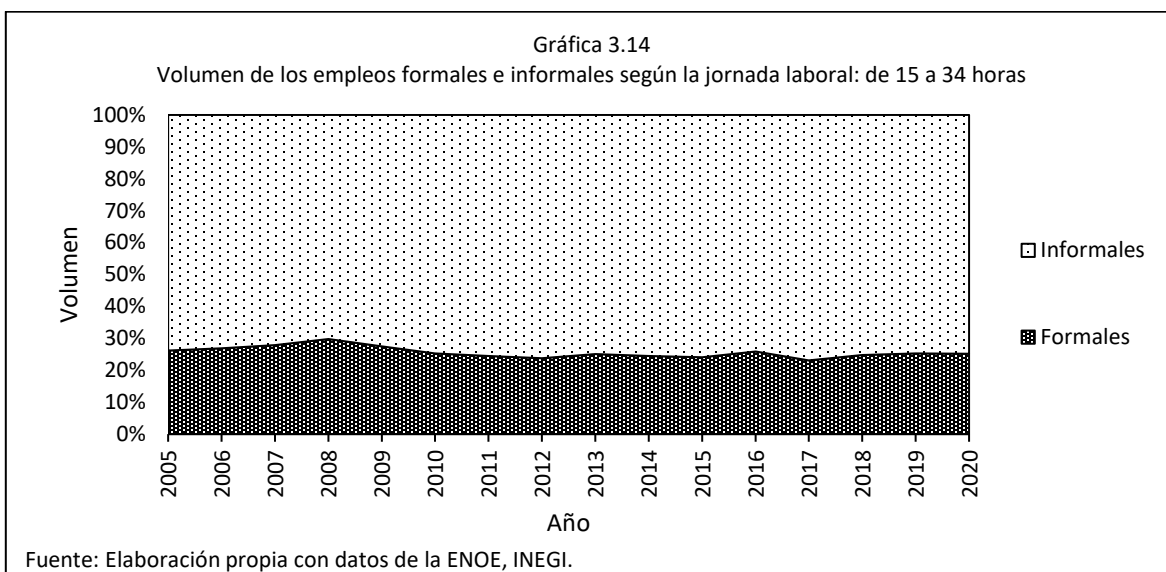
El grupo de ausencia temporal con vínculo laboral es el más variable de todos. En el año 2009 aumentó su parte informal, y posteriormente un aumento de su parte formal en 2013 que más o menos se ha mantenido desde entonces.

La informalidad tiene una clara tendencia a las jornadas laborales más cortas. En la gráfica 3.13 y la tabla 3.7 se observa que cerca del 95% de las jornadas menores a 15 horas a la semana previenen de la informalidad con un ligero aumento en el año posterior de la crisis financiera del año 2008. Las jornadas laborales de 15 a 34 horas semanales están compuestas aproximadamente en un 75% por la informalidad, y se mantiene por 15 años mayores sin cambios; obsérvese la gráfica 3.14. Al recordar que una jornada laboral demasiado corta puede ser un síntoma de la subocupación debido a la necesidad de trabajar más tiempo, la informalidad presenta entonces una tendencia a la subocupación.

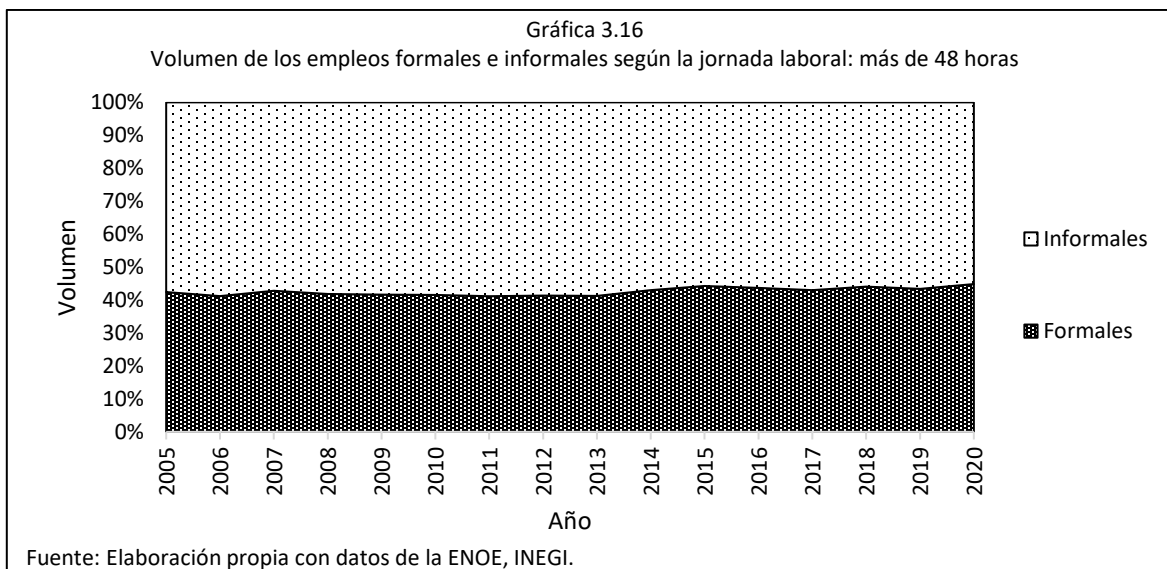


Con respecto a las dos duraciones de jornada laboral más comunes (35 a 48 horas y más de 48 horas), según la gráfica 3.15, se puede observar que en la primera la participación de la formalidad ya es mucho mayor. Para las jornadas entre 35 y 48 horas a la semana, lo más apegado a lo escrito en la Ley Federal del Trabajo (LFT), la condición de informalidad es prácticamente dividida por la mitad, aunque la formalidad ha ido ganando espacio pasando del 50.3% en el año 2000 a 55.2% en 2020 con una ligera disminución en 2009. Pero también hay que notar que, aunque para las jornadas laborales mayores a 48 horas la participación de la formalidad es

importante, mantiene poco más del 40%, y ese volumen disminuye respecto a la jornada laboral indicada en la LFT.



Entonces, la relación entre jornadas insuficientes e informalidad es notable. La formalidad se hace presente hasta la jornada laboral de 34 horas en adelante, y especialmente aquella que no rebase las 48 horas. Evidentemente, en estos indicadores la informalidad también es un fuerte condicionante de la precariedad laboral.



A grandes rasgos, al menos lo que se puede observar en estas gráficas, la informalidad tiene mayor participación en la pauperización laboral: remuneraciones no salariales, trabajadores por cuenta propia, emolumentos menores a 2 salarios mínimos al día y jornadas laborales insuficientes, o bien, más allá de las 48 horas siendo más de la mitad en ese indicador. Además de eso, la falta de contratos laborales avalados por la ley y las inaccesibles instituciones de salud colocan a los y las subordinadas de la economía informal en una situación paupérrima que tiene repercusiones directas en su subsistencia. Los empleadores informales, por otro lado, manejan unidades económicas no fiscalizables, ni contables, lo cual representa una desventaja para el sistema hacendario y para esas mismas unidades económicas que, por definición, se trata de empresas pequeñas sin registro fiscal. Si la informalidad sistemática es la materialización del fracaso del mercado laboral y representa condiciones inestables y poco satisfactorias de las relaciones laborales, bajo los planteamientos de la economía utilitarista sería un resultado ilógico e irracional orillarse a esa situación; debe existir, entonces, una fuerza social que torne a la informalidad un modo de vida. Responder esa pregunta significa encontrar una posible solución para disminuir la informalidad, pues es necesario recordar que ésta no es el origen del problema, sino un medio para escapar de él. Evidentemente, la respuesta no sería sencilla e involucraría cuestiones que van más allá de las ciencias económicas como las condiciones

políticas y sociales, las creencias religiosas y las relaciones culturales. Para poder generar una aproximación y dar cuenta de cómo son esas fuerzas sociales informales, la masa popular que vive en ese estilo de vida sería la mejor fuente de información.

3.4. Desigualdad y pobreza

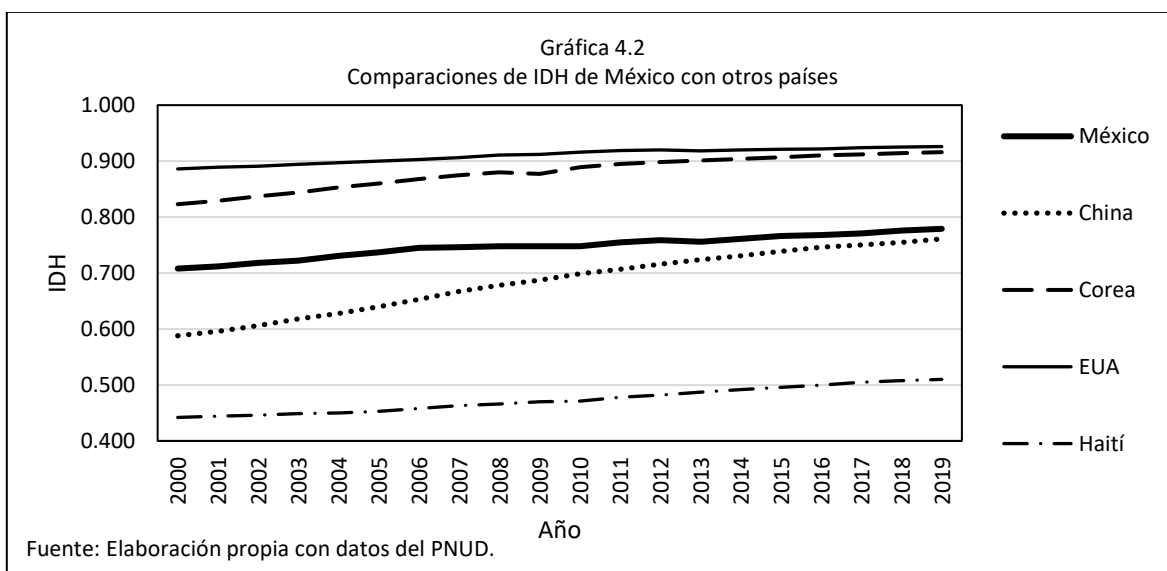
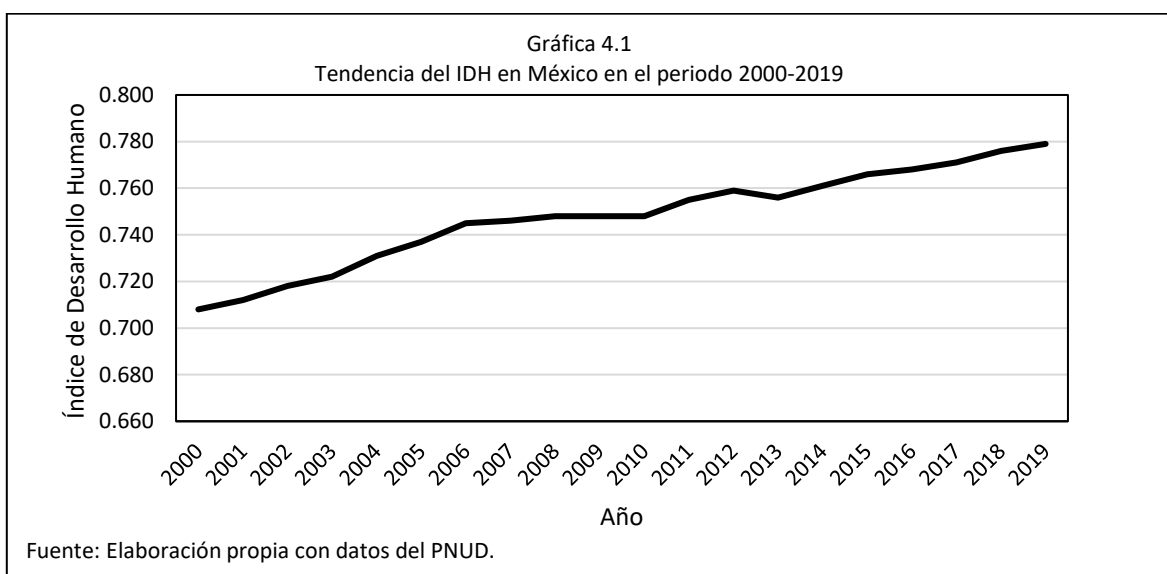
Como se ha escrito con anterioridad, la pobreza y la desigualdad son casi siempre indicadores de desarrollo de una nación debido a que representan características socioeconómicas que repercuten directamente en la vida de las personas que habitan en la sociedad; aunque a su vez sean consecuencia de estructuras contradictorias, también son causas de condiciones de vida tortuosas y poco agradables. Por esa razón son incluidas en el tema de investigación.

Dentro de la variedad de mediciones de desigualdad y pobreza se encuentra el *Índice de Desarrollo Humano* (IDH), el cual trata de medir la calidad de vida a la que se enfrenta la sociedad al tomar en cuenta la esperanza de vida al nacer, la escolaridad esperada, la escolaridad promedio realizada y el PIB per cápita. Se observa que es una medición que toma en cuenta un contorno más variado de las propiedades de la vida humana que va más allá de términos propiamente monetarios.

La tabla 4.1 muestra la tendencia del IDH en los últimos 20 años en México y otros países (China, Corea del Sur, Estados Unidos y Haití), y que se puede apreciar en la gráfica 4.1. Pareciera que el índice tiene una tendencia ascendente (sólo estancada entre los años 2006 y 2010). En dos décadas, el IDH mexicano pasó de 0.708 en el año 2000, a 0.779 en 2019, un aumento del 10%, o bien, 0.5% de crecimiento anual del IDH.

Pero para que estos datos cuenten con algún nivel de significancia vale la pena compararlos con los disponibles en los otros países de la tabla 4.1 para poder contar con una percepción más objetiva de la calidad de vida como naciones. La gráfica 4.2 ilustra la comparación. Se incluye a Estados Unidos de América (EUA) por ser el principal socio comercial de México, China y Corea por el gran impulso que han

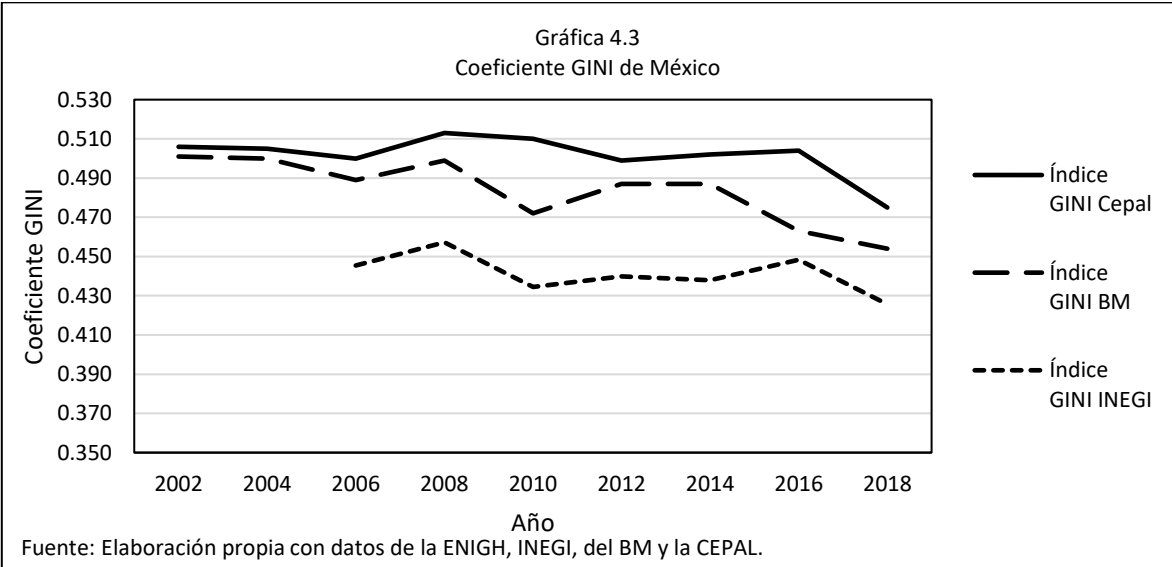
tenido en los últimos años que es frecuentemente comparado con México, y a Haití por ser el país más pobre de América Latina.



Según la clasificación de la PNUD, México puede ser considerado un país de desarrollo humano alto y se ha mantenido en ese nivel durante dos décadas. Llama la atención que el crecimiento del IDH mexicano ya no parece tan acelerado comparado con el de Corea del Sur o China, quienes aumentaron sus respectivos índices un 11% y 30%, respectivamente, en dos décadas. Incluso Haití aumentó su IDH un 15% (aunque se trata de un país con bajo desarrollo humano). Es evidente que, aunque México ha crecido, no lo ha hecho tanto como otras naciones. Se

necesitaría una investigación histórica más detallada que tomara en cuenta la génesis del atraso del desarrollo humano de cada país para generar conclusiones correctas acerca de las razones por las que esto sucede. En este estudio se limitará a argumentar que el papel de México como una economía dependiente, es una característica que frena su desarrollo humano; en los cuatro países superiores de la gráfica 4.2, la crisis financiera provocó un estancamiento en su IDH, pero con la diferencia de que EUA ya mantenía un índice más alto desde antes.

La característica de que México sea un país de desarrollo humano alto no se traduce directamente en que los beneficios de éste sean repartidos equitativamente entre sus habitantes. En este caso, el índice de GINI es la medición estándar para aproximar el nivel de desigualdad dentro de una sociedad, y a mayor GINI, mayor desigualdad económica que existente. En la tabla 4.2 se incluye este índice según tres instituciones diferentes: la CEPAL, el Banco Mundial (BM) y el INEGI. En la gráfica 4.3 se encuentran ilustrados dichos datos.



Aunque las tres gráficas sean un tanto diferentes entre sí, parecen coincidir en los puntos importantes, como que el nivel de desigualdad comenzaba a disminuir entre los años 2002 y 2006, de ahí que los coeficientes de la CEPAL y el BM parecieran bajar un poco; para el año de la crisis económica este coeficiente aumenta, para las tres fuentes de información, hasta 0.513 para la CEPAL, 0.499 para el BM y 0.457

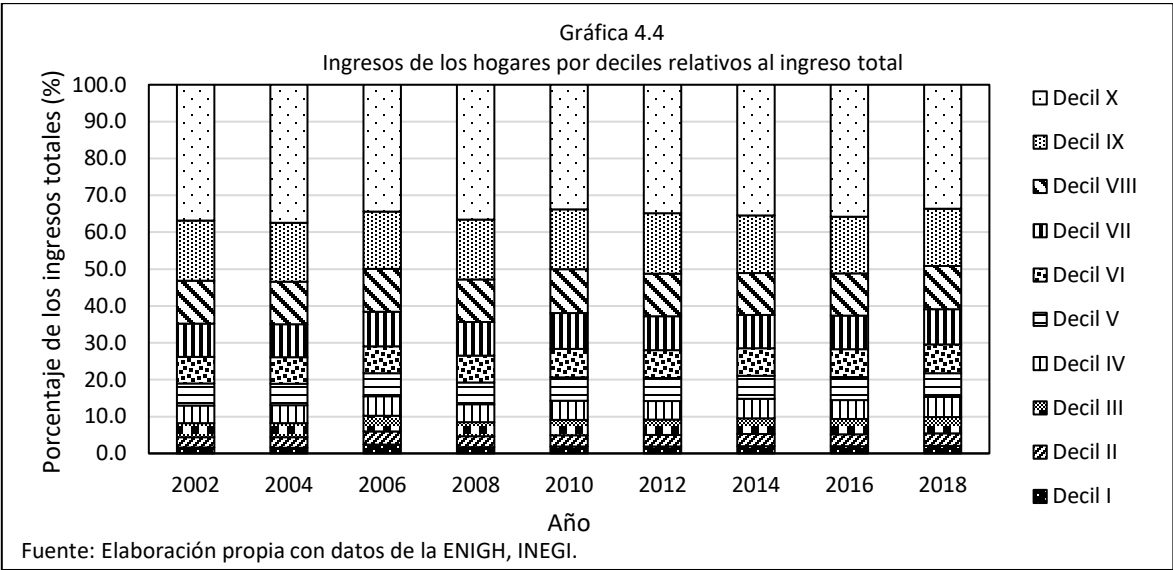
para el INEGI. Eventualmente los índices continúan disminuyendo con ciertos aumentos, especialmente para las mediciones del BM. Las tres metodologías coinciden en que para el año 2018 se alcanzan los mínimos de desigualdad con un GINI de 0.475 para la CEPAL, 0.454 para el BM y 0.426 en el INEGI.

La disparidad en los ingresos aparenta ser fluctuante en estos años, y seguir un camino descendente en el largo plazo, un resultado coherente con el hecho de que el índice de GINI en México continúe también disminuyendo. Para examinar el caso más a fondo la *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares* (ENIGH), cuyos resultados son publicados bianualmente por el INEGI, proporciona especificaciones de la repartición de los ingresos de los domicilios y su composición. Para los fines de este trabajo la parte de los gastos será ignorada ya que no contiene información de interés, además se tomará en cuenta la división por deciles en lugar del número de habitantes.

El análisis se realiza desde lo más general hacia lo particular, para ello se analiza la dinámica de los ingresos totales de los hogares en México según los deciles por nivel de ingresos. En las tablas 4.3 y 4.4 se pueden encontrar los ingresos totales en términos constantes con base en el año 2000, según su distribución en los deciles de los hogares. Lo primero que se puede observar es que el ingreso total, en términos reales, venía de un camino de constante aumento entre los años 2002 y 2008, aun cuando en este último hubo una desaceleración debido a la crisis económica; sin embargo, para los seis años siguientes el ingreso total real disminuyó, en 2010 alcanzó el mínimo con 748 mil millones de pesos (mmdp) y continuó aumentando hasta rebasar la cifra precrisis en 2016 con 897 mmdp en ingresos. Es evidente que las crisis económicas afectan de manera directa los ingresos de los hogares; empero, la desigualdad provoca que no todos los deciles se hayan visto afectados de la misma manera. Si se toma el ejemplo más contrastante, comparando el primer y el último decil (DI y DX, respectivamente), se encuentra que mientras para el DI la caída de ingresos en el año 2008 fue una reducción del 28% pasando de 19 mmdp a 13 mmdp, y fue hasta el año 2018 que la cifra de ingresos del DI regreso a niveles cercanos a los 19 mmdp; por otro lado,

en el DX la caída de ingresos reales pasó de 42 mmdp a 38 mmdp, una disminución del 9% (menos de la mitad que para el DI), pero su recuperación tardó dos años menos ya que en 2016 los ingresos de este decil ya alcanzaban los 46 mmdp, una cantidad todavía mayor que los ingresos del DX en el año 2008.

Pero para tener un panorama más amplio de la desigualdad también se pueden comparar los ingresos entre los propios deciles. En las tablas 4.5 y 4.6 se calcula el porcentaje de cada decil respecto del ingreso total, resultado que es ilustrado en la gráfica 4.4.

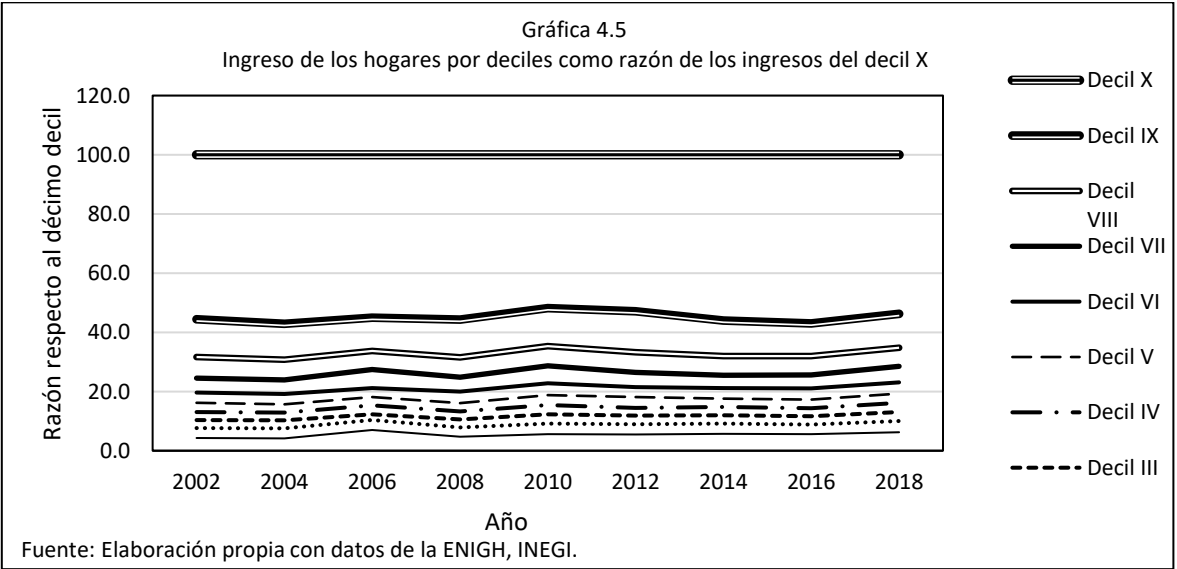


Las cifras de las tablas 4.5 y 4.6 señalan dinámicas similares a las de las tablas 4.3 y 4.4, es decir, la crisis económica fue un retroceso en el aumento de la participación de los ingresos de los deciles más bajos. Para el DI la caída del porcentaje se presentó en el periodo 2006-2008 pasando del 2.4% a 1.7%, tal porcentaje no volvió a alcanzar la cifra del 2006, solo hasta 2018 con 2.1%. Ese mismo efecto se repite hasta el DVI en donde solo existen estancamientos de dicho porcentaje, y se mantienen variaciones en el resto de los años.

Estos números arrojan otro resultado, y es que se trata de una manera de observar la desigualdad de ingresos en los hogares en México. Según la lógica de los deciles, en un mundo de igualdad perfecta cada decil debería recibir 10% del ingreso total, pero los primeros siete deciles no llegan a esa cifra, especialmente los primeros

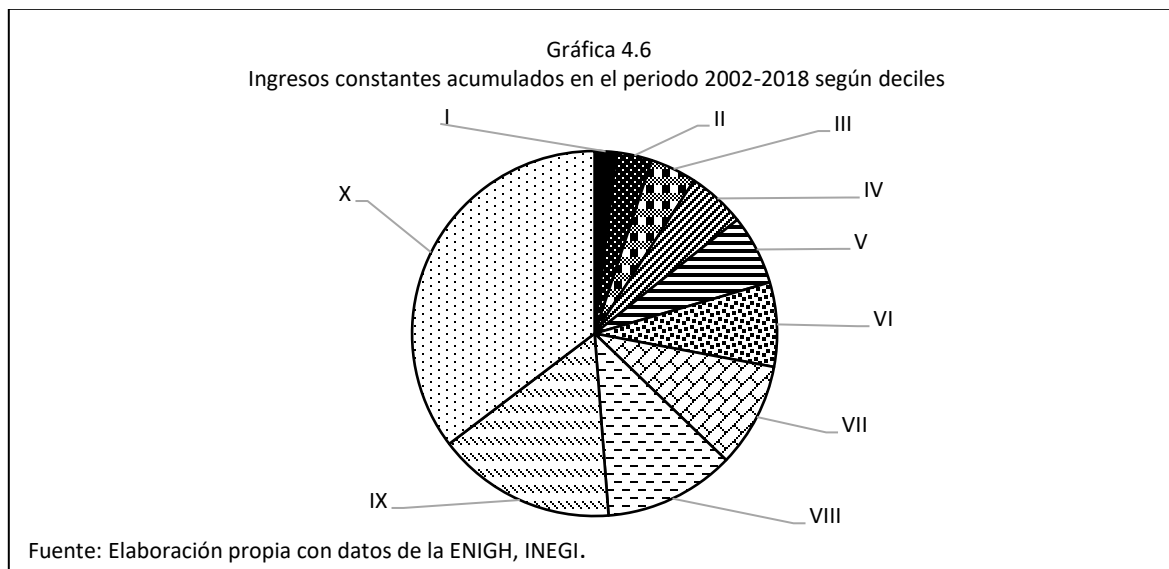
cuatro deciles que no logran ni el 5% (únicamente el DIV apenas supera esa barrera); por otro lado, los últimos tres deciles obtienen ingresos más allá del 10% del total, y entre ellos mismos existe gran diferencia entre estos porcentajes. Los DVIII y DIX tienen cifras más o menos similares que oscilan entre 11% y 15.5% respectivamente, pero los ingresos del DX aumentan hasta más del 30% del ingreso total de los hogares. En otras palabras, el 20% de los hogares, acapara el 50% o más de los ingresos; mientras que el 80%, el otro 50%.

Otra manera, aunque relativa, de medir la desigualdad es comparando los ingresos reales de los primeros nueve deciles con el decil de mayores ingresos. Las tablas 4.7 y 4.8 muestran estos cálculos. Además de lo evidente que resulta que las cifras sean paralelas a las de las tablas 4.5 y 4.6, pero con porcentajes mayores (debido a que se comparan con una cifra menor), ayudan a entender una desigualdad desde un punto de vista interno a los deciles. En la gráfica 4.5 se observan los resultados de los cálculos



Esta comparación entre deciles permite ver que incluso en los deciles de ingresos más altos existe una gran desigualdad: el DX percibe 3 veces más que el DVIII y 2.25 veces más que el DIX. Para los dos deciles más bajos, perciben ingreso más de 10 veces menores que el DX.

Incluso se puede llevar a cabo una comparación más informal al sumar los ingresos reales de cada decil en el periodo 2002-2018 y comparar cómo se han distribuido. La gráfica 4.6 presenta ese cálculo.



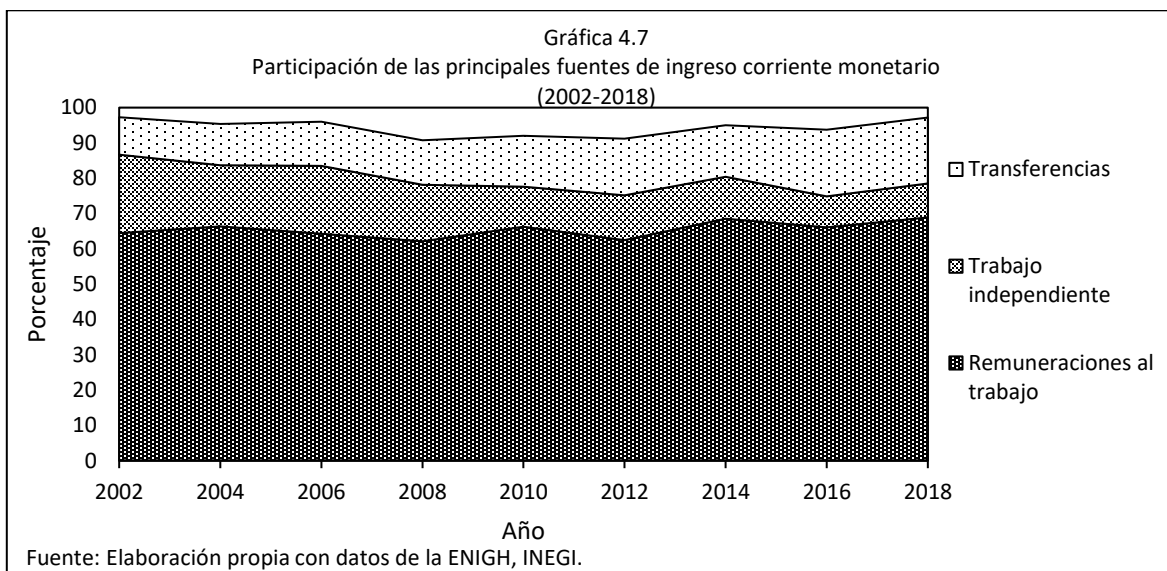
Si bien este sencillo cómputo no tiene ningún valor estadístico importante, sí logra ilustrar que durante veinte años los porcentajes del ingreso total percibido por deciles no han cambiado ya que el DX mantuvo el 35.5% de los ingresos generados en dos décadas, más o menos el valor en el que oscilan los datos de la tabla 4.6, además de que los dos deciles más altos mantienen acaparando más del 50% de los ingresos. Estos últimos tres cálculos convergen en un resultado muy importante: la repartición del ingreso total no ha cambiado en el largo plazo, al menos en los últimos veinte años, lo que lleva a pensar que la movilidad social parece no existir.

Las razones por las que esto sucede son diversas e interrelacionadas que por sí solas valdrían como un tema de investigación entero. El actual trabajo de investigación señala dos razones. La primera proviene del supuesto de que la estructura laboral es el núcleo reproductor de las condiciones sociales de los hogares; si el esquema de trabajo permanece en un estado desigual, precario, con un salario mínimo deficitario para las líneas de subsistencia, sumamente sensible a las crisis económicas, y que ha cambiado poco o nada en los últimos veinte años dando lugar a la informalidad (una composición ya por sí misma desigual y rígida)

como escape de la carente situación laboral, naturalmente se tendrá como resultado que la movilidad social sea inexistente pues no se encuentran las vías necesarias para superar el estancamiento. La segunda razón se encuentra en el funcionamiento macroeconómico de baja inflación presentado por Thomas Piketty (2014); según el autor, la baja inflación impide que la movilidad social pueda existir debido a que mantiene la distribución de las riquezas además de asegurar su acumulación. Ambas razones se conectan de manera dialéctica y forman parte de una misma formación social; son causa y consecuencia a la vez. De esa manera, la mala distribución de los ingresos es un problema estructural en México que ha cambiado casi imperceptiblemente, por lo que sigue presentando las mismas contradicciones y dilemas que no sólo fueron solucionados, sino que fueron exacerbados en el momento de suceder la emergencia sanitaria del COVID-19. Por lo tanto, otras cuestiones sociales relacionadas con el nivel de ingreso de los hogares, como el acceso a una buena alimentación o a servicios de mejor calidad, se tornan más severos en una situación como la actual, aunque este tema se tocará más a fondo al hablar de la pobreza.

Por el momento, para profundizar más en la relación que existe entre desigualdad y el esquema laboral se efectúa un análisis más detallado de la constitución del ingreso para los hogares. La misma ENIGH proporciona este conjunto de datos. El conjunto principal para los ingresos es el *Ingreso Total* de los hogares; éste se divide en *Ingreso Corriente Total* y *Percepciones Financieras y de Capital*, pero como se puede apreciar en la tabla 4.9 el primer tipo de ingreso constituye hasta un 95% del ingreso total, por lo que las percepciones financieras no serán de interés en esta sección, aunque podrían serlo para los deciles DIX y DX. A su vez, el ingreso corriente total se divide en *Ingreso Monetario* e *Ingreso no Monetario*, y la misma tabla 4.9 señala que los emolumentos monetarios forman más del 80% de los ingresos corrientes, por lo que aquellos no monetarios serán ignorados. Por último, la metodología de la ENIGH clasifica seis tipos de ingresos corrientes monetarios:

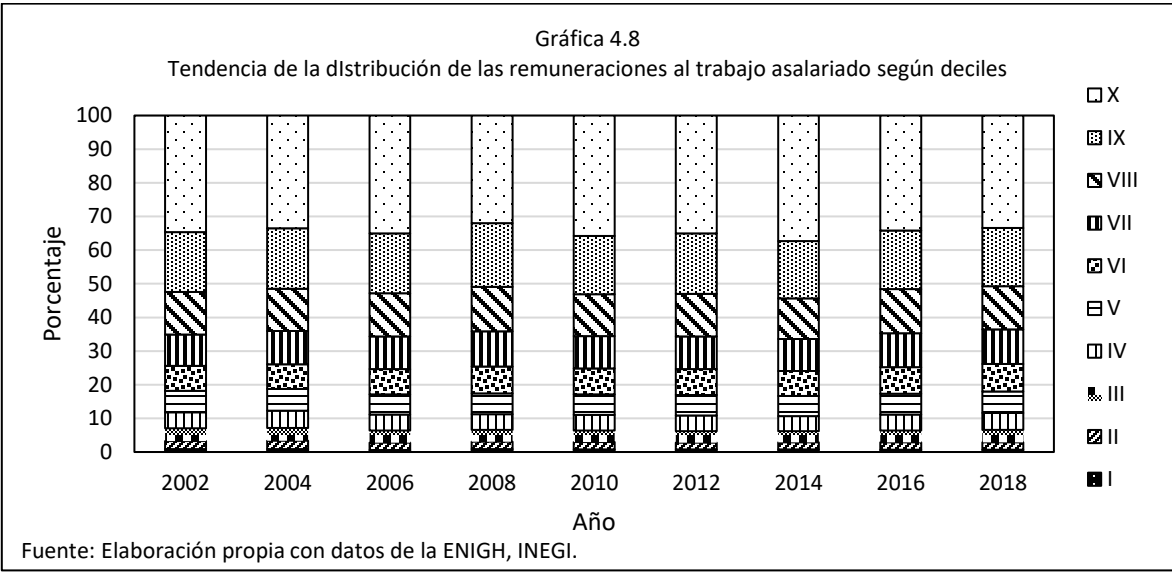
remuneraciones por trabajo subordinado, ingresos por trabajo independiente¹⁴, ingresos de otros trabajos, renta de la propiedad, transferencias y otros ingresos corrientes. La tabla 4.10 evidencia que las remuneraciones por trabajo remunerado, el trabajo independiente y las transferencias suman en conjunto hasta el 97% del ingreso corriente monetario, por lo que serán estas tres fuentes de ingreso consideradas como las principales para los hogares y su análisis se centrarán en ellas. Estos resultados pueden observarse en la gráfica 4.7.



Las composiciones de estos diferentes ingresos pueden ser variadas, pero debido a que el acceso a esta información no siempre es posible, bastará con saber cómo se distribuyen entre deciles. La tabla 4.11 y 4.12 contienen la información de la distribución del ingreso por remuneraciones al trabajo con valores constantes y base 2000 según los deciles. La dinámica de las remuneraciones al trabajo reales es similar a la de los ingresos totales en el sentido que, para los deciles más bajos, la crisis de 2008 fue un proceso de desaceleración económica. Para el DI el ingreso asalariado apenas y creció perceptiblemente entre los años 2000 y 2018, pero para el DX el tropiezo económico apenas duró dos años al pasar estos ingresos de 134 mmdp en 2006 a 122 mmdp en 2008 para recuperar los 134 mmdp en 2010.

¹⁴ Durante la metodología de la ENIGH 2002 y 2004 los ingresos por trabajo independiente eran nombrados *renta empresarial*. Debido a que son equivalentes y solo cambia el nombre, en este estudio se utilizará únicamente el primer nombre.

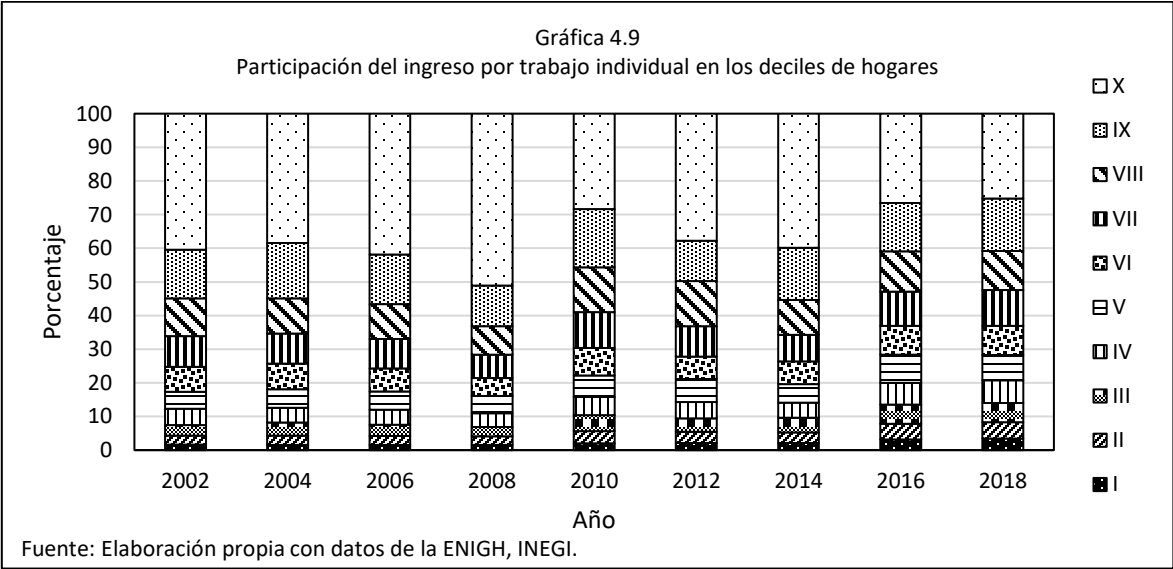
En términos porcentuales la desigual distribución es persistente en este rubro. Las tablas 4.13 y 4.14, con la gráfica 4.8, contienen los datos de la participación de los deciles en la distribución del trabajo asalariado. De los tres tipos de ingresos monetarios corrientes que se toman en cuenta éste es el más desigual, incluso más que el de los ingresos totales. El primer decil, en veinte años, no logra obtener ni el 1% de las remuneraciones, lo que contrasta incluso con el siguiente decil de ingresos quienes obtienen hasta dos veces y media más que el primer decil. Por otro lado, el DX acapara más del 30% del total de remuneraciones, el doble incluso de los ingresos del DIX. Además, si se comparan las remuneraciones reales de los deciles más alejados se observa que el décimo percibe 38 veces más remuneraciones reales al trabajo, que el primero; esta diferencia lejos de disminuir ha ido en aumento hasta que en el año 2018 alcanzó una proporción de 49 veces.



De esa manera, la rigidez que tiene la distribución de las remuneraciones al trabajo asalariado impide que este sea un camino por el cual la sociedad pueda llegar a ser más equitativa económicamente hablando. Un resultado completamente coherente con las observaciones anteriores que mostraron también una gran rigidez ante la horizontalidad de los ingresos.

El segundo grupo de ingresos más grande para los hogares sería el del trabajo independiente. Las tablas 4.15 y 4.16 contienen la información de la distribución de este ingreso en los diez deciles.

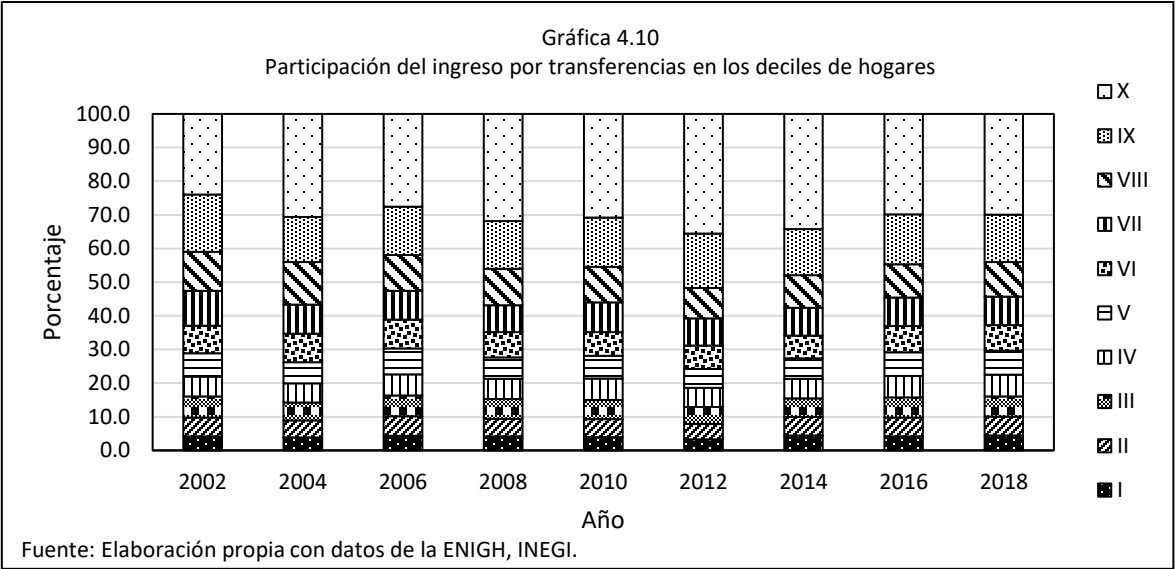
Lo más notorio es observar que este ingreso es más volátil que los anteriores, especialmente después del año 2008. Parece cambiar mucho a través del tiempo, especialmente para el último decil que es el que más lo percibe. De igual forma aquí no hay tanta desigualdad en la distribución: el DX percibía 23 veces más ingresos reales por trabajo independiente que el DI, cifra que disminuye a 7 veces para 2018. Para el análisis porcentual, las tablas 4.17. y 4.18 contienen los datos de participación en la distribución de los ingresos por trabajo independiente según los deciles, al igual que la gráfica 4.9.



Es evidente la inestabilidad del ingreso por trabajo independiente, de hecho, parece tender a la igualdad. Pero la razón exacta de este dinamismo no busca ser señalada por este estudio debido a que se desconoce; sin embargo, son varios los estudios que señalan que la principal causa es la limitada capacidad de la metodología seguida por la ENIGH que provoca un sesgo, ya sea por cambios conceptuales, poca capacitación en los encuestadores, entre otras razones.

Por último, las transferencias constituyen el tercer tipo de ingreso corriente monetario más importante para los hogares. Las tablas 4.19 y 4.20 contienen los

valores constantes con base 2000. Por el contrario, el beneficio del abono por parte de terceros no cae abruptamente en el año 2008, de hecho, en términos reales no existió una caída significativa de las transferencias, únicamente pequeños retrocesos para los primeros tres deciles de la población, a partir del DIV los valores reales de las transferencias se mantuvieron aumentando. Aun así, esto no significa que exista una mejor distribución de dicho ingreso. Como se puede ver en las tablas 4.21 y 4.22, y la gráfica 4.10 la distribución de las transferencias sigue el mismo esquema de desigualdad, aunque ligeramente menos marcada que los ingresos al trabajo remunerado.



Dentro de este rublo, la distribución para los primeros cuatro deciles es más horizontal pues oscilan entre 4.5% y 6.5% con ligeros retrocesos en los cuatro años posteriores a la crisis. Pero la gran diferencia que existe entre el décimo decil y el resto persiste, ya que la regla de 30% de transferencias para el 10% de la población se mantiene, aunque la regla del 50% para el 20% parece apenas romperse.

En síntesis, los ingresos al trabajo resultan ser la fuente de ingresos con la distribución más desigual; además, mantiene esa desigualdad con rigidez impidiéndole ser el camino por el cual superar situaciones de ingresos bajos. Por otro lado, el tipo de ingreso distribuido relativamente menos desigual resulta ser las transferencias; existe una participación mayor y más horizontal de los deciles más

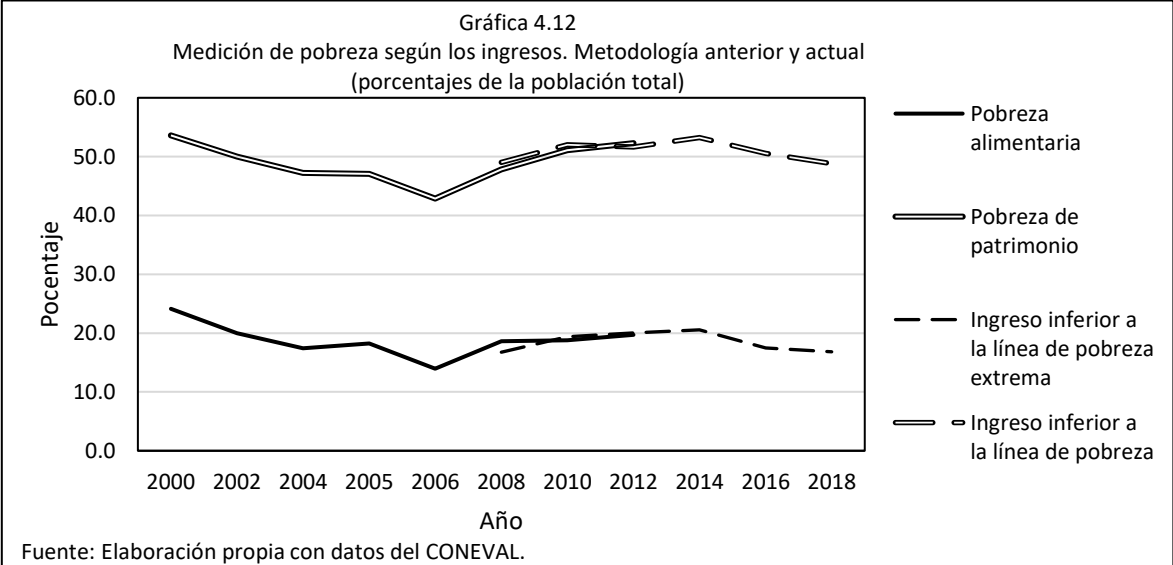
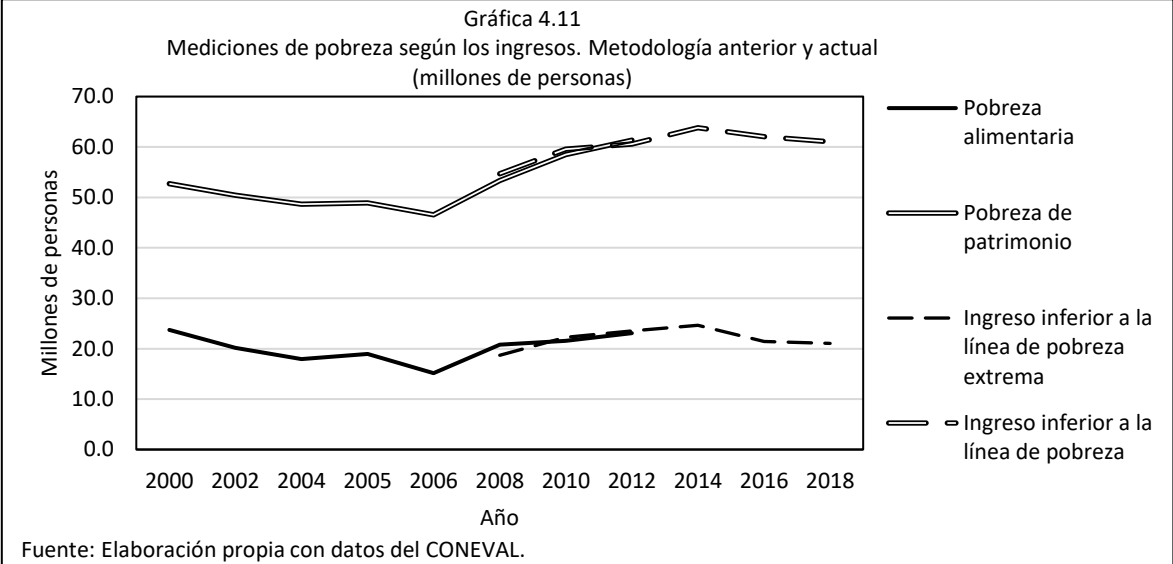
bajos, además de que en los datos presentados por los indicadores de la ENIGH 2006 en adelante, se observa que cuando las transferencias no son tomadas en cuenta para el cálculo del ingreso en los hogares en el índice de GINI aumenta hasta una décima. Sin embargo, esta opción se topa con un gran inconveniente y es que tratar de arreglar el problema de la desigualdad por medio únicamente de las transferencias no es una solución posible en el seno de la formación social capitalista por varias razones, y la principal es que es muy fácil caer en el círculo vicioso del asistencialismo por medio de transferencias sino se arregla, paralelamente, el resto de la distribución de los ingresos por medio de un esquema laboral más consolidado. De esa manera no será considerada como una solución en este trabajo, no porque no se crea en una formación distinta a la capitalista, sino porque todos los sucesos anteriores a esa alternativa son tema de un infinito debate científico.

Por último, se analiza, de manera un tanto superficial, la tendencia de la pobreza en dos décadas. Según el marco teórico, se considera a la pobreza una causa directa de un esquema laboral paupérrimo y rígido que no permite al asalariado cambiar su modo de vida carente.

Con base en la metodología del CONEVAL, a partir del año 2008 se considera a la pobreza como una situación con limitaciones bidimensionales, tanto de ingresos, como de oportunidades. Para los años anteriores la pobreza seguía considerándose sólo como una cuestión de ingresos y según este organismo existía la *pobreza de patrimonio* clasificando aquellos ingresos menores al costo de la canasta básica, y la *pobreza alimentaria* para los ingresos menores al costo de la canasta básica alimentaria. A partir de 2008, cuando la metodología cambia, los ingresos modifican sus nombres a *ingreso inferior a la línea de pobreza*, e *ingreso inferior a la línea de pobreza extrema*, pero la esencia de medición se conservaba. En la tabla 4.23 se muestra la población mexicana que vive en estas condiciones, tanto para la antigua como la nueva metodología. La gráfica 4.11 ilustra los datos.

Lo que se muestra es que el país aparentaba recorrer un camino de disminución de la pobreza, cuyo paso más importante se dio en 2006 en donde el número de pobres

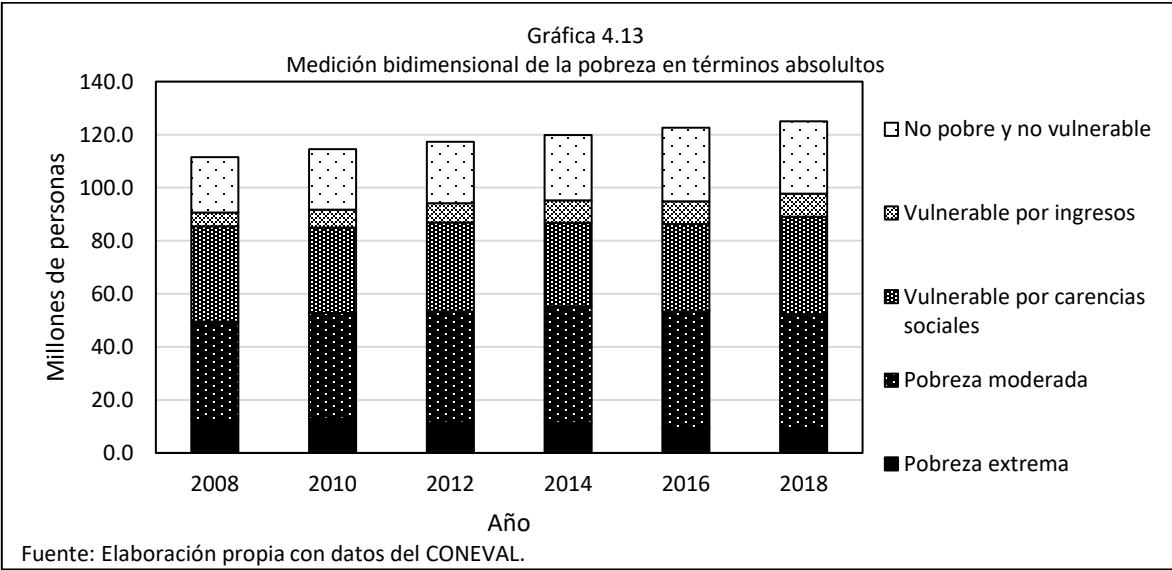
extremo se redujo hasta 15 millones. Pero la crisis económica del año 2008 volvió a aumentar los niveles de pobreza en México, especialmente la pobreza referente a la canasta básica no alimentaria. Para comparar los datos con la tasa de crecimiento poblacional, en la tabla 4.23 se encuentran los mismos datos, pero relativos a la población total; asimismo, la gráfica 4.12 los ilustra.



Si bien ahora pareciera que el incremento de la pobreza no es tan alto como en la gráfica anterior, sigue siendo considerable. Para los años posteriores a la crisis de 2008 las tasas de pobreza retoman altitudes similares a las del inicio del siglo XXI. En el año 2000, el 24% de la población mexicana vivía en pobreza alimentaria, y el

54% en pobreza patrimonial; para 2010 se alcanza 18.8% y 51.1% respectivamente, aun cuando esas cifras habían disminuido hasta 14% y 42%, y en 2006 ese porcentaje de población viviendo en carencias no fue alcanzado otra vez. Es también interesante observar que para la pobreza alimentaria la dinámica pareciera estática, oscilando en torno al 20% a excepción del año 2006; aunque el porcentaje de la pobreza de patrimonio no tiene una curva tan plana, su evolución dista mucho de ser dinámica y también se mantiene oscilando en torno al 50% de la población. Se trata, así, de una coherencia entre la rigidez de desigualdad de ingresos y de situaciones de pobreza.

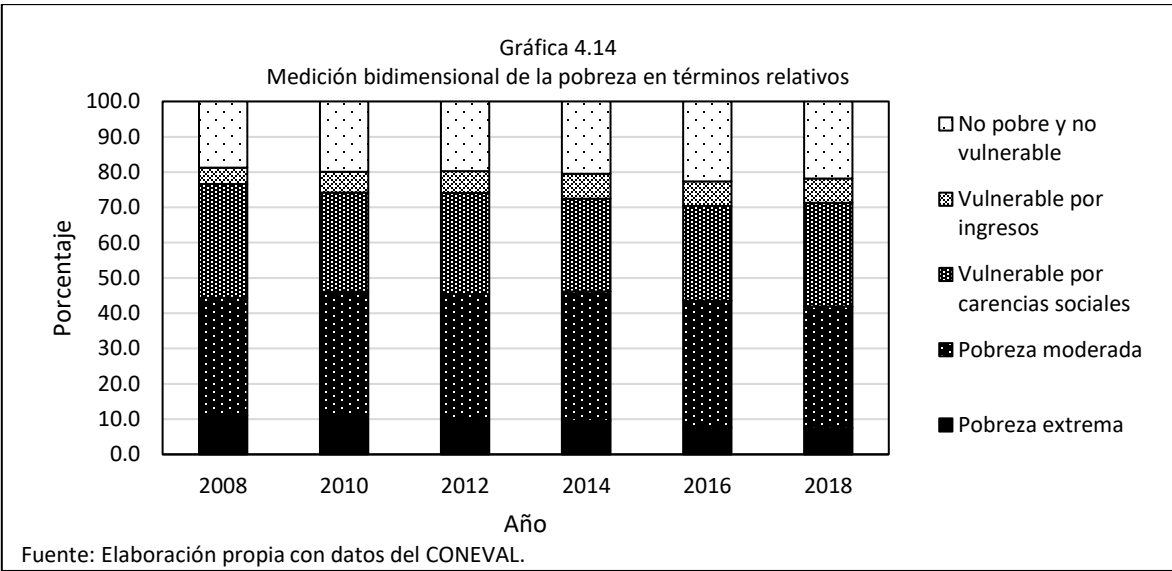
A partir de 2008 se pueden encontrar especificaciones en las características de la pobreza gracias a la nueva metodología del CONEVAL explicada en el marco teórico. La tabla 4.24 contiene las cifras de la población mexicana según el tipo de pobreza dimensional en números absolutos, y la tabla 4.25 en términos relativos a la población total. La gráfica 4.13 sintetiza los resultados.



Bajo esta nueva perspectiva, la pobreza, en su manera más general, es considerada como la población que pertenece, tanto a la pobreza moderada, como a la pobreza extrema. El número de mexicanos y mexicanas que se encuentran en alguna situación de carencias se mantiene cerca de los 94 millones. Para comparar la tendencia de la pobreza multidimensional y el crecimiento poblacional, en la tabla

4.25 se encuentran los mismos datos, pero como porcentajes de la población total, así como en la gráfica 4.14 su interpretación dibujada.

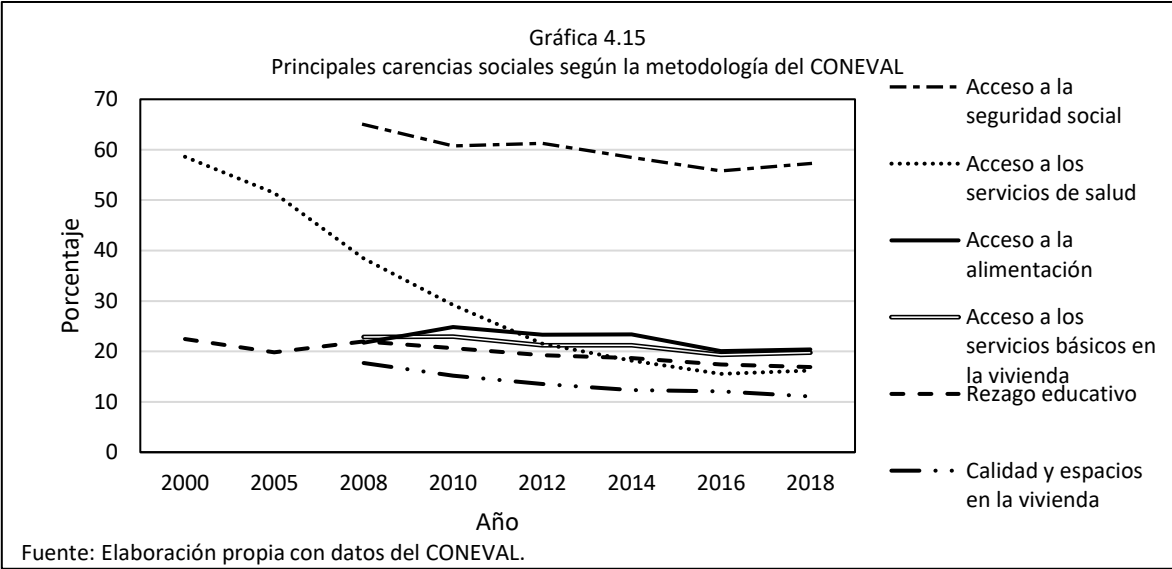
Estos cálculos son los que permiten deducir si existe rigidez en las tendencias de la pobreza. A grandes rasgos 8 de cada 10 personas existen con al menos una situación de vulnerabilidad. De aquel 80%, los vulnerables por ingresos (personas con ninguna carencia social pero bajos ingresos) es el grupo más pequeño ya que no alcanza ni un 10%; pero llama la atención que la vulnerabilidad por carencia social abarque casi el 30% de la ciudadanía principalmente por dos razones: la primera es porque todas las metodologías que no tomaban en cuenta los efectos de la pobreza no monetaria estaban desestimando los resultados. La segunda razón es porque la cantidad de población con carencias sociales es considerable y de hecho este tipo de precariedades son factores importantes que logran explicar gran parte de la problemática actual de la pandemia, de esto se hablará más adelante.



La población en pobreza bidimensional se acerca al 45% de la comunidad. La pobreza moderada es la que más abarca a los residentes siendo aproximadamente el 35%; por otro lado, según los datos del CONEVAL la pobreza extrema ha ido reduciéndose, pasando de 11% en 2008 a 7.4 en 2018 (tabla 4.25). Puede ser que a primera vista exista una discrepancia entre este resultado y el presentado en la gráfica 4.12, pero en realidad es que la pobreza extrema bidimensional y la pobreza

por ingresos inferiores a la línea de pobreza extrema son conceptos diferentes, por lo que los resultados muestran que ese 16.8% de pobres extremos por ingresos, alberga al 7.4% de pobres extremos bidimensionales que también tienen una carencia social.

Para comprobar esto, la tabla 4.26 reúne las mediciones de las diferentes carencias sociales como porcentaje de la población total. La gráfica 4.15 muestra los mismos datos.



En efecto, las carencias sociales muestran una tendencia a la disminución, o al estancamiento, en su defecto. Resalta en especial el caso del acceso a los servicios de salud que a pasos agigantados disminuyó del 58% de la población a 18.2% en 2014. Calcular la razón directa de este resultado queda fuera del alcance de la presente investigación pues no se cuenta con toda la información necesaria para señalar alguna relación; sin embargo, con base en lo señalado, se puede plantear hipotéticamente, que si los ingresos en los hogares y trabajadores, en el mejor de los casos, se han mantenido estancados en estos veinte años, el aumento a los servicios de salud probablemente se deba a programas de desarrollo social que aseguren este servicio de manera gratuita, muy similar a lo que se observa con los ingresos provenientes de las transferencias. De igual forma se puede concluir de esa idea que si bien este tipo de programas alivian gran parte del estrés social

provocados por la mala distribución del ingreso, mantenerlos resulta una tarea heroica que puede volverse insostenible en cualquier situación, y la solución permanente y real terminaría por ser el cambio en la estructura de la repartición de las riquezas. Las carencias de seguridad social, el acceso a los servicios básicos de la vivienda y la calidad y espacios de la vivienda son carencias que también han mantenido un camino de disminución constante, aunque pequeño. El rezago en la educación y el acceso a la alimentación también presentan bajas, pero con un par de aumentos apuntando más a un estancamiento.

Conclusión

A grandes rasgos las carencias sociales muestran un panorama relativamente más esperanzador, fuera del acceso a la seguridad social, los porcentajes se localizan entre el 10% y 25%. La importancia de conocer estos indicadores es que las problemáticas sociales abarcan temas que van más allá de lo monetario. Así como la riqueza de oportunidades, como las llama Amartya Sen, funciona apoyando el desarrollo humano, también funciona como un camino para hacer frente a las contradicciones sociales que revientan en forma de crisis. El ejemplo práctico de este estudio, la crisis social del COVID-19, ilustra esta idea. Aquellas debilidades sociales que se habían estado acarreado durante estas dos décadas, como el acceso a la seguridad social o a los servicios de salud, se presentan como limitaciones para hacer frente a la situación contemporánea, de manera que no sólo existe una crisis económica que caracteriza a todo el mundo en general, sino también una crisis social y laboral particular en cada sociedad dependiendo de su estructura social. El caso mexicano, al menos bajo la perspectiva que aquí se maneja, se singulariza por una estructura laboral débil que responde a su papel en la división internacional del trabajo y que a la vez la sociedad le responde a ésta creando sus propios esquemas laborales; pero también expresa reproducciones de vida vulnerables para cerca del 80% de la población.

Aunque México no sea un país hundido en lo más profundo del agujero de la miseria global, es un país que enfrenta muchas limitaciones y rigideces en sus estructuras que han impedido un desarrollo destacable para su sociedad, en los últimos 20

años. De esa manera, se trata de una nación que subsiste y sobrevive, pero que le es difícil progresar; naturalmente, cuando una crisis natural/social aparece, no tiene los medios para enfrentarla de una manera medianamente buena y surge una pugna entre colapsar su débil esquema económico, o su situación sanitaria, ya que también las carencias sociales son expuestas. Los resultados se están viviendo continuamente en estas fechas.

4. Crisis en el medio ambiente

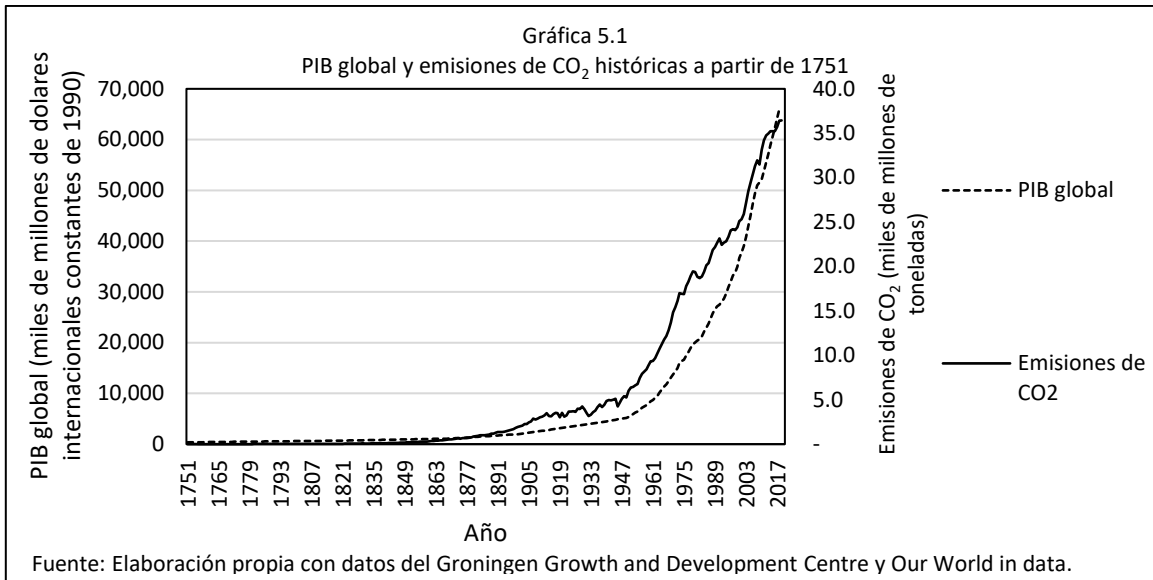
En esta sección se encuentra la comprobación estadística de la hipótesis en relación con el tema de la crisis ambiental. Siguiendo la estructura del marco teórico, se comienza por construir una comprobación en donde se señale al neoliberalismo como una reestructuración de la relación sociedad-naturaleza más transgresora; para eso, se utiliza un modelo econométrico que relacione la eficiencia energética de los procesos económicos con el crecimiento económico para comprobar, a manera de aportación, la paradoja de Jevons a nivel global; de esa forma, se comprobará que el neoliberalismo representa una reestructuración única en la relación sociedad-naturaleza.

Finalmente, se recopilarán datos acerca de las relaciones entre la mortalidad por COVID-19 y el nivel socioeconómico, y de cómo este nivel afecta los procesos de gentrificación y acceso a alimentos de calidad. Esto con el fin de encontrar la relación entre la mortalidad de COVID-19 y las dos vulnerabilidades estructurales dadas por la desigualdad y pobreza.

4.1. Deterioro del medioambiente en los procesos de neoliberalización

El dióxido de carbono ha sido el indicador por excelencia de la degradación ambiental debido a su rol central en el deterioro de la biósfera. Sus efectos no son tan locales como otros contaminantes gaseosos, pero, sobre todo, sus emisiones están íntimamente ligadas al consumo de energía que hace posible el crecimiento económico. Esto es fácil de comprobarse en las series de tiempo presentadas en la tabla 5.1, y la gráfica 5.1.

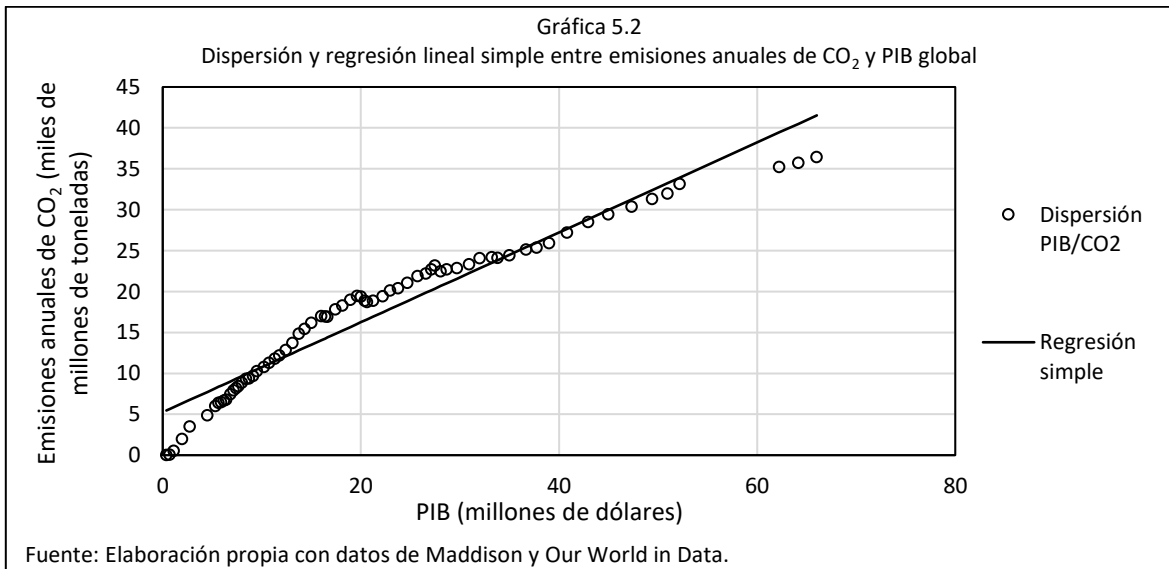
Es innegable que las emisiones anuales de CO₂ crecen a la par que el PIB global. Destacan dos periodos de emisiones elevadas de CO₂: la segunda posguerra en donde se presentaron tasas de crecimiento de emisiones de más del 10% en un par de años consecutivos generando hasta 800 millones de toneladas (mdt) de CO₂ más; el segundo trataría de la década de 1980 en adelante en donde las tasas de crecimiento de emisiones, si bien apenas alcanzaban porcentajes del 5% en dos años consecutivos, las emisiones absolutas lograban 600 mdt o incluso 1,294 mdt más (diferencias de emisiones entre los años 2003 y 2004) de CO₂.



Se puede encontrar la correlación PIB- CO_2 en términos numéricos realizando una regresión lineal simple de la forma

$$Y = a + bX_1 + u_i$$

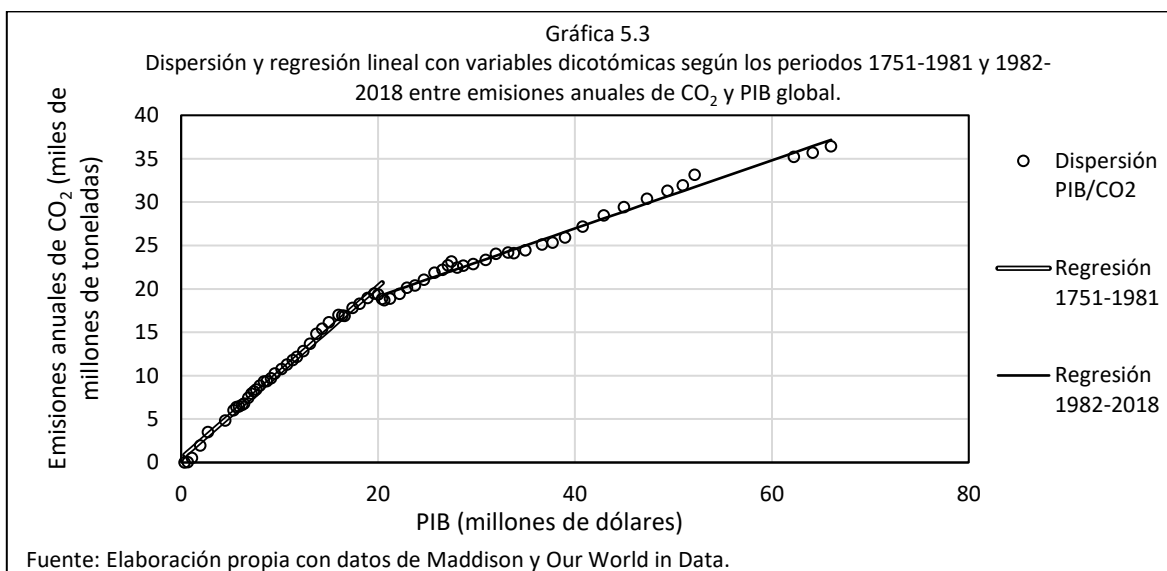
donde Y representará las emisiones anuales de CO_2 y X_1 el PIB global. Se utilizan los datos que Maddison (2010) proporciona desde 1751. La tabla 5.2 muestra los resultados. La gráfica 5.2 muestra los puntos de la dispersión PIB- CO_2 y la regresión lineal simple cuya ecuación es $\hat{Y} = 5259 + 0.0005493X_1$.



La regresión muestra que cada millón de dólares del producto mundial es acompañado por la emisión de 549.3 mil toneladas de CO₂. La estadística de la regresión muestra un coeficiente de determinación R-cuadrada de 0.9326 y un p-valor de 2.2x10⁻¹⁶ consiguiendo una significancia estadística de más del 99.9995%. Es evidente, como mucha bibliografía lo ha demostrado, la íntima correlación entre crecimiento económico y emisiones de CO₂. Pero para comprobar la idea de la paradoja de Jevons vale la pena orientar el estudio hacia esta relación al dividirla en épocas distintas y poniendo especial atención en el cambio estructural que el neoliberalismo trae consigo dividiendo la relación PIB- CO₂ en dos épocas distintas: de los años de 1751 a 1981, y de 1982 a 2018. El modelo econométrico entonces debe incluir dos variables cualitativas (o dicotómicas) que especifiquen esta consideración, con lo que el modelo econométrico tendría la forma

$$Y = G_1 + G_2 + (G_1 + G_2)X_1 + u_i$$

donde $G_1 = 1$ y $G_2 = 0$ si se trata de los años de 1751 a 1981, y $G_1 = 0$ y $G_2 = 1$ para los años de 1982 a 2018, lo cuál funcionará para comprobar si esta transición fue importante para la correlación CO₂-PIB. La tabla 5.3 muestra los datos de este modelo, y la gráfica 5.3 los ilustra.



Según la estadística de la regresión, todos los coeficientes son bastante significativos, excepto G_1 que tiene una correlación apenas significativa. Esto puede

deberse a la carencia de datos de 1751 a 1950; sin embargo, para el resto del modelo el ajuste es bueno y estadísticamente significativo. Además, la R-cuadrada aumenta a 0.9992 y el *p-valor* se mantiene en 2.2×10^{-16} . La división de tiempo de las variables dicotómicas encaja de manera casi perfecta con la construcción teórica del modelo. También se muestra que a partir de 1982 sucede algo que inclina la pendiente de la regresión apoyando la idea de que los cambios importantes de estructura económica a nivel global tienen como consecuencia un cambio en la manera de generar emisiones de CO₂ puesto que la introducción de contaminantes en la atmósfera y el PIB global están íntimamente correlacionados. Esto es, que durante los años de 1751 a 1981 la creación de un millón de dólares venía acompañada de 990.7 toneladas de CO₂; a partir de entonces dichas emisiones se reducen a 392.2 toneladas; empero, esto no significa que el capitalismo haya alcanzado su etapa ecologista y que la sustentabilidad se haya alcanzado.

De aquí se desprende una interrogante: por qué los cambios importantes pasados en la estructura económica global, como lo fueron el liberalismo clásico del siglo XIX o la *industrialización por sustitución de importaciones* (ISI) del XX, no parecen ser tan trascendentales como el del cambio al neoliberalismo. En realidad, sí lo fueron, pero no tanto. Si se hiciera una regresión de la forma

$$Y = F_1 + F_2 + F_3 + (F_1 + F_2 + F_3)X_1 + u_i$$

donde F_1 sea la variable dicotómica para los años de 1751 a 1949, F_2 para 1950-1981 y F_3 para 1982-2018 tomando los años de cambio de estructura económica como un aproximado. Se obtiene que, a excepción de F_1 , todos los coeficientes son altamente significativos; R-cuadrada ajustada aumenta a 0.9994; el *p-valor* se mantiene en 2.2×10^{-16} . La transición del liberalismo clásico al Estado del Bienestar mejora el ajuste lineal, pero no es tan significativa como la transición al neoliberalismo. La explicación de esto la encontramos en la misma génesis y esencia del neoliberalismo en donde se incluyen cambios aun más radicales como las tecnologías de la comunicación y de la información, la globalización comercial que considera la fuerte presencia de China, el principal emisor de CO₂ a nivel global, por mencionar algunas causas. *El hecho de que el neoliberalismo logra derribar*

todas las barreras políticas del comercio y la extracción de recursos naturales dio como resultado una estructura económica superior al liberalismo clásico; sin embargo, también representa un mayor número de contradicciones capitalistas que se van desarrollando con más frecuencia y con mayor velocidad. Adelantando un poco las conclusiones, el esquema económico vive en una crisis crónica y latente. A grandes rasgos, entonces, se entiende que las reestructuraciones en las sociedades de mercado significan un cambio en los funcionamientos que hacen crecer la economía y las emisiones.

El siguiente paso para demostrar la paradoja de Jevons es buscar si existen indicios de falta de sustentabilidad como respuesta a la crisis climática. La lógica es la siguiente: desde la perspectiva neoclásica, la sustentabilidad se logra cuando los procesos económicos productivos van disminuyendo la emisión de CO₂ necesaria para realizarlos, es decir, la forma de producir se va haciendo más eficiente; dicha razón entre emisiones y PIB es lo que en este estudio se conocerá como *razón de eficiencia económica* (REE) que matemáticamente se representa como

$$REE = \frac{CO_2E}{PIB}$$

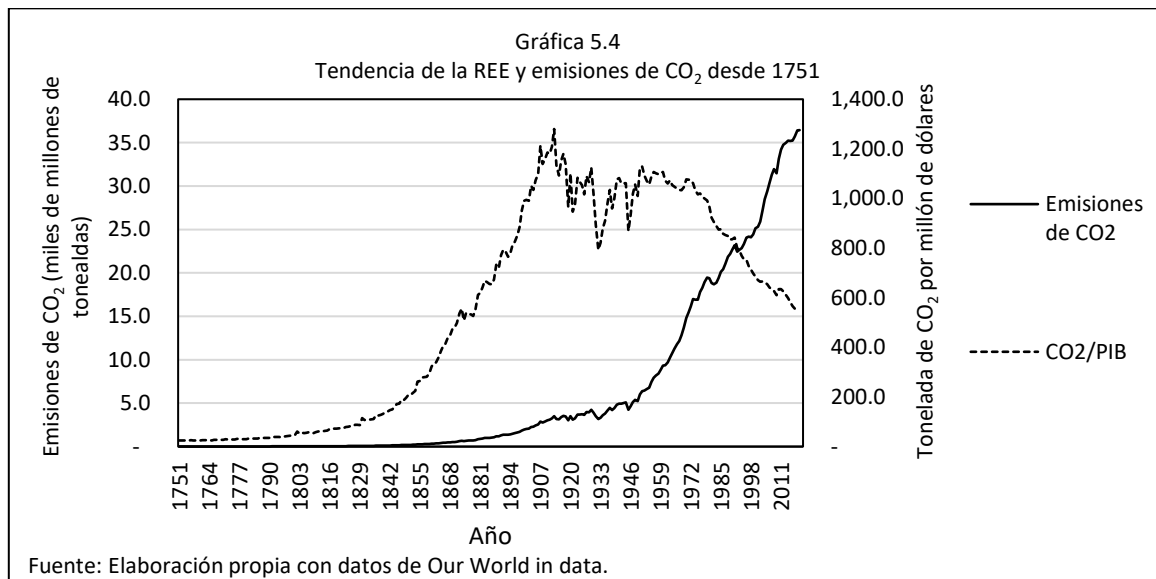
De esa manera, cuando los procesos económicos sean más efectivos, la REE disminuirá en valor; por otro lado, si los procesos económicos requieren de consumir grandes cantidades de energía para realizarse, la REE aumentará en valor. Los resultados de este cálculo se encuentran en la tabla 5.4 y en la gráfica 5.4.

Lo primero que resalta de los datos es que la curva de la REE tiene una forma de *n* muy al estilo de lo que la EKC (como se señaló, es la curva ambiental de Kuznets) pretende ser; de hecho, se pueden identificar tres momentos diferentes: uno de auge (que va desde el inicio del siglo XIX aproximadamente, hasta inicios del siglo XX), otro de estabilidad en altos niveles de REE (que va desde la década de 1910 hasta inicios de la década de 1970) y otro más de disminución (de la década de 1970, hasta el presente).

Por ejemplo, en 1830 se emitían 114 toneladas de CO₂ por millón de dólares, cifra que aumenta a un máximo en 1913 a 1,279 toneladas de CO₂ por millón de dólares.

Esto se podría explicar en parte porque fue en esos años cuando la economía comenzaba a globalizarse y expandirse (un ejemplo de esto son los países latinoamericanos que para inicios del siglo XX comenzaban a estabilizarse); otra parte porque el desarrollo tecnológico en aquel entonces era bastante rudimentario comparado con lo que es ahora, y no progresaba a la velocidad de actuar; y por último, porque la conciencia común del cambio climático era inexistente.

El segundo periodo de la REE es el de la época de las guerras mundiales y la posguerra, cuando la eficiencia aumenta hasta aproximadamente mil toneladas de CO₂ por millón de dólares, variando considerablemente. Por último, a partir de la gran recuperación económica de mediados del siglo XX la REE fue disminuyendo, especialmente desde 1970 pasando de 1,077 toneladas de CO₂ por millón de dólares a 626 toneladas por millón de dólares en 2008; esto quiere decir que, en efecto, el modo de producción capitalista ha logrado hacer más eficientes sus procesos por lo que a emisiones de CO₂ se refiere.

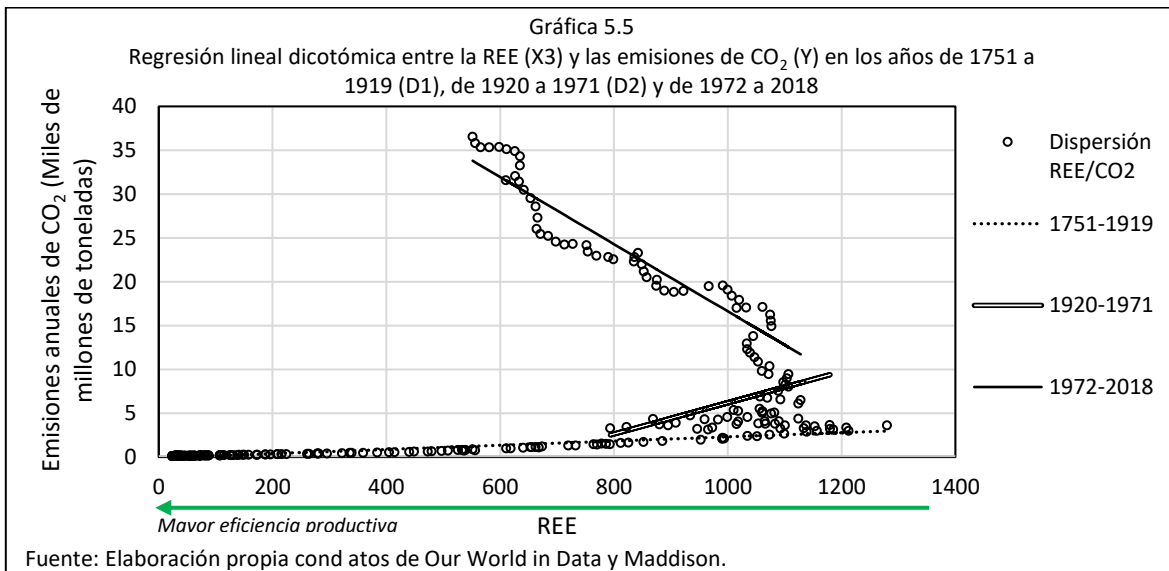


Aunque en un primer momento parezca que la EKC existe, esto no significa que exista sustentabilidad (al menos en el sentido de no comprometer la existencia futura de las sociedades), y, por ende, que el problema de la degradación ambiental haya sido solucionado. Si se compara directamente la relación entre la REE y el crecimiento de las emisiones, como se observa en la gráfica 5.4, aunque la REE

haya disminuido, las emisiones no lo hicieron. En otras palabras solo existió una disminución relativa, pero no absoluta. Para comprobar este argumento, se utiliza un modelo econométrico de variables cualitativas y cuantitativas de la forma

$$Y = D_1 + D_2 + D_3 + (D_1 + D_2 + D_3)X_3 + u_i$$

donde D_1 indica la época de 1751 a 1919, D_2 de 1920 a 1971 y D_3 de 1972 a 2018, X_3 representa la razón de eficiencia económica (REE). En la tabla 5.5 y gráfica 5.5 se encuentran los resultados de la regresión.

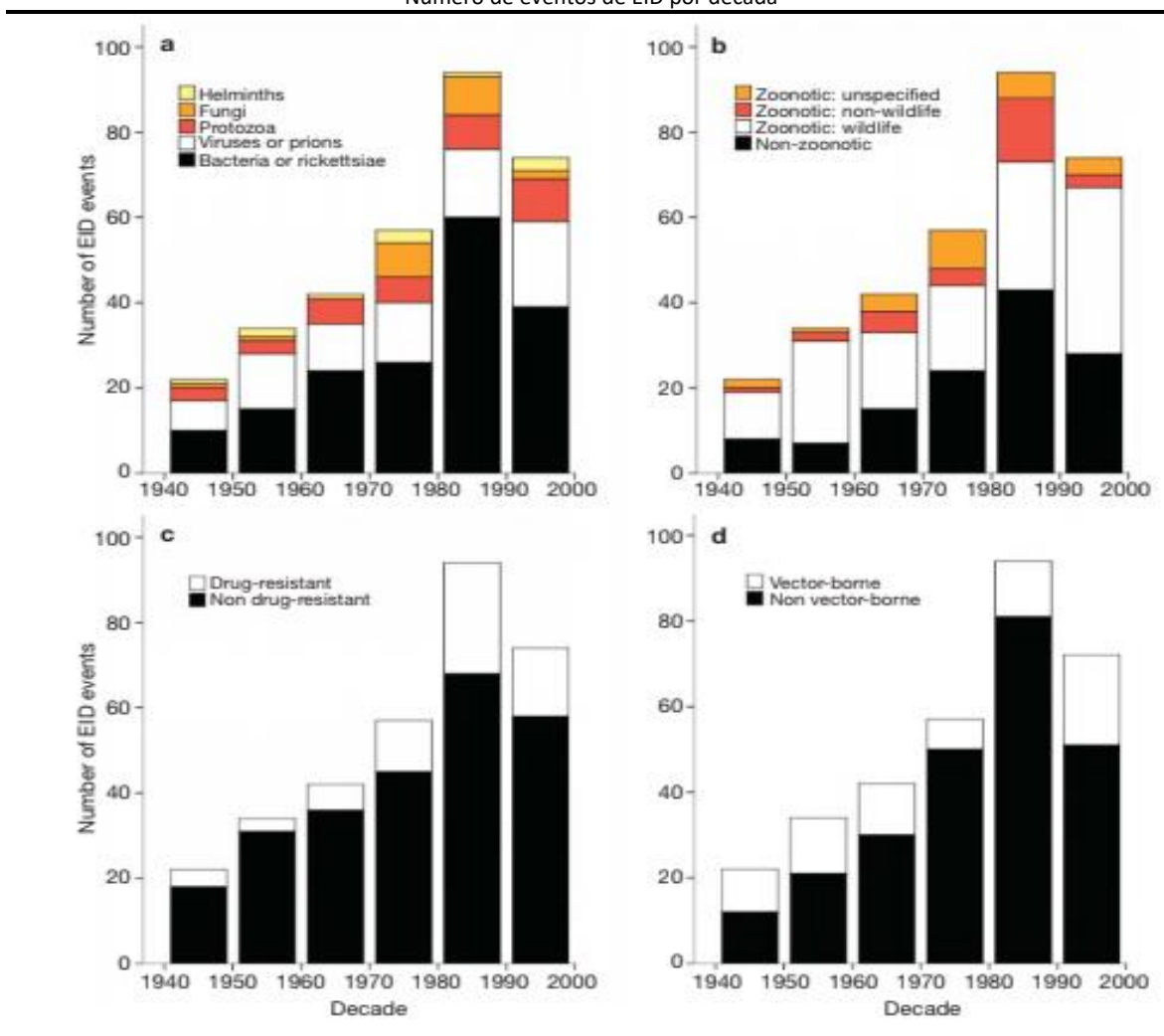


Como se puede observar en la regresión, a partir del año de 1972 la relación que existe entre la REE y la emisión de dióxido de carbono es inversamente proporcional, esto indica que cuanto menor es la REE, más requerimiento energético es necesario; en otras palabras, aunque los procesos económicos son cada vez más eficientes (disminución de la emisión relativa de CO_2), el consumo absoluto de energéticos ha sobrepasado esa razón de efectividad de manera que la sustentabilidad, tratada de ser alcanzada por medio de la eficiencia productiva, obedece a fuerzas contrarias. Esa es justamente la idea de la paradoja de Jevons.

Tratar de alcanzar una verdadera sustentabilidad ecológica únicamente por medio de los mecanismos de mercado es contradictorio ya que la relación entre la REE y las emisiones es inversamente proporcional. La degradación ambiental, siguiendo ese sendero, es inevitable. Si se recuerda el marco teórico dicha degradación

ambiental es un requisito para la emergencia de enfermedades zoonóticas, que es otro aspecto de la investigación. Según los datos recabados, la crisis climática es innegable; sin embargo, encontrar una relación tan directa entre crecimiento económico y el surgimiento de nuevas enfermedades zoonóticas requeriría poder construir una gráfica como la 5.9 o la 5.15 donde, en lugar de emisiones de CO₂, se pudiera contar con nuevas enfermedades. La realidad es que, en este caso, esos datos disponibles no fueron encontrados pues la medición de enfermedades novedosas no es tan sencilla; o bien, la recopilación no está disponible.

Imagen 1
Número de eventos de EID por década



Fuente: Jones *et al.* (2008)

Esto no quiere decir que se descarte por completo dicha relación, sino que se pueden utilizar otras metodologías y perspectivas. Por ejemplo, Jones *et al.*, (2008)

efectúan un conteo entre los años 1940 y 2000 para tratar de entender si ha existido un aumento de enfermedades infecciosas emergentes (EID, por sus siglas en inglés), en donde se encuentran las zoonosis, como el SARS-COV-2. De hecho, su metodología toma en cuenta además de las enfermedades zoonóticas, otro aspectos, como se puede observar en la Imagen 6, resultados de dicho grupo de investigación.

La manera de interpretar la imagen es a través de los recuadros que clasifican a las EID según a) el tipo de patógeno, b) el tipo de transmisión, c) resistencia a los medicamentos, y d) modo de transmisión. Para la investigación presente los recuadros b) y d) son los de mayor importancia. De aquí se deriva, según el artículo, que es evidente que las EID han ido creciendo constantemente desde la década de 1940, siendo los años 1980 con más casos; también que el 60.3% de las EID son zoonosis, y el 71.8% de dichas zoonosis son causadas por patógenos con origen en la vida silvestre, de las cuales el 22.8% implicaron la existencia de un vector; de manera que la emergencia de EID constituye una amenaza significativa a la salud global (Jones, *et al.*, 2008).

En el mismo trabajo de investigación de 2008, los autores tratan de explicar los orígenes de dichos eventos de EID. Según el *paper*, el aumento de anomalías climáticas durante la década de 1990, como eventos extremos de temperatura, refuerzan la hipótesis de que el cambio climático condiciona mayores EID, pero dicho resultado necesita aún más apoyo estadístico directo (Jones, *et al.*, 2008). Los autores señalan una incógnita similar y es que acusar una relación causal tan directa con algo tan complejo y no instantáneo como las EID requiere una investigación de gran profundidad y extensión. Sin embargo, su investigación sobre las causas de las EID continúa señalando que, en efecto, indicadores socioeconómicos, como la densidad poblacional y las prácticas agrarias, se suman a las condiciones ecológicas como determinantes importantes en la distribución espacial de las EID; de hecho, la densidad poblacional fue un indicador independiente presente en todo tipo de EID, lo que apoyaría la hipótesis de la emergencia de enfermedades nuevas

como un producto común del Antropoceno, algo así como los costos ocultos del desarrollo económico (Jones, *et al.*, 2008).

Claramente, los autores no intentan analizar cuál es el papel de la formación social capitalista en dicho estudio, ya que no lo señalan como causante directo de las EID. Sin embargo, aquí ya se propuso teóricamente, y se encontró empíricamente, que esa relación existe. Es lógico pensar que el capitalismo se trata de una formación social cuyo enfoque en el corto plazo es la generación de riqueza, sea como sea, y si bien causa contradicciones que terminan por materializarse en lucha y crisis, no es como que su plan maestro incluya la generación de una zoonosis potencial de pandemia; sin embargo, es causante directo de las degradaciones ambientales y proyectos urbanistas provocados por su poca visión de largo plazo y su indiferencia ante problemáticas distantes a la tasa de ganancia; incluso la manera en la que el término de Antropoceno haya tenido que ser utilizado para definir un momento histórico marcado por alteraciones ambientales, debido a la industrialización descontrolada, tiene como origen las consecuencias ignoradas por el sistema capitalista.

Con el virus del SARS-COV-2 se cumple entonces una profecía autocumplida de las malas *praxis* economicistas: una pandemia con potencial ya conocido desde antes por advertencias como el claro aumento de eventos de EID, la degradación ambiental y el crecimiento de megalópolis de manera ilógica, pero que fueron ignoradas al no aportar nada a la expansión de la economía. A la vez, esta pandemia es también una advertencia que anuncia que las consecuencias de la irresponsabilidad global son reales y bastante peligrosas, tanto que ni siquiera la riqueza acumulada a través de la historia, los autos producidos, los edificios construidos, o las toneladas de oro extraídas de las entrañas de la tierra pueden hacerle frente.

4.2. Vulnerabilidades estructurales y efecto COVID-19 en México

En esta segunda parte de la comprobación estadística se analizan los datos disponibles que ayudan a comprobar las vulnerabilidades estructurales en México y las consecuencias que se materializan en la crisis social.

Con respecto al tema de dichas vulnerabilidades es importante aclarar que, por el momento, no existe la información precisa que demuestre con total exactitud la existencia de estos problemas estructurales, señalados anteriormente; sin embargo, se puede hacer una aproximación que muestre indicios de estas vulnerabilidades, lo que parece lograrse al encontrar situaciones en dónde los estratos marginados se vean vulnerados ante la pandemia por cuestiones que van más allá de los mecanismos de precios, por ejemplo, niveles de riesgo de contagio heterogéneos según la profesión o lugar de trabajo, o la imposibilidad de crear relaciones laborales que obedezcan las nuevas normas sanitarias.

La segunda parte, en dónde las vulnerabilidades se materializan en la crisis social, va dirigida a recopilar los datos de la estructura laboral, desigualdad y pobreza resultado de la crisis económica del año 2020 para lograr relacionarlas con las vulnerabilidades estructurales.

El primer acercamiento para reconocer las vulnerabilidades estructurales es el más obvio, la letalidad de la infección según el estrato social y la profesión. Para marzo del año 2021, el medio informativo *Animal Político* señalaba que seis de cada 10 fallecimientos se caracterizan por ser de personas con empleos mal pagados o no remunerados, pobres y sin acceso a servicios de salud (Animal Político, 24 de marzo de 2021). Complementariamente, la Facultad de Medicina de la UNAM registra que el 94% de las muertes a causa de COVID-19 en México son de obreros y amas de casa, y 92% ocurrieron en instituciones públicas de salud como el IMSS, en donde ocurrieron la mitad (Revista Forbes, 23 de mayo de 2021). Naturalmente, el nivel de escolaridad también resulta ser un determinante en la heterogeneidad del riesgo (Revista Forbes, 23 de mayo de 2021); el 66.8% de los fallecidos tenía, como máximo, un nivel de educación primaria (Animal Político, 24 de marzo de 2021).

Dichos resultados son coherentes con el análisis de la estructura laboral aquí hecho. Según la Organización de Naciones Unidas (ONU), dentro de los sectores económicos menos preparados o más vulnerables ante la pandemia se pueden encontrar los servicios de alimentos preparados y hostelería y comercio (al por menor o por mayor) (ONU, 2021), sectores económicos en donde, para el primer

trimestre del año 2020, se encontraba cerca del 27% de la población ocupada (INEGI, 2021). También se señala que la relación laboral más vulnerable es la subocupación (ONU, 2021), cerca del 8.3% de las relaciones laborales a inicios del año 2020 (INEGI, 2021); y que la unidad económica más desprotegida es la MiPyME (ONU, 2021), en donde se encontraban aproximadamente el 41% de los empleos a inicios de 2020 en México.

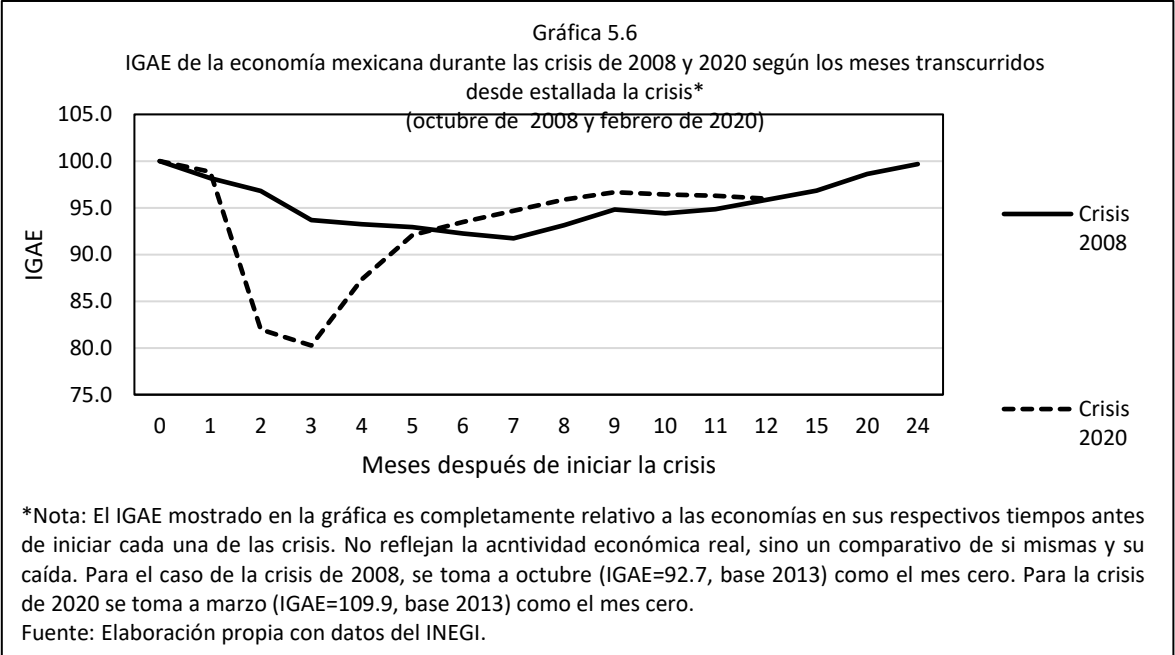
Dentro de las complejidades laborales que la pandemia representa para México, también se encuentra la inaccesibilidad al teletrabajo (*home office*) como alternativa segura al trabajo presencial. Leyva & Mora (2021) incluyen a la informalidad -cerca del 60% de los empleos mexicanos (INEGI, 2020)- como una precariedad más ante la pandemia. Además, según el Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones (SINCO) del INEGI, que describe detalladamente las funciones de 458 ocupaciones diferentes según el esquema laboral en México, solamente el 10.6% de los trabajos podría realizarse en términos de teletrabajo, la alternativa al trabajo presencial durante la pandemia que asegura cumplir la regla sanitaria básica: el distanciamiento social (Leyva & Mora, 2021). Sumado a esto, los empleos que pueden permitirse el trabajo están relacionados a empleos mejor pagados y calificados (Leyva & Mora, 2021). Es así que el propio mercado laboral en México se vuelve parte de la vulnerabilidad estructural ante la crisis sanitaria de COVID-19.

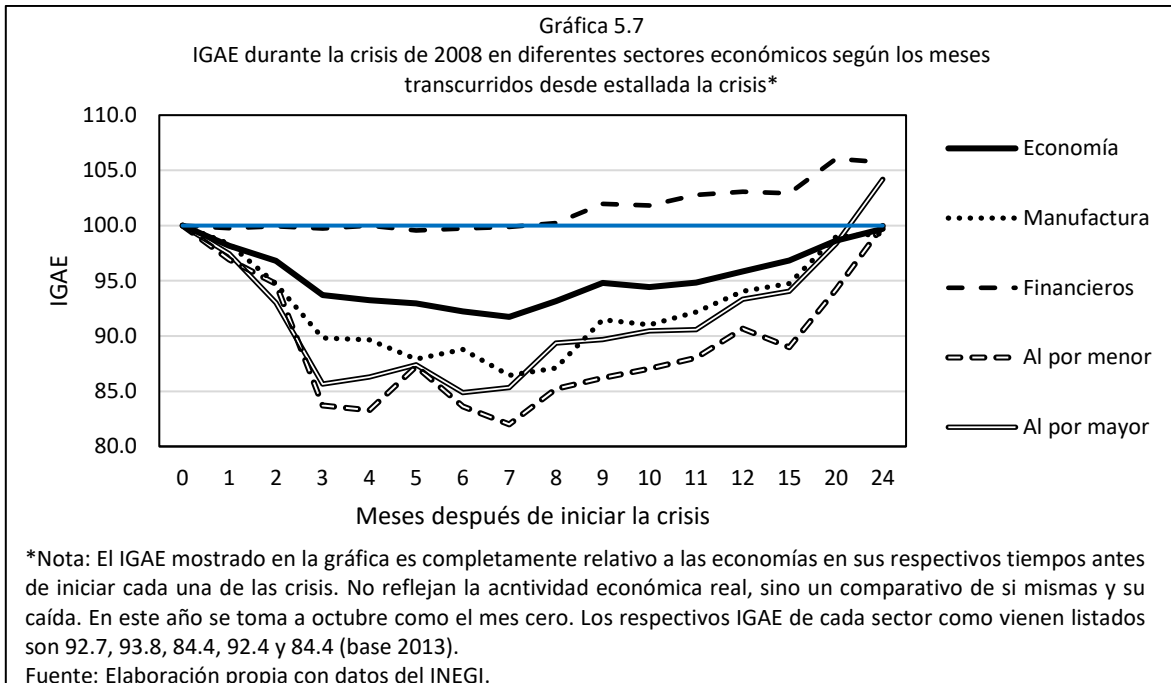
Los términos de dependencia económica, transforman los esquemas laborales, que, a su vez, vulneran las condiciones ocupacionales en México. Ante el estallido de la pandemia, dichas vulnerabilidades hacen estallar una crisis (económica, social y sanitaria, aunque en este trabajo se haga especial énfasis en la primera) que, eventualmente, afecta a la débil estructura ocupacional en México. Para saber qué tan profundo fue el impacto de la crisis del año 2020, se hace una comparación con la crisis de 2008.

Con base en el Indicador Global de Actividad Económica (IGAE), un indicador basado en el PIB, proporcionado por el INEGI, se extraen los datos del IGAE para las industrias de la manufactura en general, los servicios financieros y de seguros, y el comercio al por mayor y al por menor. Para poder centrar la atención en las

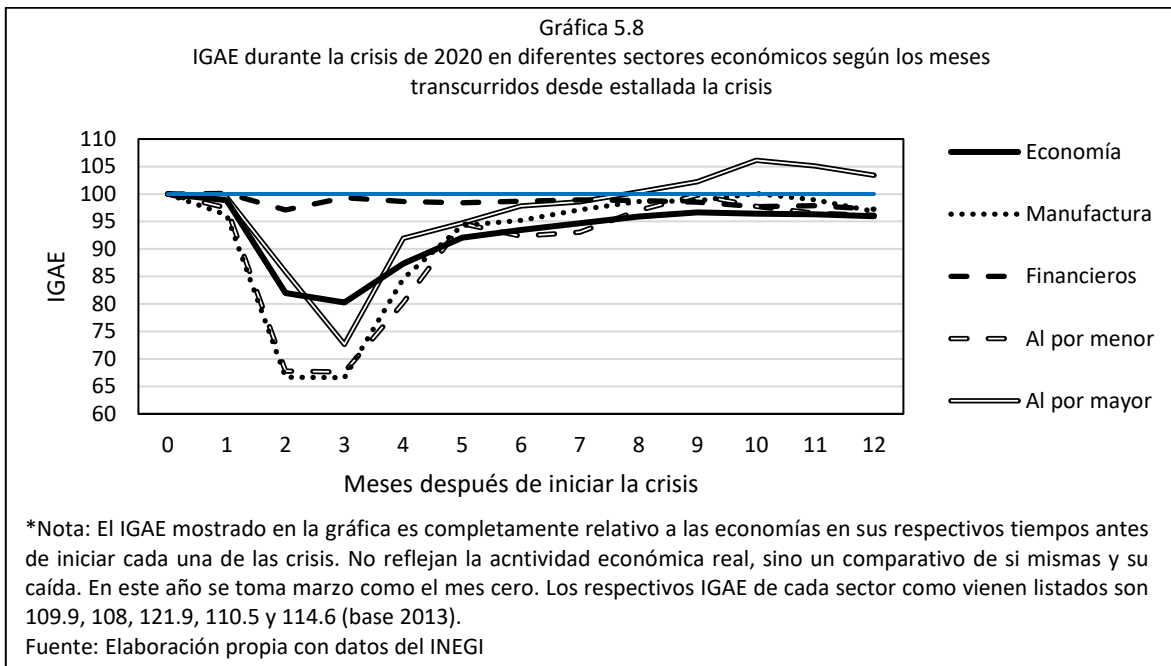
crisis, se relativizan todos los indicadores tomando como base el IGAE del mes previo al estallido de la crisis, de esa forma, se tendrá un comparativo entre los niveles anteriores a la crisis económica. Por ejemplo, para la crisis de 2008 tomaremos a octubre de ese año como el mes cero, de manera que si el IGAE de la economía era de 92.7 para entonces, se tomará ese 92.7 como un 100 relativo que indique la actividad global económica previa a la crisis y comparar, a partir de entonces, como fue desenvolviéndose la economía durante la crisis. Para la crisis de 2020, febrero será el mes cero. Así, las cifras que aparecen en la tabla con esta metodología propia, aunque no indican los valores reales del IGAE, permiten identificar su pérdida según la crisis vivida, y dentro de cada sector.

En las tablas 5.6 y 5.7 se compara la tendencia de este indicador en las crisis de 2008 y 2020, respectivamente. Las gráficas 5.6, 5.7 y 5.8 ilustran esta idea. Desde la gráfica 5.6 va siendo evidente que ambas crisis son bastante diferentes. Mientras en la financiera la caída del IGAE tardó 7 meses en alcanzar a su punto más bajo, al descender en un 8.3%; la actual de pandemia tardó entre 2 y 3 meses reduciéndose hasta un 20%. Además, aunque la recuperación de esta nueva crisis fue más rápida al aumentar cerca de 7% el IGAE, en un solo mes, su tendencia no parece seguir un camino de recuperación a los niveles precrisis, ya que cuando mucho se ha alcanzado un IGAE de 96.7 respecto a febrero de 2020, y parece





estancarse en un nivel 5% inferior. Por el contrario, para la crisis de 2008 el IGAE había retomado un camino de aumento estable hasta alcanzar sus niveles precrisis, dos años después de estallada.



En la crisis de las *subprime*, es también muy notorio que los sectores secundarios y de comercio cayeron de manera muy similar, de los cuales el comercio al por

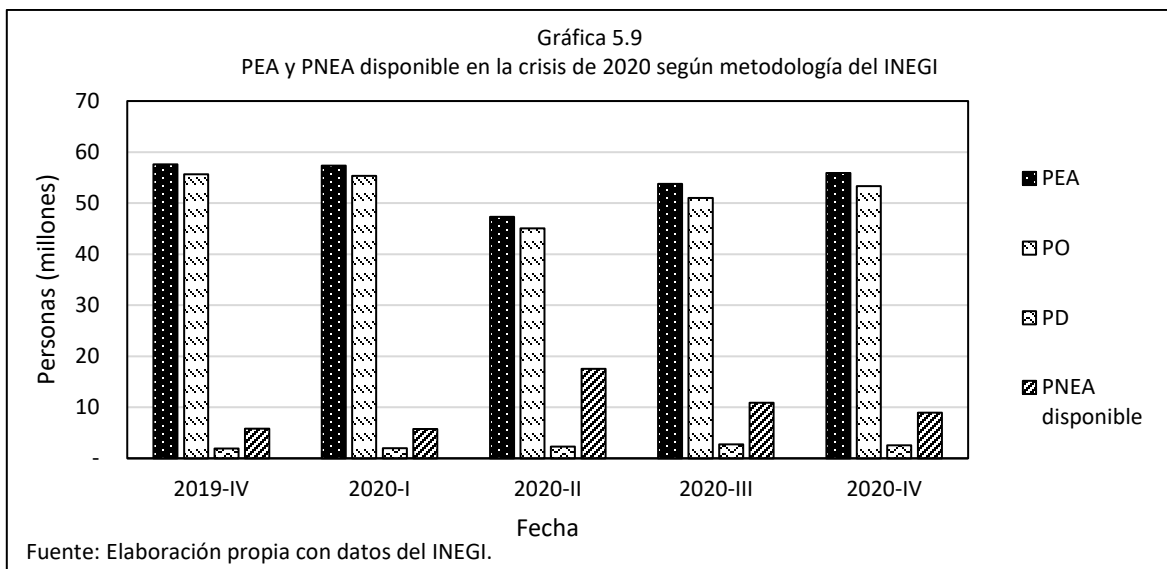
menor fue el más afectado reduciendo su IGAE hasta 18% menos que antes de la recesión. Igualmente, estos tres sectores tuvieron una recuperación gradual a partir del séptimo mes alcanzando su nivel precrisis, dos años después. Por otro lado, el hecho de que los servicios financieros y de seguros, lejos de contraerse, mantuvieron su IGAE estable, a partir del séptimo mes, éste fue aumentando hasta ser 6% mayor dos años después, lo que concuerda con el aumento de la productividad que este servicio presentó durante esa crisis, como se vio anteriormente. Sigue siendo un resultado bastante contradictorio con respecto a la naturaleza financiera de la crisis de 2008.

La crisis de la pandemia, por otro lado, significó una caída de la economía más profunda y en menor tiempo, en donde todos los sectores mencionados sufrieron contracciones, aunque unos menos que otros. El servicio financiero y de seguros fue el menos afectado y cayó un 2.9% en el tercer mes de 2019, manteniendo una ligera tendencia a la baja ya que para los 12 meses regresa a un IGAE de 97.2, en febrero de 2020. El comercio al por mayor, si bien se redujo un 28.3% en el tercer mes, logró recuperarse y para el octavo tenía un IGAE similar al de inicio de estallada la crisis, el cual ha ido aumentando, y es el único sector que ha podido recuperarse plenamente. Las manufacturas y el comercio al por menor sufrieron las contracciones más fuertes al bajar en 33.4% su IGAE en mayo, y pasado poco más de un año de iniciada la crisis todavía luchan por mantenerse cerca de los niveles previos a la crisis. Los servicios de alojamiento temporal, y de preparación de alimentos y bebidas, como lo son el turismo o los restaurantes, redujeron su IGAE hasta en un 71% para mayo de 2020, y hasta la fecha no se encuentran ni cerca de recuperarse. Según la Cámara Nacional de la Industria de Restaurantes y Alimentos Condimentados (CANIRAC), fueron 90 mil negocios dedicados a este ámbito que cerraron permanentemente, ya que no soportaron el estrés económico del confinamiento (Revista Expansión, 28 de febrero de 2021). De hecho, para diciembre de 2020 se señalaba ya el cierre definitivo de 1 millón de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPYMEs) (Periódico El Financiero, 2 de diciembre de 2020) caracterizadas por la baja productividad y la desprotección.

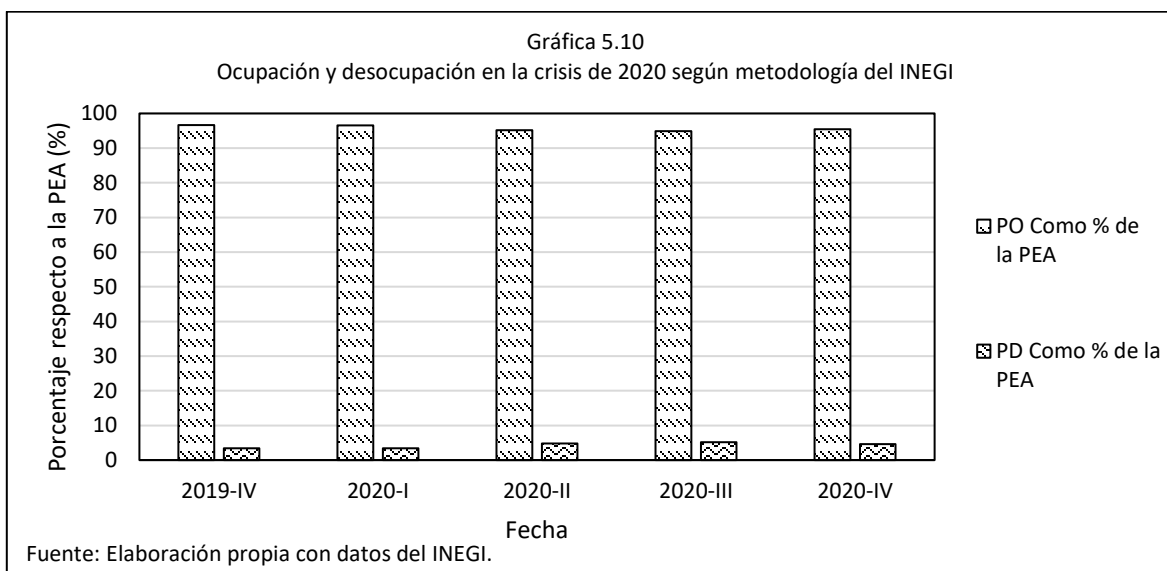
Evidentemente, los sectores económicos más afectados terminarían siendo aquellos en donde la presencia física de clientes y empleados es estrictamente necesaria; en el primer caso, no se puede llevar a cabo la venta de un bien o servicio, en el segundo la producción. Cualquiera de ambos casos interrumpe el proceso de producción y reproducción de la economía capitalista, pero se ven especialmente afectados los de venta al cliente ya que, mientras las empresas (que pudieron mantenerse) hacían trabajar a sus empleados, el comercio no podía hacer comprar bienes o consumir servicios de manera forzosa a la sociedad civil, a menos que fuera estrictamente necesario.

De aquí surgen dos cuestiones: la primera sería una leve evidencia del poder del consumidor colectivo, que se tratará eventualmente; la segunda tiene que ver en que incluso hubo también ganadores, y son aquellos dedicados a los servicios de consumo básicos. La Revista Expansión reporta que tiendas de autoservicio como Walmart, Chedraui, La Comer, y Soriana tuvieron su mejor mes de venta en marzo de 2020 debido a las compras de pánico derivadas de la pandemia, con lo que cerraron el año con un crecimiento de 5.4% en sus ventas (Revista Expansión, 28 de febrero de 2021). Se vuelve a hacer visible que las crisis tienen un carácter redistributivo o concentrador de las riquezas, aunque ese tema se ahondará más adelante.

Al estudiar la situación laboral en México, en la etapa de pandemia, se ha podido observar que su principal debilidad recae en su pobre nivel de desarrollo, lo cual es delicado ya que mantiene a más de la mitad de su fuerza laboral activa en condiciones de precariedad y vulnerabilidad ante contextos que interrumpen el equilibrio inestable de las alternativas que ha construido la población excluida. Comenzando por la población ocupada, desocupada y disponible, la tabla 5.24 contiene la dinámica de la ocupación laboral en México con datos del INEGI a nivel trimestral, tanto para la población absoluta, como relativa. Las gráficas 5.24 y 5.25 ilustran las cifras.



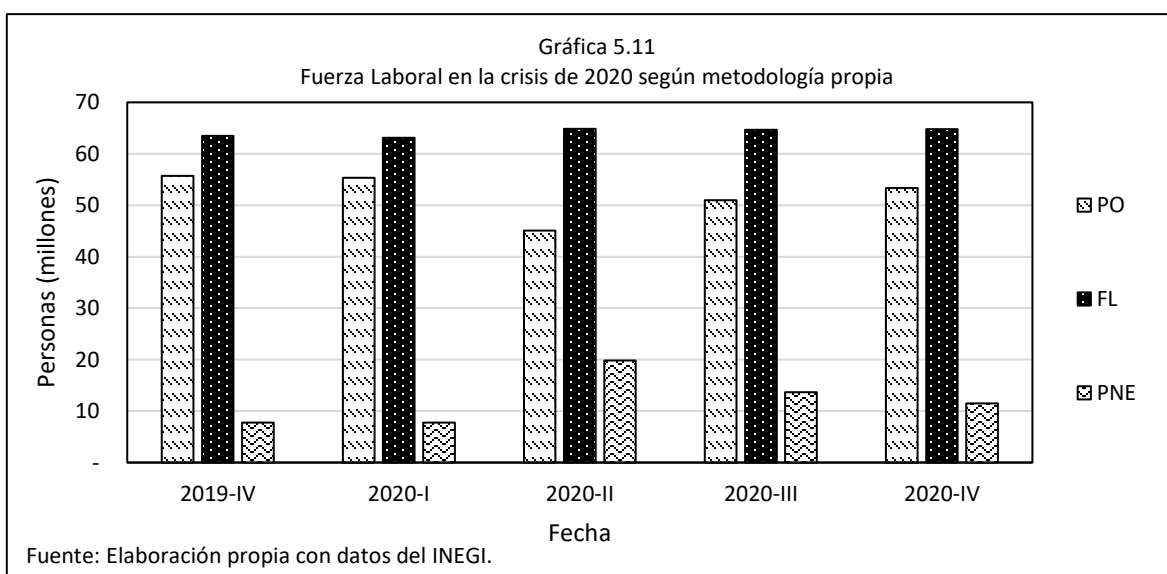
Según la metodología del INEGI, la población ocupada y desocupada apenas y cambian ya que para el segundo y tercer semestre de 2020 cayeron, en la primera, a 95.2% y 94.2%, y, para la segunda, 4.8% y 5.1%, respectivamente. No pareciera ser un aumento de la desocupación significativa ya que para la crisis del 2008 alcanzó hasta 6.1%, durante los cuatro trimestres posteriores una vez estallada la crisis.

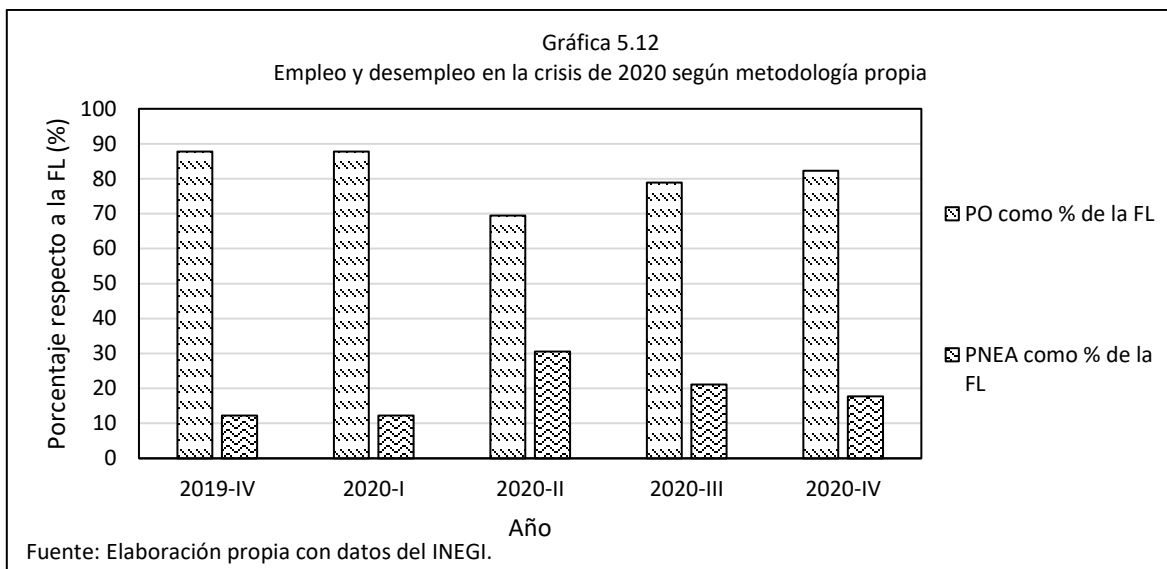


Sin embargo, es también importante notar que, en términos de la población absoluta, el segundo trimestre de 2020 se caracterizó por una notable baja de la PEA pasando de 57.3 millones, a 47.3 millones, una reducción del 27%, y hasta la

fecha dicha población no ha podido aumentar hasta los 57 millones. Lo mismo sucede con la PO que se redujo de 55.3 millones, a 45 millones, una disminución del 29%, aunque en este caso la población absoluta se recuperó para el cuarto trimestre de ese año. Como la PEA y la PO disminuyeron casi en la misma proporción, la PO relativa parece no descender de manera considerable. Si se observa lo que sucede con la PNEA disponible se puede explicar el déficit de PEA ya que durante el segundo trimestre la PNEA disponible pasó de 5.7 millones a 17.5 millones, un aumento del 303%. La metodología desarrollada en este trabajo, que toma en cuenta a esta última población, ayuda a vislumbrar el desempleo desde otra perspectiva. En la tabla 5.9, y en las gráficas 5.11 y 5.12 se encuentran los resultados de los cálculos.

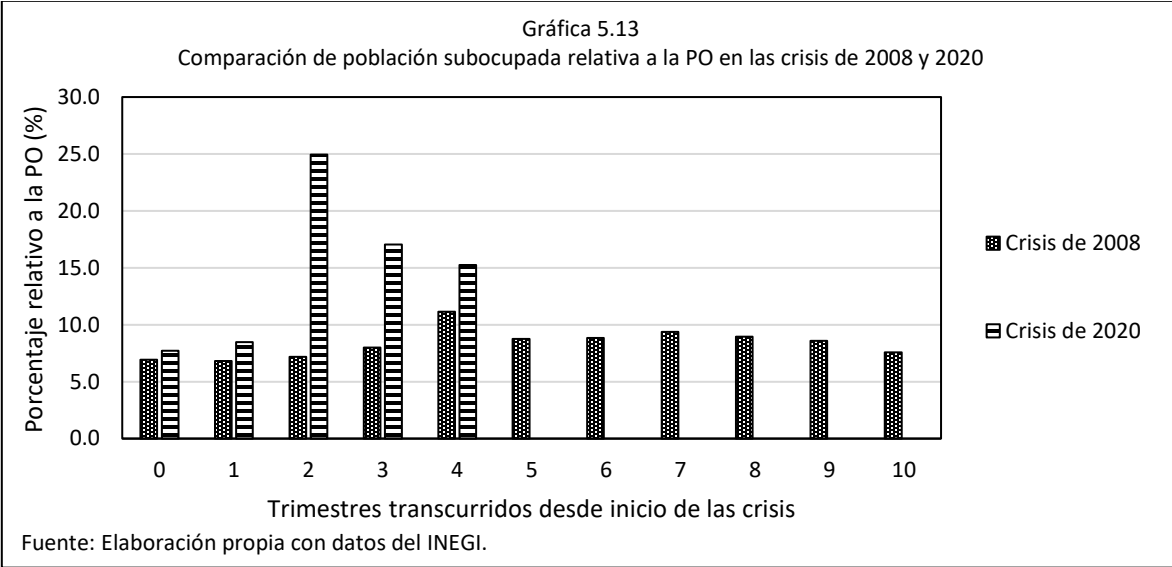
Una diferencia es que ahora la FL, comparada con la PEA, no parece disminuir durante la crisis, ya que la gente con capacidad y disposición para trabajar no desapareció; sin embargo, pasaron, en términos más generales, al desempleo. De esa forma, la población no empleada aumentó de 7.7 millones en el primer trimestre de 2020, a 19.8 millones para el segundo trimestre de ese año (un aumento del 255%) con una eventual reducción a 11.4 millones para el cuarto trimestre de ese año. La PE se mantiene igual pues es equivalente a la PO.





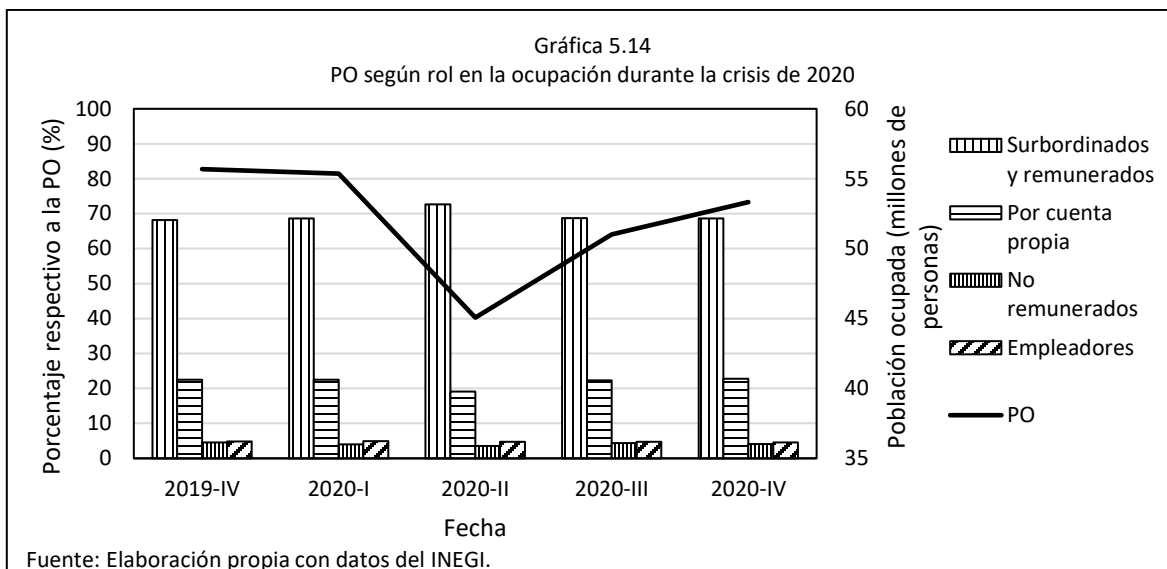
Con esta nueva metodología se pudo encontrar que, en el peor momento de la crisis, el 30% de la fuerza laboral se encontraba desempleada. Empero, en este caso, la metodología del INEGI pone la pauta al diferenciar entre PD y PNEA disponible ya que es bastante peculiar el disparo que registró la última durante la crisis, y cómo, eventualmente, fue disminuyendo en cuestión de seis meses. Esto puede ser explicado porque la economía detuvo su producción, pero conservó su estructura productiva, por lo que algunos trabajos se mantenían *en pausa* esperando ser reactivados, incluso la Encuesta Telefónica sobre COVID-19 y la del Mercado Laboral (ECOVID-ML) señala que 5 millones de personas piensan retomar su trabajo al término de la pandemia (Esquivel, 2020); de esa manera, la PD no aumenta de manera significativa pues dicha pérdida de trabajos era prevista como temporal, y no afectó la presión en el mercado laboral. Puede ser, incluso, que la gente considere que la situación sanitaria no sea un buen momento para participar en el mercado laboral (Esquivel, 2020). Finalmente, los empleos perdidos que no pudieron ser recuperados provienen de empresas que, con tal de sobrevivir, no podían permitir gran disminución en sus tasas de ganancia y comenzaron a hacer recortes de gastos, o bien, no soportaron el estrés económico y tuvieron que cerrar permanentemente, como lo experimentó una gran cantidad de MiPYMEs.

A todo esto, también es importante agregar que la población ocupada que se mantuvo no fue indiferente a la crisis. La tabla 5.10 y la gráfica 5.13 comparan la evolución de la subocupación durante las crisis de 2008 y 2020.



El gran estallido de la crisis pandémica es también visible ya que para el segundo trimestre de 2020, después de estallada la actual fase económica (en el mes de marzo de 2020), la subocupación alcanzó a uno de cada 4 puestos de trabajo, situación que supera por mucho el punto máximo de la subocupación durante la crisis de 2008 que apenas aumentó a 11.1%. Esto es un indicio de que el empleo sufrió también una degradación. Hasta inicios de 2021 la subocupación no había podido descender del 15%.

Con lo que respecta al rol en la ocupación, la tabla 5.11 y la gráfica 5.14 muestran la dinámica de la clasificación del tipo de trabajador ocupado según el INEGI.

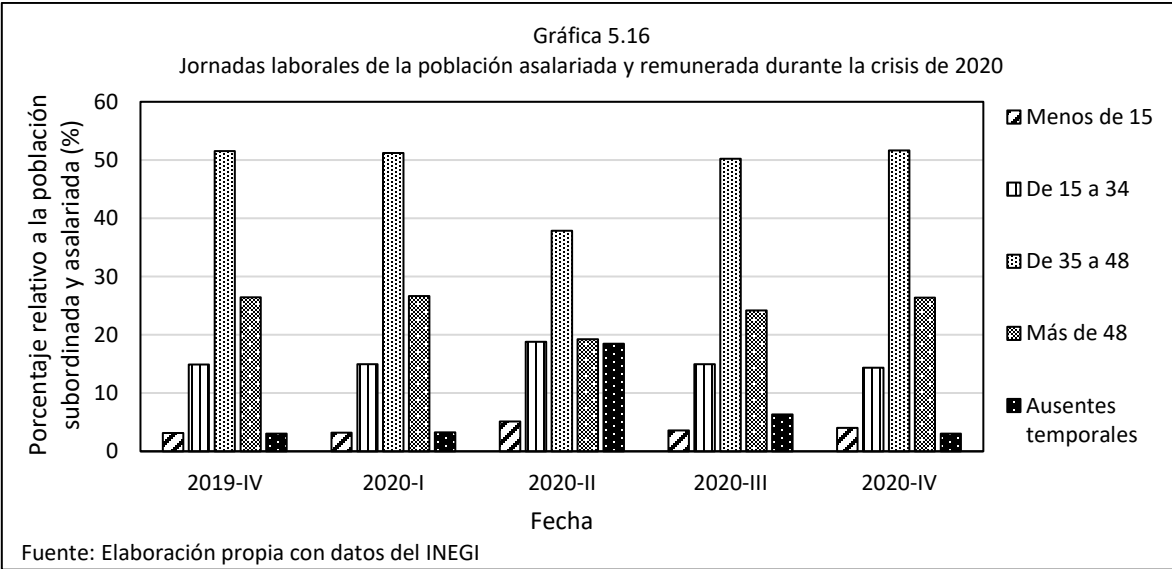


Sorpresivamente, aunque el subconjunto de los subordinados y remunerados fue el que más disminuyó en términos absolutos, relativamente se contrajo menos que los otros tipos de ocupación; su población pasó de 55.3 millones en el primer trimestre del año 2020, a 45 millones para el segundo trimestre del mismo año, lo cual significó una reducción de 19%. Los empleados por cuenta propia disminuyeron en 3.8 millones, es decir, un 30.1%.

Las tablas 2.12 y 2.13, y la gráfica 5.15 muestran los datos de la PO según nivel salarial. En este caso, la crisis de 2020 afectó de manera muy particular a las poblaciones de bajos emolumentos. Como se vio en la crisis de 2008, el volumen de la población ocupada que percibía hasta 2 salarios mínimos comenzó a aumentar hasta el año 2020; sin embargo, la crisis actual redujo en especial a estas poblaciones, en lugar de aumentarlas. Esto puede explicarse por la peculiaridad de que esta crisis puso *en pausa* a una gran cantidad de MiPYMEs, caracterizadas por relaciones salariales de bajas. De esa manera, si se señala que para el año 2020 la población ocupada que percibe de 1 a 2 salarios mínimo disminuyó en 4 millones de personas, o un 20.3%, ya suena lógico en este contexto. De hecho, en términos relativos, durante el trimestre donde el distanciamiento social fue más profundo, los grupos con emolumentos más bajos sufrieron las caídas más grandes: quienes no perciben ningún ingreso disminuyeron un 31.7%. A grandes rasgos, las poblaciones de salarios bajos no disminuyeron por ser grupos salariales protegidos, sino porque

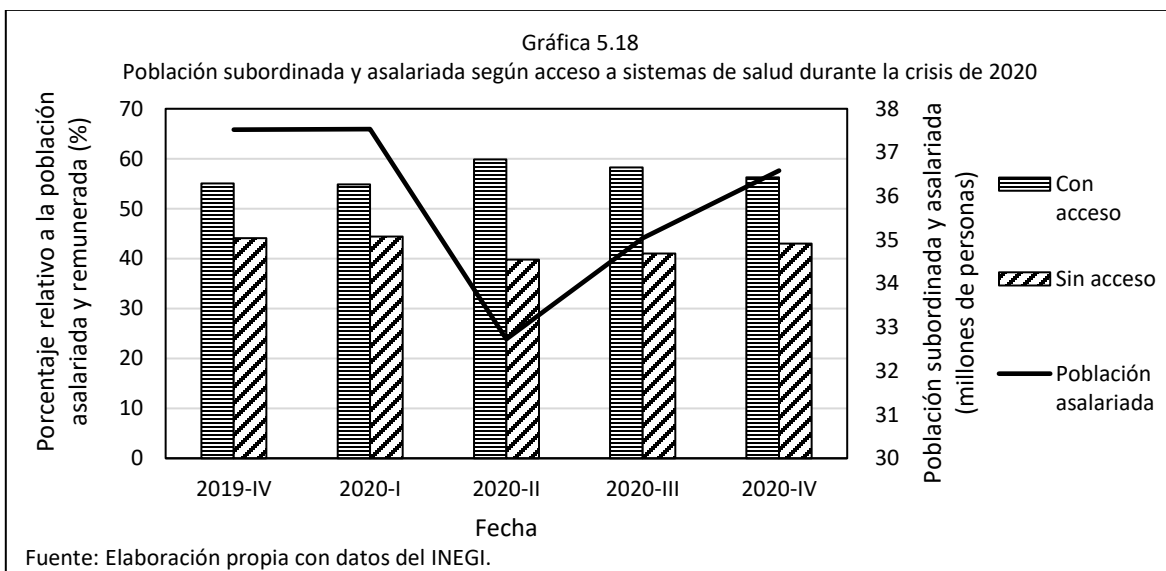
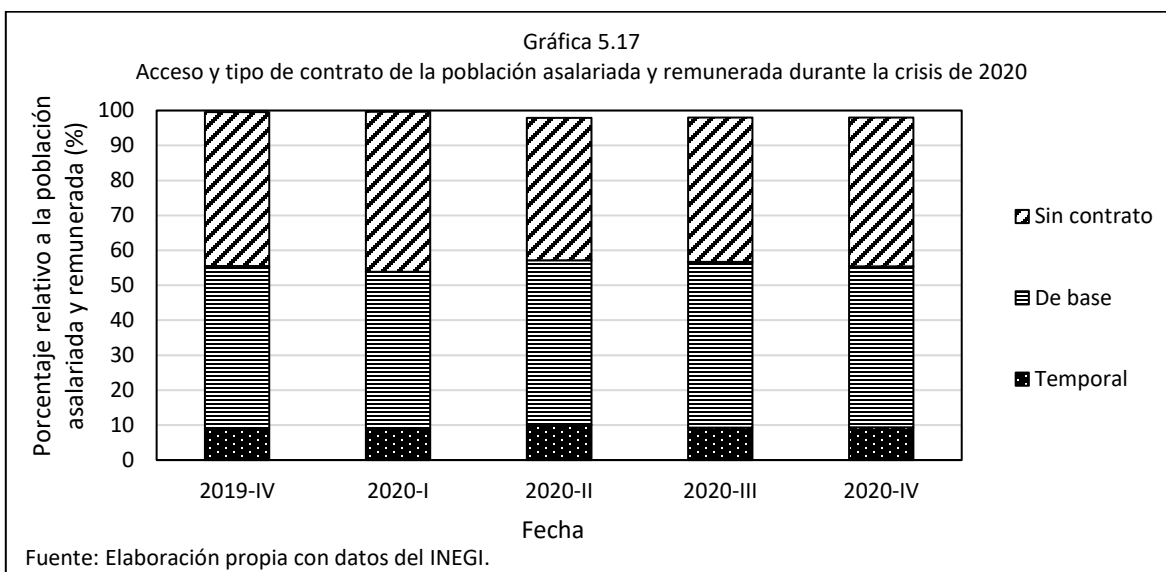
su relación con su entorno laboral se terminó. De manera interesante, también resulta que cuando estas medidas sanitarias comenzaron a ser levantadas, la economía vuelve a tomar el carácter de mover a la población ocupada hacia percepciones más tenues: para el tercer trimestre del año 2020 el grupo de la PO con insuficiencia salarial (menos de dos salarios mínimos) alcanzó hasta un 60%.

Los datos de la población subordinada y asalariada según la jornada laboral, como se muestra en las tablas 5.14 y 5.15, y en la gráfica 5.16, señalan una esencia de paro económico momentáneo ya que durante el segundo semestre de 2020 se observa una clara disminución de las jornadas de 35 horas en adelante, y un aumento para las jornadas menores y es más notorio aun en el subgrupo de ausentes temporales con vínculos laborales; esta última es de relevante importancia ya que apoya la noción de que cierta parte del desempleo temporal de la pandemia se basaba en mantener la relación laboral sin el trabajo. Las relaciones ausentes temporales alcanzaron hasta un 18.5% (tabla 5.15) de la población subordinada en el segundo trimestre de 2020, pero para el cuarto trimestre regresó a una participación del 3%. De igual manera, el resto de las jornadas laborales volvieron a sus volúmenes precrisis para finales de ese año.

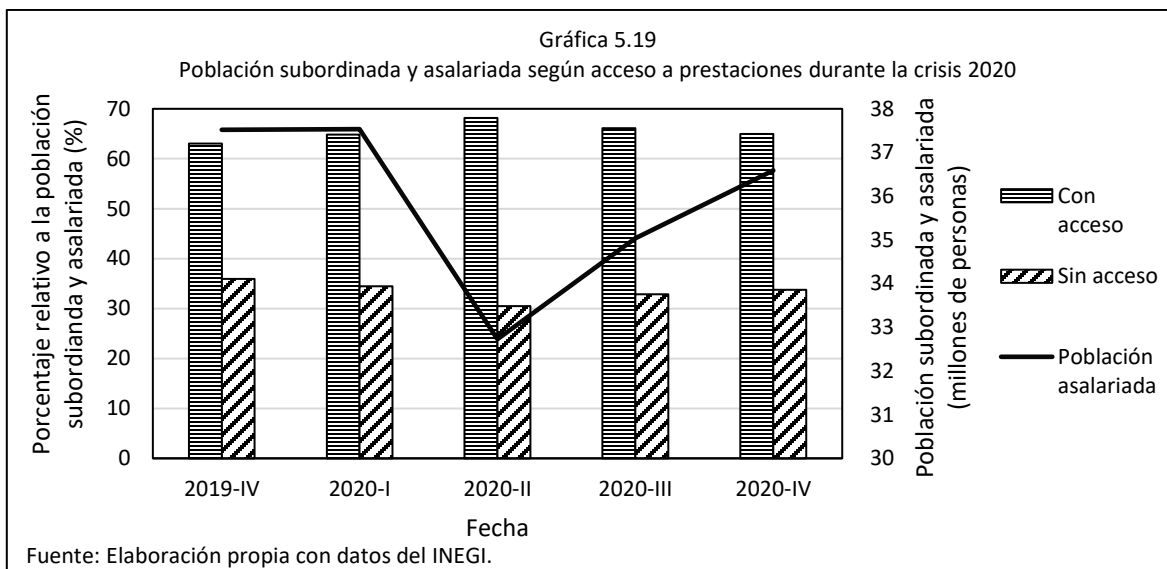


El acceso a contrato laboral, a instituciones de salud y prestaciones laborales presentan resultados diferentes. En la tabla 5.16 y la gráfica 5.17 se ilustran los

datos del acceso a contrato; en la tabla 5.17 y las gráficas 5.17 y 5.18 las cifras de la población que tiene acceso a prestaciones e instituciones de salud.



Las cifras relevantes indican que aquella población subordinada con acceso a un contrato, de base o temporal, disminuyó en menor medida que quienes no tienen acceso. Para el segundo trimestre de 2020, la población con contrato temporal disminuyó en 134 mil personas (4%), y de contratos de base 1.3 millones de personas (8%); por otro lado, quienes no tenían contrato disminuyeron 3.8 millones de personas (22%). Igualmente, el aumento porcentual de la población con acceso a contrato es explicado por la gran disminución de la población subordinada.

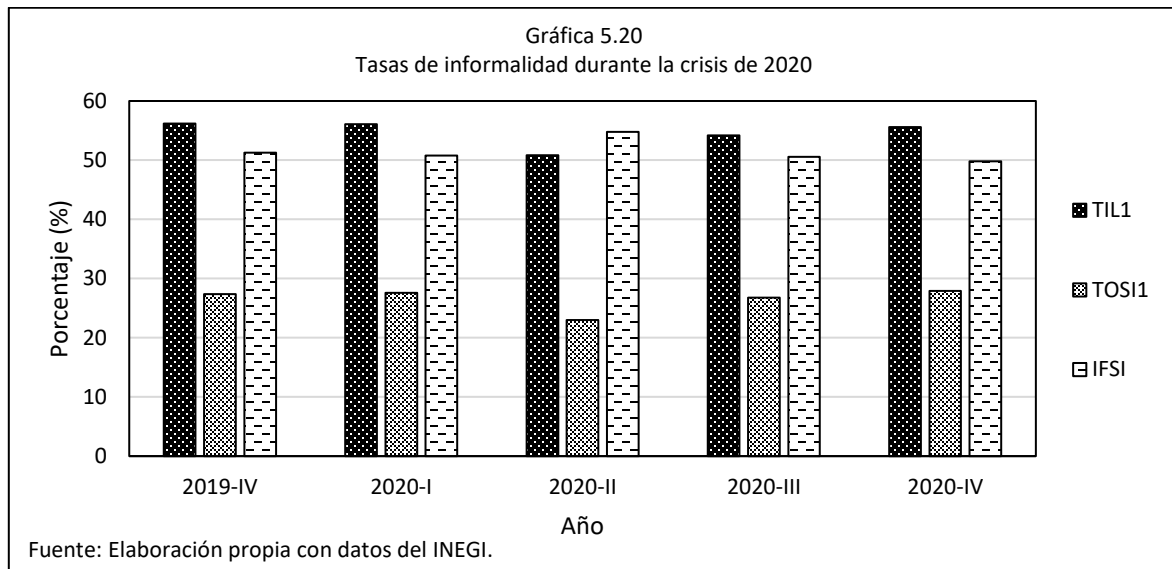


Paralelamente, los grupos con acceso a instituciones de la salud y prestaciones laborales, caracterizados por estándares formales de trabajo, son más estables, o al menos no fueron afectados de la misma manera que aquellos sin seguridad laboral. Para el segundo semestre de 2020 la población subordinada con acceso a instituciones de salud disminuyó 1.2 millones (5.9%), y aquella con prestaciones laborales 2.3 millones (9.4%); si bien no son datos insignificantes, al compararlos con las reducciones de los grupos sin ningún indicio de formalidad que perdieron 3.8 millones (22.7% de la población sin acceso a instituciones de salud) y 3.1 millones (23.8% de la población sin prestaciones). Esto se suma a que los esquemas formales de trabajo, basado en protección laboral, son más estables que los informales; además, resulta también paradójico que una crisis provocada por una emergencia sanitaria afecte especialmente a aquellos que no tienen acceso a instituciones de salud poniendo sobre la mesa (otra vez) la importancia de involucrar a la población subordinada en esquemas estables y formales.

Además, existen diferencias respecto a la crisis de 2008-2010 que ayudan a caracterizar la actual. En la peor parte de la crisis de las *subprime*, conforme disminuía el porcentaje de subordinados con acceso a prestaciones e instituciones de salud, iba aumentando la proporción de subordinados sin ninguna de esas prestaciones; si bien, existieron pérdidas de puestos de trabajo, la dinámica se inclina más por mover al trabajador colectivo de un esquema a otro. Eventualmente

dichos volúmenes fueron recuperando su forma precrisis. Esto indica que *la primera crisis se singularizó por afectar directamente el esquema económico, mientras que la segunda ha sido una crisis más profunda ya que afectó al esquema social al amenazar la estructura económica existe con el paro productivo y reproductivo de distanciamiento social*; aunque dicha pausa fue momentánea y el grupo subordinado según sus prestaciones comienzan a acercarse a sus cifras precrisis.

Finalmente, con respecto a la informalidad y la pobreza los datos arrojados por las instituciones encargadas de medirlas aún no son tan específicos. El INEGI ha dado a conocer las cifras de las tasas de informalidad (TIL y TOSI 1 y 2). La tabla 5.18 contiene los datos de las TIL1 y TOSI1, por las razones ya argumentadas, además del cálculo de la IFSI. La gráfica 5.20 ilustra dichos datos.



De igual forma, la dinámica fue contraria a la crisis de 2008. En ésta, las tasas de informalidad aumentaron, mientras que la IFSI se mantuvo más o menos estable. Para la crisis actual la TIL1 y la TOSI1 disminuyeron 5.2 y 3.4 puntos porcentuales, respectivamente, además de que el IFSI aumentó de 50.8% a 54.8% en el segundo trimestre de 2020. De hecho, al observar las cifras absolutas se puede percibir que la pandemia tuvo un efecto bastante significativo. En la economía informal se perdieron 8.1 millones de empleos para el segundo trimestre de 2020, una reducción del 26.1% de este grupo; por su parte, el sector informal tuvo una reducción de 4.9

millones, un 32% menos de empleos que antes de iniciada la crisis. Es posible constatar, incluso, que de 10.2 millones de empleos interrumpidos en ese trimestre, 8.1 millones eran informales, lo que equivaldría al 79% del total de empleos congelados. Algunos lograron recuperarse. Para el cuarto trimestre, de los 8.2 millones de empleos recuperados, 6.7 millones eran informales, lo que equivale al 81.4% de los puestos regenerados. Aun así, el 69.2% de los empleos que no pudieron ser recuperados pertenece a la economía informal.

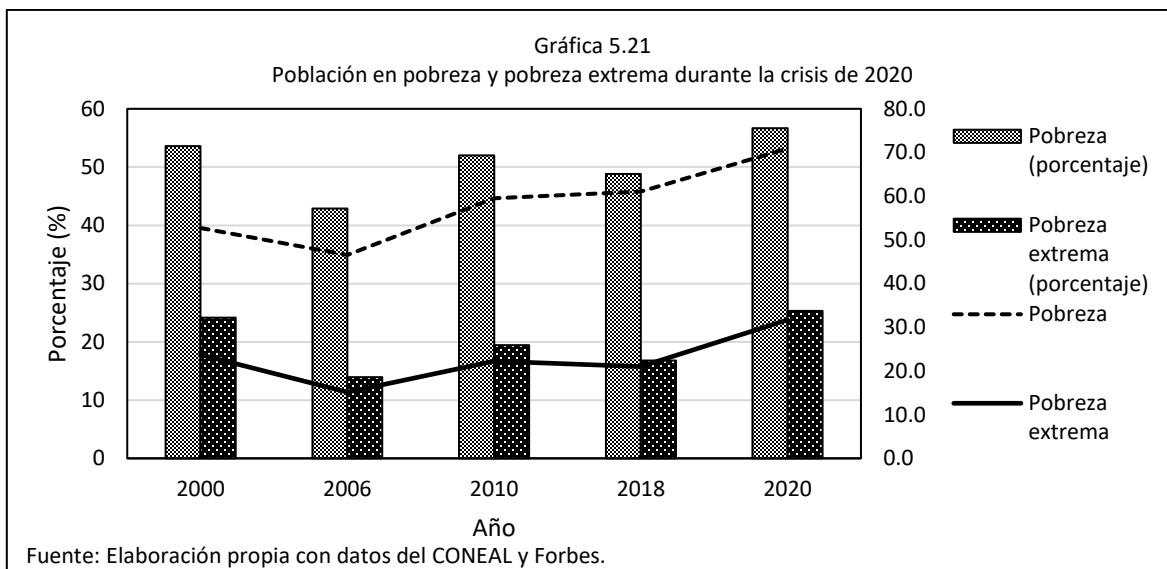
Por lo tanto, muy al contrario de aquellos empleos que tenían una, o ambas características de informalidad (instituciones de salud y prestaciones), la informalidad tuvo el mayor dinamismo de toda la estructura laboral. Es evidente que este esquema laboral es poco favorable para las personas que encuentran ahí una alternativa a las rigideces de la estructura formal mexicana. *La crisis provocada por la pandemia afectó principalmente a los grupos de trabajo que no cuentan con protección, ante un evento de esa naturaleza, no cuentan con acceso a sistemas de salud, ni seguridad social, por lo que, aunque muchos de estos empleos solo hayan sido pausados temporalmente y luego recuperados, estas personas no tenían ninguna manera de enfrentar un cese a las actividades producidas puesto que el trabajo del día a día es lo único que les asegura poder acceder a la subsistencia.*

Un último aspecto que vale la pena mencionar es que, como se dijo en el marco teórico, incluso los trabajos formales han ido degradándose a tal grado que *la línea divisoria entre informalidad y formalidad se ha ido desvaneciendo*. La actual pandemia de COVID-19 y sus lineamientos requeridos de distanciamiento social, obligaron a los trabajadores (o a quienes podían) a desarrollar el *home office*, una modalidad laboral de trabajo desde casa. Aunque en un principio dicha manera de trabajar parecía ser un descanso de los trayectos hacia el trabajo y todo lo que eso implica, también trajo consigo una evolución del trabajo más depredadora por un par de cuestiones. En primer lugar porque los empleados y empleadas no solo ponen su fuerza de trabajo, sino también algunos medios de producción como su servicio de internet o telefonía, un sistema electrónico que les permitiera trabajar a distancia, y cualquier otra herramienta necesaria para la nueva modalidad, lo que

también permite a las empresas ahorrar dichos gastos. En segundo lugar, al convertir el hogar en el lugar de trabajo se pierde también la división entre el lugar laboral y el de descanso, los empleados ya no tienen justificación de no estar presentes en la empresa para no prestar su servicio, o exigir el respeto de su horario laboral. Se invade el tiempo y los espacios libres. Así, la sobreexplotación encontró cómo abrirse camino en lugares más íntimos del proletariado. Naturalmente, la evolución de esta nueva formalidad de trabajo se irá desarrollando conforme las condiciones de pandemia y económicas continúen. Aún es temprano para saber si este proceso de precarización laboral terminará conforme se pueda volver a los modos tradicionales de producción, o si se encontrarán ventajas dentro del *home office* que lo vuelvan una norma para aquellos trabajos en donde presente ventajas.

Por último, los datos de pobreza se encuentran en la tabla 5.19 y la gráfica 5.21. Como los procesos de pobreza toman más tiempo en ser observados ya que el CONEVAL da a conocer los datos de manera bianual, se presentan cifras de inicio del siglo, durante la crisis de 2008, previo a la crisis actual y durante el año 2020.

Los efectos que la pandemia tuvo sobre la pobreza fueron más fuertes que los de la crisis de 2008. Se agregaron aproximadamente 10 millones de nuevos pobres y pobres extremos; el primer grupo pasó a representar el 70.9% de la población mexicana, mientras que el segundo un 25.3%, lo que significa un aumento de 16% de pobres y 50% de pobres extremos. De hecho, estos niveles de pobreza rompieron récords y son los más altos de las últimas dos décadas, con lo que la crisis actual hizo retroceder los resultados de políticas contra la pobreza más de 20 años.



Recapitulando; a grandes rasgos la pandemia de COVID-19 no es, tal cuál, la situación que provoca directamente una crisis económica; sino que las características de esta enfermedad, al requerir medidas sociales de distanciamiento social que apuntaban en *contrario sensu* a todas las lógicas de reproducción de una sociedad capitalista, provocaron que el funcionamiento regular de las sociedades de mercado se viera interrumpido, además, las necesidades sociales y las de los capitales privados necesitaban soluciones diferentes. De esa manera, los gobiernos se ven en una disyuntiva sobre cómo enfrentar la pandemia. Es así que la *regulación* (en el sentido de la escuela aregulacionista) se pierde, y comienza una *desregulación* que parece no tener solución próxima e inmediata que retomara la confianza de los mercados como manera de dirigir las necesidades sociales (como la crisis financiera de 2008 que, aunque tomó un par de años, las grandes inyecciones de liquidez pudieron ocultar los desgastes del sistema). La manera en la que estas desregulaciones se materializan en crisis, tanto económica como social, depende por completo de la región en dónde se desarrolle.

Aquí es en donde la primera parte del estudio permite comprender por qué la crisis de México tomó esa forma. Principalmente, el país viene de un desarrollo histórico dependiente con todo lo que eso implica, con una industria nacional rezagada; además, su esquema laboral poco desarrollado cuenta con ciertas debilidades principales: no es capaz de generar empleos formales (caracterizados por la

estabilidad y seguridad) o bien pagados, e inclusive éstos se van precarizando cada vez más, la mitad de los trabajadores y trabajadoras mexicanas no cuentan con algún contrato, ni acceso a instituciones médicas; el salario mínimo no cumple su esencia constitucional y cerca de la mitad de los trabajadores comienzan el año 2020 percibiendo ingresos hasta dos veces su valor; las alternativas construidas por la población laboralmente excluida son enfocadas a la subsistencia y no aseguran esquemas laborales provechosos o fuertes. Tales carencias ocupacionales son perpetradoras de esquemas de pobreza y desigualdad al ser los ingresos por trabajo la principal fuente de recursos monetarios de los hogares. En México, la movilidad social es inexistente. Cuando la situación sanitaria estalla, estas debilidades (o contradicciones) salen a flote y provocan una crisis económica. Se entiende, así, que la crisis de 2020 no es solo una crisis económica, como la del 2008, sino que se trata de una *crisis estructural* en donde las vulnerabilidades estructurales y sociales provocan una recesión. Es por eso que la crisis de las *subprime* y la actual tienen desarrollos muy diferentes; mientras que en la primera, el sistema financiero colapso poniendo en aprieto los mercados, recuperados eventualmente con la explotación laboral y el papel del gobierno como prestamista de última instancia; en la segunda, las débiles estructuras sociales colapsaron los sistemas de reproducción capitalista de manera bastante profunda, además de que era imposible reactivar la economía con las políticas de regulación del COVID-19. En México, la situación económica fue tan estresante que parecía más fácil sobrellevar un colapso sanitario que uno económico, ya que las políticas de distanciamiento social fueron laxadas sin una disminución importante de los contagios; empero, el daño fue tan profundo que, aunque el cese productivo haya sido temporal, existió un daño permanente que se puede ver en los empleos perdidos y aumentos de los números de pobreza.

En el planteamiento teórico se señalan los procesos de *estratificación*, *segregación residencial* y *gentrificación* como caminos en los que se van moldeando vulnerabilidades estructurales ante la pandemia de COVID-19. Aunque se requieran más datos para una mayor comprensión de estas vulnerabilidades y de la desigual forma en que se esparce la nueva enfermedad viral, se pudo comprobar que la

propia estructura laboral de México es, por sí sola, una vulnerabilidad estructural. Se trata de un sistema ocupacional incapaz de proveer los mínimos de subsistencia a las personas subordinadas dentro de él, y que, por consiguiente, se reproduce en precariedades de los modos de vida. Además, dentro de los márgenes de dependencia, es un esquema dirigido por las lógicas de los mercados globales, ubicando a las grandes inversiones de capital en sectores manufactureros y financieros, principalmente, marginando el resto de los sectores económicos que devienen en actividades de subsistencia y sobrevivencia. Pero sobre todas las cosas, es un esquema en donde las consecuencias más fuertes y profundas de la crisis recaen, principalmente, en los grupos más vulnerables, característica originada del mismo sistema; de manera que estos grupos son vulnerados todavía más. De esa forma, vuelven a aparecer los mecanismos que dan forma a las actividades de subsistencia y sobrevivencia de los sectores laborales marginados (como aceptar condiciones de trabajo paupérrimas por la necesidad de trabajar en una crisis), así, se cierra un ciclo de debilidades estructurales en el mercado laboral.

4.2.1 Efecto Covid-19 en el medio ambiente y perspectivas globales

Las normas de distanciamiento social que pusieron pausa a la actividad capitalista fueron llevadas a cabo de manera global, y aunque cada país particulariza su regulación de la pandemia, invariablemente en la gran mayoría de los casos trajo consigo una contracción económica.

Según el BM, el PIB global se redujo un 4.3%; el PIB latinoamericano tuvo una contracción de 6.9%, el África subsahariana de -3.7%, y en otras regiones incluso tuvieron un crecimiento leve, como Asia Oriental y Pacífico con 0.9%. Si se mantiene el supuesto de que el crecimiento económico y las emisiones de CO₂ comparten una correlación íntima, entonces habría de esperar una reducción de nuevo CO₂ en la atmósfera; y así fue. La Agencia de Energía Internacional (EIA por sus siglas en inglés) calcula que la demanda de energía en 2020 disminuyó un 6%; *Carbon Brief* calculan una disminución de las emisiones de CO₂ de entre 4% y 8% (lo que significa 2 mil, o 3 mil millones de toneladas menos) (BBC News, 11 de mayo de 2020). Incluso, para la parte más importante del confinamiento, las emisiones de CO₂

llegaron a reducirse en un 17% respecto a 2019 (Periódico La Vanguardia, 10 de septiembre de 2020).

Sin embargo, dicha disminución es consecuencia de una desaceleración económica, no de una toma de conciencia, por lo que no es permanente ni resolutive. Por ejemplo, China y Estados Unidos, las dos principales potencias económicas y emisoras de CO₂, vieron afectadas sus economías. El rescate vino de dos diferentes maneras. En EUA, las empresas petroleras buscan ser rescatadas sin comprometerse a generar un futuro más *verde*, contando con el completo apoyo del expresidente Trump; por su parte, China aprobó el uso de una cantidad de carbón aun mayor que en 2019 conjuntamente con una inversión de un billón de dólares para empresas carboneras en países periféricos (BBC News, 11 de mayo de 2020). Para la mitad de 2020, la emisión de CO₂ en la atmósfera comenzaba a igualar la de 2019, solo por debajo de un 5% (Periódico la Vanguardia, 10 de septiembre de 2020). China incluso rebasó sus emisiones de 2019 (Revista Nature, 15 de enero de 2021).

No obstante, las emisiones de CO₂ no fueron la única situación preocupante en lo que respecta a la degradación ambiental. Paradójicamente el COVID-19, que era considerado como el reductor de contaminación, resultó ser la principal fuente de uso de plásticos para 2020. La contaminación por este material es ya un problema grave que se venía arrastrando desde mucho antes que la pandemia, la actual situación la ha empeorado muchísimo. El origen de este aumento se debe a que los plásticos de un solo uso ayudan a disminuir la propagación de la enfermedad; debido a esto, las ventas de mascarillas desechables (plásticos de un solo uso) se incrementó de 800 millones de dólares en 2019, a 166 mil millones de dólares en un solo año (Noticias ONU, 27 de julio de 2020). La ONU también introduce una problemática de igual importancia al señalar que la ola de plásticos también fue impulsada por el comercio a distancia. De esta manera, resulta contradictorio que, aun cuando la evidencia señale que los orígenes y propagación de la nueva pandemia de COVID-19 se encuentra en la degradación ambiental y los malos manejos sociales, esta crisis vuelve a profundizar aun más estas paradojas al

profundizar aun más la degradación ambiental y la desigual repartición de riquezas, incluso, a nivel global.

Aunque se piense que la vacuna desarrollada en tiempo récord es el milagro que permitirá acabar con la pesadilla colectiva, resulta que las desigualdades globales, análogas a las vulnerabilidades sistemáticas, son amenazas a la resolución del problema. Si bien ya existen varias empresas farmacéuticas que han logrado desarrollar el medicamento, la desigual distribución de las vacunas ha creado otro problema sin siquiera solucionar el presente. Los países más ricos han comprado la mayor cantidad disponible de vacunas, de manera que se estima que el 90% de los habitantes de 70 países de bajos ingresos no podrán inocularse en 2021. A este respecto, Andrea Taylor, directora del Centro de Innovación en Salud Global de la Universidad de Duke, señala que los países ricos aprovecharon su poder adquisitivo e inversiones para obtener preferencia en la compra de vacunas, dejando al resto de la población mundial completamente desprotegida; a su vez, dicho comportamiento resulta en un *fracaso moral catastrófico* que genera riesgos como permitir la mutación del virus al punto en donde las mismas vacunas pierden su efectividad (BBC News, 4 de febrero de 2021).

A las estructuras jerárquicas internacionales, los sistemas de patentes y propiedad intelectual también aparecen como una barrera para alcanzar una solución. En el otoño de 2020, un grupo de países no desarrollados liderados por la India y Sudáfrica pidieron a la Organización Mundial del Comercio (OMC) la eximición de las patentes de las vacunas (BBC News, 7 de mayo de 2021) ya que dichas protecciones legales son un impedimento a la producción de la vacuna por parte de los laboratorios de estos países. Si los países de ingresos medios-bajos no pueden asegurar la inoculación de sus habitantes, su recuperación podría tardar más tiempo, hasta el año 2024, al perder un monto aproximado de 38 mil millones de dólares en su PIB, lo que dificulta más la situación económica (PNUD, 2021).

Finalmente, los rostros de las vulnerabilidades estructurales que se retroalimentan, se repiten, pero ahora a escala internacional. Con lo que respecta al medioambiente, la crisis que tiene su origen en la degradación ambiental *va siendo*

resuelta con más degradación ambiental; por otro lado, en el ámbito social, los países pobres que no tienen acceso a las vacunas, no pueden superar la crisis sanitaria y se van haciendo más pobres. De esta manera, se vuelve a cerrar el ciclo de vulnerabilidad estructural.

Si bien, estos problemas sistemáticos son difíciles de observar a simple vista, se pueden comprobar por la forma desigual en la que la pandemia ha ido desarrollándose. Según datos de la OMS, de 5 variantes del SARS-CoV-2 de preocupación actual: tres (Beta, Gama y Delta) tuvieron su origen en países de ingresos medios-bajos (Sudáfrica, Brasil e India, respectivamente); una en varios países - la variante Ómicron, cuyo origen ha sido señalado en Sudáfrica - (ONU, 2021), y solamente una (variante Alfa) tuvo su origen en un país de ingresos altos (Reino Unido). Dos variantes más de interés actual (Lambda y Mu), ambas se registraron en países de rentas medias-bajas (Perú y Colombia, respectivamente).

5. Conclusiones y propuestas

A lo largo de este estudio se construyó una narrativa que intentó explicar la forma cómo la pandemia de COVID-19 afectó a México. Desde lo más general, se entiende a la emergencia de una nueva infección zoonótica (SARS-CoV-2) como un resultado de la degradación ambiental. En contraste, la dispersión y consecuencias que esta enfermedad pueda ocasionar en una sociedad dependen de su situación socioeconómica, de manera que, aunque se trate del mismo COVID-19 a nivel global, localmente las consecuencias y las expresiones en su desarrollo son diferentes.

Se optó por el explicar el caso mexicano con base en las *vulnerabilidades estructurales*. Se entienden a estas vulnerabilidades como las contradicciones inherentes al sistema económico y su materialización en la sociedad que invariablemente ubican a ciertos grupos sociales en la imposibilidad de hacerle frente a la crisis sanitaria, y que también limitan las estrategias del gobierno para realizar medidas adecuadas para enfrentar la situación. Estas vulnerabilidades estructurales tienen su origen en los procesos de neoliberalización propios de México, especialmente en las relaciones de dependencia económica, ya que estas producen y reproducen un sistema laboral pauperizado donde los empleos formales van desvalorizándose, y los esquemas alternativos de ocupación devienen en objetivos de subsistencia y supervivencia que los estancan. Así, la movilidad social es imposible en México. Consecuentemente, la primera vulnerabilidad estructural ante la pandemia de COVID-19 que se puede identificar es el de los mecanismos de precios del mercado: la gente pobre, marginada en la desigualdad e íntimamente relacionada a empleos precarios, no puede acceder a los sistemas de salud privatizados, y los gubernamentales son insuficientes.

Sin embargo, este estudio propone expandir el entendimiento de las vulnerabilidades estructurales a mayor profundidad al identificar contradicciones sociales que contribuyen a la intensificación de la crisis sanitaria en México. Por ejemplo, se propone al conjunto de procesos de segregación residencial, gentrificación y estratificación como una forma de vulnerar a las clases sociales

marginadas, ya que los nuevos acomodos residenciales apremian las lógicas de los mercados, lo que dirige la planificación urbana a las relaciones de consumo en lugar a entender los derechos a la vivienda; por ende, el acceso a lugares en las sociedades y el reparto de espacios depende de las posibilidades de consumo, permitiendo que solamente aquellos estratos económicos de buen poder adquisitivo puedan acatar y adquirir normas sanitarias que requieran espacio, como el distanciamiento social.

Análogamente, los desarrollos saludables de las personas marginadas también pasan a ser parte de la estructura de mercado y, de manera similar, al acomodo residencial, la distribución de alimentos va distribuyéndose según los poderes de adquisición. De esa forma, las comorbilidades se canalizan heterogéneamente en la población, acumulándose principalmente en los estratos sociales lo que exacerba la vulnerabilidad estructural.

Los datos empíricos en este trabajo demuestran que una vulnerabilidad estructural en México es expresión del esquema laboral. En primer lugar, por las cuestiones de pauperización, subcontratación, desocupación, desigualdad de productividades, y microempresas enfocadas en la subsistencia, por mencionar algunas características. Las consecuencias que estas debilidades ocupacionales siempre mostraron fueron niveles salariales insuficientes, inaccesibilidad a servicios sanitarios y falta de prestaciones sociales; consecuencias que fueron, a su vez, causa del quiebre laboral en México durante la pandemia de COVID-19, y cuya profundidad e importancia no pudo ser apreciada hasta su cruda manifestación que va más allá de lo económico y trasciende los ámbitos políticos y sociales. De esa manera, se demostró que el esquema laboral en México es frágil, injusto y desigual, no sólo en los ingresos y productividades, sino también en las oportunidades, con enormes desventajas para una mejor manera de distribuir. Para ilustrar esta idea, se puede señalar el hecho de que la distribución ocupacional en México permite únicamente a 1 de cada 10 trabajos realizarse en modalidad de *teletrabajo*, y que la propia necesidad de trabajar, porque los salarios solo hacen que las personas subsistan, no permite un cese de actividades para controlar la crisis sanitaria.

Sin embargo, más estudios y recopilación de información aún más desagregada hacen falta para poder comprobar tanto la existencia como las formas y funcionalidades de otras vulnerabilidades sociales. En el marco teórico se hace el planteamiento de la estratificación urbana y la marginación alimenticia; empero, de los datos recabados pueden proponerse otras líneas de trabajo que también relacionen tópicos como el esquema educativo, el sector salud y las ideologías de género. Por ejemplo, aproximadamente 6 de cada 10 fallecimientos de COVID-19 en México fueron de personas que tenían, como máximo nivel educativo, la primaria; aunque es bien sabido que un bajo nivel educativo se correlaciona con empleos mal pagados, vale la pena también preguntarse cómo el fallo del sistema educativo en México no logra incrementar los niveles de educación, y cómo, a su vez, esto se relaciona con un escaso entendimiento y obediencia de las normas sanitarias de distanciamiento, higiene y vacunación en contra del COVID-19. También, ¿existirá alguna relación entre esta carencia educativa en México y los procesos de neoliberalización, o es un problema que tiene su origen en otro lado?

Otro ejemplo de vulnerabilidades estructurales es el que señalan Montes *et al.*, (2021) quienes destacan que, además de las debilidades económicas, las ideas de género dentro de una sociedad también marcan una distribución desigualdad del riesgo de contagiarse y desarrollar un cuadro grave de COVID-19. Las autoras señalan que las ideologías patriarcales que ubican al hombre de la casa como único benefactor y sostén económico de la familia disponen a este grupo social a un riesgo mayor al dejar a un lado las precauciones sanitarias para cumplir con su rol de género (Montes, *et al.*, 2021).

La tarea de identificar las vulnerabilidades estructurales permite crear un panorama más amplio que explique de mejor manera por qué la pandemia de COVID-19 evolucionó de la manera en la que lo hizo, y consecuentemente, encontrar mejores soluciones y críticas más concretas. Pero los valores agregados de la explicación implican asumir un enfoque interseccional, y, sobre todo, reconocer a estas vulnerabilidades como procesos históricos que tienen su origen en la relación superestructura/estructura de la formación social capitalista, y que se van

desarrollando como contradicciones cada vez más insostenibles hasta reventar en una situación de difícil control y solución, como en la pandemia. Además, las pobres propuestas que no rompen, pero que recrean el modelo de reproducción estructural de esas mismas vulnerabilidades, termina por retroalimentarlas, y lejos de solucionar la crisis, va elevando sus paradojas, y por eso, cada vez son más frecuentes y profundas.

El uso clásico y neoclásico (también el más aceptado) de la palabra crisis hace referencia a un *instante* dentro del ciclo económico; esto es, una situación relativamente pasajera que, aunque pueda tener consecuencias considerables, eventualmente será seguida por una recuperación y auge. Es decir, la crisis es una situación intermitente y esporádica que ocurre únicamente en aquellos momentos en donde sólo ciertos indicadores económicos (crecimiento, productividad, tasa de ganancia, por mencionar algunos ejemplos) varían negativamente.

El problema de esta semántica es que mitifica las vulnerabilidades y contradicciones que existen aun en los tiempos de *recuperación y auge económico*. Tómese como ejemplo el sistema ocupacional mexicano. Como se comprobó, las debilidades de este sector son bastantes - 60% de informalidad, pauperización del trabajo formal, 1 de cada 10 empleos son subocupados, productividades locales que no pueden competir con los capitales internacionales - dichas problemáticas existen todo el tiempo, se han fortalecido en el proceso de neoliberalización mexicano, y su desplome actual por la pandemia no es más que el resultado de más de dos décadas de desregulación sin objetivo alguno que la acumulación de riquezas, la forzada austeridad gubernamental y el propio acoplamiento de la población a esta modalidad. Paradójicamente, en estos más de 20 años de vulnerabilidades, solo se ha considerado que existe una crisis que también afecta la estructura ocupacional cuando los indicadores económicos clásicos fallan: caída de la tasa de ganancia, poco crecimiento económico, baja productividad- como lo fueron las crisis de 1994, de 2008 y 2020.

Entonces este uso de la palabra crisis no ubica las vulnerabilidades estructurales al nivel de discusión que se necesita para resolverlas, de hecho, estas

vulnerabilidades, bajo esta lógica, no existen ya que se trata de procesos necesarios para el funcionamiento económico, como si se trata del *estado natural* de las cosas. De aquí que se lleguen a corolarios incompletos como que la pobreza, empleos mal pagados, y en general, modos de vida perjudiciales al largo plazo son un fracaso individual, en lugar de un fallo del sistema. Más aún, este uso clásico del término crisis permite que las vulnerabilidades estructurales se retroalimenten, como se discutió en los capítulos 3 y 4, ya que, al ser parte de la normalidad económica, no son realmente situaciones urgentes de resolver; de hecho, son situaciones necesarias para poder sanar la caída de los indicadores económicos clásicos.

Naturalmente, se dirigen los avances científicos de la economía (y otras ciencias sociales) basadas en este entendimiento incompleto, a desarrollar propuestas y soluciones incompletas que pierden de vista un desarrollo más horizontal, social y humano; solamente perpetúan el dominio de lo que se conoce como los *economisismos* en el desarrollo de la ciencia, e impiden el progreso a entendimientos holísticos.

De esa manera, lo que se propone es deconstruir el término de *crisis*; tanto cómo se entiende y se utiliza para también deconstruir qué se entiende en el imaginario colectivo cuando se habla de crisis. Se tiene que entender como *crisis* a todo el conjunto de vulnerabilidades estructurales que reproducen modos de vida repletos de carencias y que imposibilitan el cambio en estos acomodados, aun cuando los indicadores económicos clásicos continúen con normalidad. Por ejemplo, en el entorno laboral de México, la crisis comienza desde que este esquema no puede superar los obstáculos que le fueron impuestos; entonces, la crisis en ese sector fue constante e inherente durante más de 20 años, incluso aunque los otros indicadores económicos no estuvieran dentro de los parámetros de crisis.

Esta deconstrucción del término crisis también es congruente con la metodología histórica abordada en la investigación, pues abandona el supuesto de las crisis como repentinas y momentáneas, ubicándolas como desarrollos históricos que van retroalimentándose hasta llegar el punto de ser insostenibles. Incluso dentro de la crítica marxista y sus derivados, esta propuesta otorga un entendimiento más amplio

de las contradicciones del capitalismo; así, lo que se señala como *la crisis final del capitalismo* no se trata de un momento puntual dentro del desarrollo histórico capitalista, sino de todo un proceso que no necesita esperar a su estallido para ser cambiado.

A grandes rasgos, y cuando se adopta una interseccionalidad en el análisis y desarrollo científico, se pueden identificar las crisis crónicas, inherentes y constantes en todos los rubros de las vivencias del sistema global humano. Primero, en las propuestas de la estratificación, la salud, la alimentación, entre varios fenómenos más, que cumplen esta condición de ser vulnerabilidades estructurales. Pero dicha inherencia y cronicidad también se cumplen para la relación de los procesos económicos y el medioambiente. Como se comprobó empíricamente, las nuevas modalidades del sistema económico significan una revolución en la relación sociedades-medio ambiente de forma que, aunque se genere más eficiencia en los procesos productivos, en términos absolutos la degradación ambiental ha ido creciendo, y dicha problemática, al momento de ocurrir el desplome económico de 2020, en lugar de aligerarse, fue retroalimentada acelerando todavía más la degradación ambiental. Esta contradicción indica la existencia de una vulnerabilidad estructural en esta relación, y, por ende, también una crisis estructural.

De esa forma, quienes realizan investigación en ciencias sociales, principalmente la academia, son quienes deberían considerar la propuesta de deconstrucción del término de crisis. Dentro de este grupo académico, las corrientes de pensamiento más conservadoras son las que más deberían replantearse el uso de la palabra y las consecuentes implicaciones teóricas y metodológicas que conlleva. Incluso las corrientes teóricas más críticas, deberían utilizar el término de *vulnerabilidad estructural* como una herramienta que permita un análisis histórico enfocado en la caracterización de paradojas interconectadas entre sí; y en caso de que ya se estén señalando, cambiar la propia narrativa con este nuevo enfoque de la crisis que permita retomar la importancia de su análisis, y atender con urgencia el diagnóstico, las propuestas y llevar a cabo la ejecución de acciones para enfrentar las vulnerabilidades estructurales.

Por parte de los hacedores de política, la introducción de las perspectivas estructurales y el uso del término crisis es una propuesta más para justificar y retomar un papel activo en la intervención económica, pero también es una propuesta para señalar que todas las políticas económicas enfocadas a resolver las vulnerabilidades estructurales, deben entenderse como eso, como problemáticas inherentes al sistema interconectadas entre sí, capaces de retroalimentarse, y cuya solución tiene que ir más allá de políticas asistencialistas o de puras transferencias, sino que deben ejecutarse políticas que enfrenten las carencias de la estructura económica, social y ambiental.

Por ejemplo, para el caso del esquema laboral se pueden proponer en un principio políticas que busquen el aumento salarial (que conlleve al aumento de ingresos de manera constante y no solo corriente), o incluso, rentas básicas universales que complementen las insuficiencias salariales, también alguna especie de seguro de desempleo para la fuerza laboral no ocupada. Sin embargo, la existencia de vulnerabilidades estructurales requiere también enfocar las políticas a otros factores, además de los precios, que le dan el carácter de vulnerable al esquema laboral mexicano. Por ejemplo, la baja escolaridad, relacionada con empleos básicos mal pagados y muy competidos, requiere un impulso a la formación educativa y al mejoramiento de la escolaridad dirigida a tecnificar los conocimientos que devengan en la generación de fuerza laboral competitiva en las áreas económicas de mayores oportunidades, y no como seguidores dependientes.

Tales resultados pueden ser inducidos al resto de vulnerabilidades estructurales en todos los niveles sociales en México -gentrificación y estratificación, distribución de modos de vida saludables-, pero también en la relación con el medio ambiente, tanto a nivel nacional como a nivel global. En este último caso, la poca comprensión de la crisis, como tópico medioambiental, se observa en el desarrollo de los enfoques de las economías del medioambiente y de los recursos naturales, que no resuelven el problema de raíz y solo permiten continuar con el esquema de acumulación a costa de ir profundizando las vulnerabilidades estructurales de la degradación ambiental. Es por eso que las economías ecológicas son una propuesta alternativa

más viable, ya que desde la base fundamental de esta teoría, el aceptar las relaciones naturales como holísticas, y en donde los indicadores económicos clásicos no se encuentran como el centro de gravedad de la toma de decisiones, permite resolver los problemas desde la estructura económico - social.

6. Bibliografía

- Aguilar, Guillermo. & Mateos, Pablo (2011), “Diferenciación sociodemográfica del espacio urbano de la Ciudad de México”, Revista EURE, Vol. 37, núm. 110, pp. 5-30, Abril, Chile.
- Aguilar Ortega, Teodoro (2019), “Desarrollo humano y desigualdad en México”, México y la cuenca del pacífico, núm. 22, Enero-Abril, pp. 121-141.
- Angus Maddison (2010), “Statistics on world population, GDP and per capita GDP, 1-2008 AD”, 4, tomado de la página <http://www.ggdcd.net/maddison/Maddison.htm> el 2 de mayo de 2021 a las 11:40 a.m.
- Animal Político, “El pueblo que secó la plata”, 17 de julio de 2016.
- _____, “COVID ha matado más a personas pobres: los más afectados tenían baja escolaridad y empleos mal pagados”, 24 de marzo de 2021.
- Añez, Carmen (2004), “El estado del bienestar social y el neoliberalismo ante los derechos laborales”, Revista de Ciencias Sociales (Ve), vol. X, núm. 1, enero-abril, pp. 70-82.
- Bakker, Karen (2010), “The limits of ‘neoliberal natures’: Debating green neoliberalism”, Progress in Human Geography.
- Banamex (2021), tomado de la página https://www.banamex.com/es/conoce_banamex/quienes_somos/grupo_financiero_banamex.htm, 26 de enero de 2021 a las 11:34 p.m.
- Banco Mundial (BM) (2021), “Índice Gini - México”, tomado de la página <https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?locations=MX> el 6 de abril de 2021, 11:05 p.m.
- _____ (2021), “Perspectivas económicas mundiales”, tomado de la página <https://www.bancomundial.org/es/publication/global-economic-prospects>, el 12 de mayo de 2021, a las 11:34 pm.
- BBC News, “Coronavirus y cambio climático: por qué la pandemia no es realmente tan buena para el medio ambiente”, 11 de mayo de 2020.

- _____, “La distribución desigual de vacunas entre países ricos y pobres significará que el virus continuará propagándose y mutando”, 4 de febrero de 2021.
- _____, “La economía y el coronavirus: los negocios ganadores y los sorprendidos perdedores durante la pandemia”, 14 de mayo de 2020.
- _____, “Vacunas contra el covid-19. En qué consiste la pugna por las patentes (y cuál puede ser el riesgo de liberarlas)”, 7 de mayo de 2021.
- Bellamy Foster, John; Clark, Brett & York, Richard (2010), “The ecological rift: capitalism’s war on earth”, Monthly Review Press.
- Berkeley Earth (2021), “Estimated Global Land-Surface TAVG based on the Complete Berkeley Dataset”, tomado de la página http://berkeleyearth.lbl.gov/auto/Global/Complete_TAVG_summary.txt, el 23 de abril a las 2:25 p.m.
- _____ (2021), “Estimated Global Land-Surface TMAX based on the Complete Berkeley Dataset”, tomado de la página http://berkeleyearth.lbl.gov/auto/Global/Complete_TMAX_summary.txt, el 23 de abril a las 2:40 p.m.
- _____ (2021), “Estimated Global Land-Surface TMIN based on the Complete Berkeley Dataset”, tomado de la página http://berkeleyearth.lbl.gov/auto/Global/Complete_TMIN_summary.txt, el 23 de abril a las 3:05 p.m.
- Boletín UNAM, “En México 80% de los traslados se hacen en transporte público”, 1 de junio de 2017.
- Boyer, Robert (2011), “Postkeynesianos y regulacionistas: ¿una alternativa a la crisis de la economía estándar?”, Revista Economía: Teoría y Práctica, núm. 35, diciembre, pp. 11-43
- Boza Martínez, Sofía (2010), “Desafío del desarrollo: la agricultura orgánica como parte de una estrategia de mitigación de la pobreza rural en México”, Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, vol. 19, núm. 37, pp. 92-111.

- [Calva, José Luis \(2019\), “La economía mexicana en su laberinto neoliberal”, *Revista El Trimestre Económico*, vol. LXXXVI \(3\), núm. 343, julio-septiembre de 2019, pp. 579-622.](#)
- Campos Vázquez, Raymundo M. (2015), “El salario mínimo y el empleo: Evidencia internacional y posibles impactos para el caso mexicano”, *Revista Economíaunam*, vol. 12, núm. 36, pp. 90-106.
- Campos Vázquez, Raymundo M. y Monroy Gómez Franco, Luis A. (2016), “¿El crecimiento económico reduce la pobreza en México?”, *Revista Económica Mexicana*, núm. 1, pp. 140-185.
- Campos Vázquez, Raymundo M. y Monroy Gómez Franco, Luis A. (2016), “La relación entre crecimiento económico y pobreza en México”, *Revista Investigación Económica*, vol. LXXV, núm. 298, octubre-diciembre, pp. 77-113.
- Carreño, Víctor (2021), “Gentrificación como estrategia política para la acumulación de capital: experiencias comparadas en México y América latina”, México.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2020), “Dimensionar los efectos del COVID-19 para pensar en la reactivación”, *Informe Especial COVID-19*, núm. 2.
- CEPAL-CEPALSTAT (2020), “Estadísticas e indicadores sociales. Distribución del ingreso. Índice de concentración de GINI”, tomando de la página <https://cepalstat-prod.cepal.org/cepalstat/tabulador/ConsultaIntegrada.asp?IdAplicacion=1&idTema=363&idIndicador=250&idioma=e> el 6 de abril de 2021, 10:59 p.m.
- Comisión Nacional del Agua (CONAGUA) (2021), “1985 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “1986 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “1987 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.

- _____ (2021), “1988 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “1989 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “1990 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “1991 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “1992 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “1993 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “1994 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “1995 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “1996 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “1997 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “1998 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “1999 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2000 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2001 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2002 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.

- _____ (2021), “2003 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2004 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2005 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2006 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2007 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2008 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2009 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2010 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2011 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2012 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2013 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2014 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2015 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2016 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2017 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.

- _____ (2021), “2018 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2019 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- _____ (2021), “2020 Temperatura medio promedio a nivel nacional y por entidad federativa”, México.
- Conasami (Consejo Nacional de Salarios Mínimos) (2019), “Salario mínimo histórico 1877-2019”, México.
- _____ (2019), “Histórico aumento del salario mínimo para 2020” tomado de la página <https://www.gob.mx/conasami/articulos/historico-aumento-del-salario-minimo-para-2020?idiom=es>, 21 de junio de 2020, 8:06 pm.
- CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social) (2020), “Anexo Estadístico indicadores de pobreza 1990-2018”, México.
- _____ (2020), “Evolución de la pobreza por la dimensión de ingreso, 1992-2018 , México.”
- _____ (2021), “Líneas de pobreza por Ingresos México 1992 (enero) a 2021 (febrero), (valores mensuales por persona a precios corrientes)”, México.
- _____ (2014), “Medición multidimensional de la pobreza en México”, Revista El Trimestre Económico, vol. LXXXI (1), núm. 321, enero-marzo, pp. 5-42.
- _____ (2020), “Medición de la pobreza, Estados Unidos Mexicanos, 2008-2018”, México.
- _____ (2020), “Contenido y valor de las líneas de pobreza por ingresos 1992-2020”, México.
- Corella & Ordovás (2015), “Relación entre el estado socioeconómico, la educación y la alimentación saludable”, Revista Mediterráneo Económico, núm. 27, pp. 283-306.

- Cortés Meda, Alejandro y Ponciano Rodríguez Guadalupe (2021), “Impacto de los determinantes sociales de la COVID-19 en México”, Boletín sobre COVID-19. Salud Pública y Epidemiología, vol. 2, núm. 17, pp. 9-13.
- Cota Yañez, Rosario y Navarro Alvarado, Alberto (2016), “Análisis del concepto de empleo informal en México”, Revista Análisis Económico, vol. XXXI, núm. 78, septiembre-diciembre, pp. 125-144.
- Cota Yañez, Rosario y Navarro Alvarado, Alberto (2015), “Análisis del mercado laboral y el empleo informal mexicano”, Revista Papeles de Población, vol. 21, núm. 85, julio-septiembre, pp. 211-249.
- Del Ángel-Pérez, Ana Lid y Villagómez-Cortés, José Alfredo (2014), “Alimentación, salud y pobreza en áreas marginadas urbanas: caso Veracruz-Boca del Río, Veracruz, México”, Revista Estudios Sociales, vol. 22, núm. 44, pp. 9-35.
- Dos Santos, Theotonio (1978), “Imperialismo y dependencia”, Tercera edición, México, D.F., Ediciones Era S.A.
- Duménil, Gérard y Lévy, Dominique (2013), “Neoliberalism and its crisis”, Crises of Global Economies and the Future of Capitalism, pp. 191-207.
- _____ (2011), “The crisis of neoliberalism”, Harvard University Press.
- Durand, Leticia (2014), “¿Todos ganan? Neoliberalismo, naturaleza y conservación en México”, Revista Sociológica, vol. 29, núm. 82, mayo-agosto, pp. 183-223.
- Escobar Toledo, Saúl (2014), “Salarios mínimos: desigualdad y desarrollo”, Revista Economía, vol. 11, núm. 33, pp. 94-109.
- Esquivel, Gerardo (2020), “Los impactos económicos de la pandemia en México”, Banco de México, México.
- Fernández Durán, Ramón (2011), “El Antropoceno, la expansión del capitalismo global choca con la biósfera”, Virus Editorial.
- Harvey, David (2010), “El enigma del capital y las crisis del capitalismo”, Ediciones Akal, 2012.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) (2019), “Cómo se hace la ENOE, métodos y procedimiento”, México.

- _____ (2007), “Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2006 (ENIGH). Tabulados básicos”, México
- _____ (2009), “Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2008 (ENIGH). Tabulados básicos”, México
- _____ (2011), “Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2010 (ENIGH). Tradicional. Tabulados básicos”, México
- _____ (2013), “Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2012 (ENIGH). Tradicional. Tabulados básicos”, México
- _____ (2015), “Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares. ENIGH 2014. Tabulados básicos. 2015.”, México
- _____ (2017), “Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares. ENIGH 2016. Tabulados básicos. 2017.”, México
- _____ (2019), “Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares. ENIGH 2018. Tabulados básicos. 2019.”, México
- _____ (2020), “Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Consulta Interactiva de Indicadores estratégicos (InfoLaboral), a partir de 2005”, consultado el día 28 de agosto de 2020, a las 22:50 horas, consultada en la liga <https://www.inegi.org.mx/sistemas/Infoenoe/Default15mas.aspx>.
- _____ (2020), “Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Consulta Interactiva de Indicadores estratégicos (InfoLaboral), a partir de 2005”, consultado el día 31 de agosto de 2020, a las 19:36 horas, consultada en la liga <https://www.inegi.org.mx/sistemas/Infoenoe/Default15mas.aspx>.
- _____ (2021), “Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Consulta Interactiva de Indicadores estratégicos (InfoLaboral), a partir de 2005”, consultado el día 10 de mayo de 2020, a las 21:06 horas, consultada en la liga https://www.inegi.org.mx/sistemas/infoenoe/Default_15mas.aspx.
- _____ (2020), “Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Consulta Interactiva de Indicadores estratégicos (InfoLaboral), 2005 a 2014 tercer trimestre”, consultado el día 28 de agosto de 2020, a las 22:50 horas, consultada en la liga https://www.inegi.org.mx/sistemas/Infoenoe/default_conapo.aspx.

- _____ (2020), “Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Consulta Interactiva de Indicadores estratégicos (InfoLaboral), 2005 a 2014 tercer trimestre”, consultado el día 7 de octubre de 2020, a las 22:50 horas, consultada en la liga https://www.inegi.org.mx/sistemas/Infoenoe/default_conapo.aspx.
- _____(2020), Encuesta Nacional de Empleo (ENE), Conjunto de datos: Población Ocupada, consultado el día 31 de agosto de 2020, a las 19:42 horas, en la página electrónica https://www.inegi.org.mx/sistemas/olap/proyectos/bd/encuestas/hogares/ene/po.asp?s=est&c=10691&proy=ene_po
- _____(2020), Encuesta Nacional de Empleo (ENE), Conjunto de datos: Población Ocupada, consultado el día 7 de octubre de 2020, a las 22:50 horas, en la página electrónica https://www.inegi.org.mx/sistemas/olap/proyectos/bd/encuestas/hogares/ene/po.asp?s=est&c=10691&proy=ene_po
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2005”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2006”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2007”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2008”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Segundo trimestre 2008”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Tercer trimestre 2008”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Cuarto trimestre 2008”. México.

- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2009”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Segundo trimestre 2009”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Tercer trimestre 2009”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Cuarto trimestre 2009”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2010”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2011”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2012”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2013”. México.
- _____ (2020), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2014”. México.
- _____ (2020), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2015”. México.
- _____ (2020), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2016”. México.
- _____ (2020), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2017”. México.
- _____ (2020), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2018”. México.
- _____ (2020), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2019”. México.
- _____ (2020), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral, Indicadores Básicos. Primer trimestre 2020”. México.

- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2005”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2006”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2007”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2008”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2009”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2010”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2011”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2012”. México.
- _____ (2013), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2013”. México.
- _____ (2020), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2014”. México.

- _____ (2020), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2015”. México.
- _____ (2020), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2016”. México.
- _____ (2020), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2017”. México.
- _____ (2020), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2018”. México.
- _____ (2020), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2019”. México.
- _____ (2020), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), “Informalidad Laboral. Indicadores estratégicos. Primer trimestre 2020”. México.
- _____ (2021), Encuesta Telefónica de Ocupación de Empleo (EOTE), “Indicadores estratégicos”, México.
- _____ (2020), “Indicador Global de la Actividad Económica. Series desestacionalizadas”, México.
- _____ (2020), IPL_ICUMO_MANUFACTURAS, consultado el día 3 de diciembre de 2020, a las 23:21 horas, en la página electrónica https://www.inegi.org.mx/app/tabulados/pxwebv2/pxweb/es/IPL/IPL/IPL_03.px/.
- _____ (2020), IPL_ICUMO_MANUFACTURAS, consultado el día 3 de diciembre de 2020, a las 23:25 horas, en la página electrónica https://www.inegi.org.mx/app/tabulados/pxwebv2/pxweb/es/IPL/IPL/IPL_03.px/.

- _____ (2020), “Población ocupada según nivel de ingreso, nacional trimestral”, México.
- _____ (2021), Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte 2018 (SCIAN 2018), tomado de la página <https://www.inegi.org.mx/app/scian/> el día 26 de enero de 2021 a las 11:37 p.m.
- _____ (2020), Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM), “Productividad total de los factores Modelo KLEMS. Año Base 2013. Serie 1990-2019. 2019 preliminar. Cuenta intersectorial/ Producción en valores básicos/ Índices de precios implícitos base 2013 = 100”. México.
- _____ (2020), Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM), “Productividad total de los factores Modelo KLEMS. Año Base 2013. Serie 1990-2019. 2019 preliminar. Cuenta intersectorial/ Valor agregado bruto en valores básicos/ Precios corrientes en millones de pesos”. México.
- _____ (2020), Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM), “Productividad total de los factores Modelo KLEMS. Año Base 2013. Serie 1990-2019. 2019 preliminar. Cuenta laboral/ Horas trabajadas (en miles) / Total”. México.
- _____ (2020), Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM), “Productividad total de los factores Modelo KLEMS. Año Base 2013. Serie 1990-2019. 2019 preliminar. Cuenta laboral/ Puestos de trabajo ocupados/ Total”. México.
- _____ (2020), Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM), “Productividad total de los factores Modelo KLEMS. Año Base 2013. Serie 1990-2019. 2019 preliminar. Cuenta laboral/ Remuneración de asalariados, precios corrientes, en millones de pesos/ Total”. México.
- _____, tomado de la página <https://www.inegi.org.mx/temas/transporteurb/>, 23 de julio de 2020, 7:42 pm.
- Jones, K., Patel, N., Levy, M. *et al.* (2008), “Global trends in emerging infectious diseases”. *Nature* 451, 990–993, <https://doi.org/10.1038/nature06536>.

- Klein, Emilio & Tokman, Víctor (2000), “La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización”, Revista de la CEPAL, Núm. 72, pp. 7-30.
- Lambert, Frederic & Park, Hyunmin (2019), “Income Inequality and Government Transfers in Mexico”, IMF Working Paper, WP/19/148, pp. 1-22.
- Latouche, Serge (2006), “La apuesta por el decrecimiento ¿cómo salir del imaginario dominante?”, Icaria Antrazyt.
- Leyva, Gustavo y Mora, Israel (2021), “¿Qué tan altas (bajas) son las posibilidades de hacer teletrabajo en México?”, Documento de Investigación del Banco de México, núm. 2021-15.
- Lombard, Melanie (2015), “Lugarización y la construcción de asentamientos informales en México”, Revista INVI, Vol. 30, núm. 83, pp. 117-146.
- López-Toache, Vania; Romero-Amado, Jorge; Toache-Bertolini, Guadalupe y García-Sánchez, Silberio (2016), “Bonos de carbono: financiarización del medioambiente en México”, Revista Estudios Sociales, vol. 25, núm. 47, enero-junio, pp. 191-215.
- Lozano Arredondo, Luis (2007), “México: el salario y la necesidad de un proceso de amplia reestructuración de su poder adquisitivo”, Revista Agenda para el Desarrollo, vol. 14, pp. 212-232.
- Martínez-Licerio, Karla Alejandra; Marroquín-Arreola, Juan y Ríos-Bolívar, Humberto (2019), “Precarización laboral y pobreza en México”, Análisis económico, vol. XXXIV, núm. 86, Mayo-Agosto, pp. 113-131.
- Marx, Karl (1872), “El Capital”, Siglo Veintiuno Editores, 2019, Tomo I, Vol. I.
- _____ y Friedrich Engels (1848), “Manifiesto del Partido Comunista”, Siglo Veintiuno Editores, 2015.
- Micheli, Jordi (2002), “Política ambiental en México y su dimensión regional”, Revista Región y Sociedad, vol. XIV, núm. 23, pp. 129-170.
- Montes de Oca Zavala, Verónica; Alonso Reyes, María del Pilar; López Lena, María Montero y Vivaldo Martínez, Marissa. (2021), “Sociodemografía de la desigualdad por Covid-19 en México” Revista Mexicana de Sociología, núm. 83, pp. 67-91.

- Moreno-Brid, Juan Carlos; Garry, Stefanie y Monroy-Gómez-Franco, Luis Angel (2014), “El Salario Mínimo en México”, *Economíaunam*, vol. 11, núm. 33, pp. 78-93.
- NASA (2021), “Cambio climático, ¿cómo sabemos lo que sabemos?”, tomado de la página <https://climate.nasa.gov/evidencia/>, el 23 de mayo de 2021, a las 10:37 pm.
- Noticias ONU (2020), “El teletrabajo no es una opción para los pobres, los jóvenes y las mujeres”, 9 de julio de 2020.
- _____ (2021), “La crisis de vacunas COVID-19 denota ‘una desigualdad espantosa que perpetúa la pandemia’, alerta el jefe de la OMS”, 24 de mayo de 2021.
- _____ (2021), “La marea de plástico causada por el COVID-19 también es un peligro para la economía y la naturaleza”, 27 de julio de 2020.
- Organización Mundial de la Salud (OMS) (2021), “Brote de enfermedad por coronavirus (COVID-19): orientaciones para el público”, extraído de la página <https://www.who.int/es/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public> el 19 de octubre de 2021 a las 10:06 pm.
- _____ (2021) “Información básica sobre la COVID-19”, extraído de la página <https://www.who.int/es/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019/question-and-answers-hub/q-a-detail/coronavirus-disease-covid-19> el 21 de octubre de 2021 a las 12:07 am.
- _____ (2021), “Seguimiento de las variantes del SARS-CoV-2”, tomado de la página <https://www.who.int/es/activities/tracking-SARS-CoV-2-variants>, el 15 de diciembre de 2021 a las 22:42 horas.
- _____ (2017), “Banco Mundial y OMS: la mitad del mundo carece de acceso a servicios de salud esenciales y los gastos en salud abocan aún hoy a la pobreza extrema a 100 millones de personas” tomado de la página <https://www.who.int/es/news/item/13-12-2017-world-bank-and-who-half-the-world-lacks-access-to-essential-health-services-100-million-still-pushed-into-extreme-poverty-because-of-health-expenses>, 17 de octubre de 2020, 12:33 pm.

- Ordóñez Barba, Gerardo (2018), “Discriminación, pobreza y vulnerabilidad: los entresijos de la desigualdad social en México”, *Región y Sociedad*, vol. XXX, núm. 71, enero-abril, pp. 1-30.
- Ortiz Galindo, Jonathan y Ríos Bolívar, Humberto (2013), “La Pobreza en México, un análisis con enfoque multidimensional”, *Análisis Económico*, vol. XXVIII, núm. 69, septiembre-diciembre, pp. 189-218.
- Ortiz-Hernández, Luis; Pérez-Salgado, Diana y Tamez-González, Silvia (2015), “Desigualdad socioeconómica y salud en México *Revista Médica del Instituto Mexicano del Seguro Social*”, vol. 53, núm. 3, mayo-junio, pp. 336-347.
- Our World in Data (2021), “Annual CO2 emissions per country”, tomado de la página <https://ourworldindata.org/co2-emissions>, el 2 de mayo de 2021 a las 11:45 a.m.
- _____ (2021), “GDP world regions stacked area”, tomado de la página <https://ourworldindata.org/co2-emissions>, el 2 de mayo de 2021, a las 11:18 a.m.
- Oxfam (2021), “Desigualdad económica en el mundo: consecuencias y mucho por hacer”, tomado de la página <https://blog.oxfamintermon.org/desigualdad-economica-en-el-mundo-consecuencias-y-mucho-por-hacer/>, el 23 de mayo de 2021, a las 10:45 pm.
- _____ (2015), “La desigualdad Extrema de las emisiones de carbono”, 2 de diciembre de 2015.
- Periódico El Mundo, “Mapa del coronavirus: expansión en cifras del COVID-19”, 20 de julio de 2020.
- Periódico El País, “La pandemia que todos sabían que iba a llegar y nadie supo parar”, 18 de marzo de 2020.
- _____, “Las empresas dedican menos a los sueldos y más el dividendo que antes de la crisis”, 16 de abril de 2018.
- _____, “Zoom dispara sus ingresos un 326% en 2020 hasta los 2.206 millones debido a la pandemia”, 2 de marzo de 2021.

- Periódico El Universal, “Coronavirus suma otros 4.8 millones de pobres en México”, 4 de mayo de 2020.
- Periódico Excelsior, “71% de los mexicanos muertos por COVID-19, con escolaridad de primaria o inferior”, 9 de julio de 2020.
- _____, “Pobreza extrema por COVID-19 afectaría a 19.4 millones en México: CEPAL y FAO”, 16 de junio de 2020.
- Periódico Madridiario, “La OMS recomienda una cuarentena mundial ante el avance del coronavirus”, 18 de marzo de 2020.
- Periódico Milenio, “Mexicanos toman 163 litros de refresco al año”, “29 de octubre de 2019.”
- Periódico The New York Times, “En una ciudad con poca agua, la Coca Cola y la diabetes se multiplican, 16 de julio de 2018”
- _____, “Los parques eólicos generan prosperidad en Oaxaca, pero no para todos”, 1 de agosto de 2016.
- Periódico La Vanguardia, “Las emisiones de CO2 repuntan: la pandemia no detiene la crisis climática”, 10 de septiembre de 2020.
- Periódico La Jornada, “Consumen mexicanos al año 214 kilogramos de comida chatarra”, 17 de junio de 2021.
- Periódico La Nación, “Philippe Descola: ‘Los hombres no son los reyes de la naturaleza’”, 23 de agosto de 2006.
- Periódico La Silla Rota, “¿Por qué los pobres comen más comida chatarra?”, 27 de julio de 2021.
- Piketty, Thomas (2014), “El capital en el siglo XXI”, Fondo de Cultura Económica, México.
- Portales, Luis y Gabarrot, Mariana (2015), “Alternativas para la comprensión de la pobreza: hogares y capital social en México”, Perfiles Latinoamericanos, núm. 45, enero-junio, pp. 59-78.
- Procuraduría Federal de la Defensa del Trabajo (PROFEDET) (2021), “Conoce algunas de las prestaciones laborales a las que tienes derecho”, tomado de la página <https://www.gob.mx/profedet/es/articulos/conoce->

[algunas-de-las-prestaciones-laborales-a-las-que-ienes-derecho?idiom=es,](#)

el 6 de junio de 2021, a la 1:43 pm.

- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2021), “La desigualdad en materia de vacunas socava la recuperación económica mundial”, 22 de julio de 2021.
- Ramírez López, Berenice P. (2012), “La política social del gobierno mexicano”, La crisis capitalista mundial y América Latina: lecturas de economía política, pp. 331-349.
- Revista El Economista, “Hasta 10 millones más en pobreza extrema, por COVID”, 12 de mayo de 2020.
- _____, “Home office a la mexicana, opción sólo para 10.6% de los empleos”, 28 de octubre de 2021.
- Revista El Financiero, “La otra tragedia: Por pandemia cierran 1 millón de Mipymes en México”, 2 de diciembre de 2020.
- Revista Expansión, “Amazon es la tecnológica más beneficiada por COVID-19, pero no la única”, 3 de mayo de 2021.
- _____, “La crisis por el COVID-19 impacta hasta 8 millones de trabajadores”, 7 de mayo de 2020.
- _____, “Un año de COVID-10 en México: así afectó a las empresas”, 28 de febrero de 2021.
- Revista Forbes, “15 cambios que requieren las leyes mineras de México, según el CCMSS”, 27 de febrero de 2019.
- Revista Forbes, “el 94% de mexicanos muertos por Covid eran obreros y amas de casa: UNAM”, 23 de mayo de 2021.
- _____, “Los 10 bancos más grandes de México”, 30 de octubre de 2017.
- Revista Nature, “COVID curbed carbon emissions in 2020 -but not by much”, 15 de enero de 2021.
- Revista Nexos, “¿Es México un país pobre?”, 4 de julio de 2017
- Revista Proceso, “Las etnias de Chiapas casi sin agua pero ahogadas en Coca-Cola”, 5 de febrero de 2016.

- Rodríguez, Jorge (2008), “Movilidad cotidiana, desigualdad social y segregación residencial en cuatro metrópolis de América Latina”, Revista EURE, Vol.34, Núm. 103, pp. 49-71, diciembre, Chile.
- Romero, Alberto; Vera Colina, Mary Analí (2014), “Las empresas transnacionales y los países en desarrollo”, Revista Tendencias, vol. XV, núm 2, pp. 58-89
- Ros, Jaime (2015), “¿Por qué cae la participación de los salarios en el ingreso total en México?”, Economíaunam, vol. 12, núm. 36, pp. 3-15.
- _____ (2015), “Grandes Problemas, ¿cómo salir de la trampa del lento crecimiento y gran desigualdad?”, El Colegio de México.
- Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) (2018), Instituto Nacional de Ecología y Cambio Climático (INECC), “Inventario Nacional de Emisiones de Gases y Compuestos de Efecto Invernadero (INEGYCEI)”, México.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) (2020), “Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Indicadores Trimestrales”, tomado de la página http://www.stps.gob.mx/gobmx/estadisticas/enoe_trim.htm, el día 28 de agosto de 2020, a las 23:05 horas.
- Sémbler, Camilo (2006), “Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios”, Serie Políticas Sociales, Núm. 125, CEPAL, Chile.
- Solís González, José Luis (2013), “Neoliberalismo y crimen organizado en México: El surgimiento del Estado narco”, Frontera Norte, vol. 25, núm. 50, julio-diciembre, pp. 7-34.
- Toyama, Jorge (2012), “Validez y eficacia del contrato de trabajo”, Revista Derecho PUCP, núm. 68, diciembre-junio, pp. 449-469.
- United Nations Climate Change (2021), “La cumbre de líderes sobre el clima en el Día de la Tierra refuerza la ambición climática”, tomado de la página <https://unfccc.int/es/news/la-cumbre-de-lideres-sobre-el-clima-en-el-dia-de-la-tierra-refuerza-la-ambicion-climatica#:~:text=Noticias%20ONU%20Cambio%20Clim%C3%A1tico%2C>

[%2023,en%20relaci%C3%B3n%20con%20el%20clima.](#), el 23 de mayo de 2021, a las 10:53 pm.

- United Nations Development Programme (UNDP) (2021), “Human Development Reports. Human Development Index (HDI)”, tomado de la página <http://hdr.undp.org/en/indicators/137506> el 14 de abril de 2021, 3:13 pm.
- Universidad de Guadalajara (2020), “En México, la mayoría de fallecidos por COVID-19 tenían diabetes”, extraído de la página <https://www.udg.mx/es/noticia/en-mexico-la-mayoria-de-fallecidos-por-covid-19-tenian-diabetes>, el 21 de octubre de 2021 alas 12:27 am.
- Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) (2017), “Alterar el suelo contribuye al cambio climático”, Ciencia UNAM, tomado de la página <http://ciencia.unam.mx/leer/633/alterar-el-suelo-contribuye-al-cambio-climatico>, el 3 de junio de 2021, a las 12:20 pm.
- Valencia Triana, Sayal (2016), “Capitalismo gore. Control económico, violencia y narcopoder”, Ediciones Culturales Paidós S.A. de C.V., México.
- Varela-Llamas, Rogelio; Castillo-Ponce, Ramón A. y Ocegueda-Hernández, Juan Manuel (2013), “El empleo formal e informal en México: un análisis discriminante”, Papeles de Población, vol. 19, núm. 78, octubre-diciembre, pp. 111-140.
- World Wildlife Fund (WWF) (2017), “Backgrounder: Comparing climate impacts at 1.5°C, 2°C, 3°C and 4°C”
- _____ (2020), “La pérdida de la naturaleza y el surgimiento de las pandemias”, marzo.
- Zepeda Martínez, Roberto (2009), “Disminución de la tasa de trabajadores sindicalizados en México durante el periodo neoliberal”, Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, vol. LI, núm. 207, septiembre-diciembre, pp.57-81.

ANEXO

Cuadros estadísticos y resultados de las regresiones

Tabla 1.1
PEA y PO absoluta y relativa (en el periodo 2000-2020)

| Periodo | PEA (personas) | PO (personas) | PO cómo % de la PEA (%) |
|---------|----------------|---------------|-------------------------|
| 2000 | 38,234,069 | 37,279,863 | 97.5 |
| 2001 | 39,199,182 | 38,070,545 | 97.1 |
| 2002 | 39,909,054 | 38,620,753 | 96.7 |
| 2003 | 40,465,879 | 39,220,356 | 96.9 |
| 2004 | 41,547,418 | 39,875,830 | 95.9 |
| 2005 | 43,099,847 | 41,441,076 | 96.1 |
| 2006 | 44,306,012 | 42,740,936 | 96.4 |
| 2007 | 45,314,888 | 43,526,125 | 96.0 |
| 2008 | 46,453,196 | 44,651,965 | 96.1 |
| 2009 | 46,977,904 | 44,627,384 | 95.0 |
| 2010 | 48,069,274 | 45,524,339 | 94.7 |
| 2011 | 48,505,168 | 46,005,815 | 94.8 |
| 2012 | 50,192,842 | 47,726,265 | 95.0 |
| 2013 | 50,847,242 | 48,358,255 | 95.1 |
| 2014 | 51,559,018 | 49,080,947 | 95.1 |
| 2015 | 52,007,842 | 49,806,064 | 95.7 |
| 2016 | 52,918,649 | 50,778,629 | 95.9 |
| 2017 | 53,681,720 | 51,859,895 | 96.6 |
| 2018 | 54,590,773 | 52,876,916 | 96.8 |
| 2019 | 56,038,471 | 54,152,266 | 96.6 |
| 2020 | 57,328,364 | 55,352,304 | 96.5 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENE y ENOE, INEGI.

Tabla 1.2
PEA y población desocupada absoluta y relativa (en el periodo 2000-2020)

| Periodo | PEA (personas) | Población desocupada (personas) | Desocupada como % de la PEA (%) |
|---------|----------------|---------------------------------|---------------------------------|
| 2000 | 38,234,069 | 954,206 | 2.5 |
| 2001 | 39,199,182 | 1,128,637 | 2.8 |
| 2002 | 39,909,054 | 1,288,301 | 3.2 |
| 2003 | 40,465,879 | 1,245,523 | 3.0 |
| 2004 | 41,547,418 | 1,671,588 | 4.0 |
| 2005 | 43,099,847 | 1,658,771 | 3.8 |
| 2006 | 44,306,012 | 1,565,076 | 3.5 |

| | | | |
|------|------------|-----------|-----|
| 2007 | 45,314,888 | 1,788,763 | 3.9 |
| 2008 | 46,453,196 | 1,801,231 | 3.8 |
| 2009 | 46,977,904 | 2,350,520 | 5.0 |
| 2010 | 48,069,274 | 2,544,935 | 5.2 |
| 2011 | 48,505,168 | 2,499,353 | 5.1 |
| 2012 | 50,192,842 | 2,466,577 | 4.9 |
| 2013 | 50,847,242 | 2,488,987 | 4.9 |
| 2014 | 51,559,018 | 2,478,071 | 4.8 |
| 2015 | 52,007,842 | 2,201,778 | 4.2 |
| 2016 | 52,918,649 | 2,140,020 | 4.0 |
| 2017 | 53,681,720 | 1,821,825 | 3.3 |
| 2018 | 54,590,773 | 1,713,857 | 3.1 |
| 2019 | 56,038,471 | 1,886,205 | 3.3 |
| 2020 | 57,328,364 | 1,976,060 | 3.4 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENE y ENOE, INEGI.

Tabla 1.3
PO y población subocupada absoluta y relativa (en el periodo 2000-2020)

| Periodo | PO (personas) | Población subocupada (personas) | Población subocupada como % de la PO (%) |
|---------|---------------|---------------------------------|--|
| 2000 | 37,279,863 | 2,181,496 | 5.8 |
| 2001 | 38,070,545 | 3,582,838 | 9.4 |
| 2002 | 38,620,753 | 3,199,254 | 8.2 |
| 2003 | 39,220,356 | 3,199,173 | 8.1 |
| 2004 | 39,875,830 | 3,522,846 | 8.8 |
| 2005 | 41,441,076 | 3,679,450 | 8.8 |
| 2006 | 42,740,936 | 2,650,590 | 6.2 |
| 2007 | 43,526,125 | 3,387,528 | 7.7 |
| 2008 | 44,651,965 | 2,978,483 | 6.6 |
| 2009 | 44,627,384 | 3,572,739 | 8.0 |
| 2010 | 45,524,339 | 4,274,094 | 9.3 |
| 2011 | 46,005,815 | 3,753,556 | 8.1 |
| 2012 | 47,726,265 | 4,092,027 | 8.5 |
| 2013 | 48,358,255 | 3,967,318 | 8.2 |
| 2014 | 49,080,947 | 4,095,157 | 8.3 |
| 2015 | 49,806,064 | 4,013,469 | 8.0 |
| 2016 | 50,778,629 | 4,036,186 | 7.9 |
| 2017 | 51,859,895 | 3,705,342 | 7.1 |
| 2018 | 52,876,916 | 3,576,367 | 6.7 |

| | | | |
|------|------------|-----------|-----|
| 2019 | 54,152,266 | 3,683,818 | 6.8 |
| 2020 | 55,352,304 | 4,685,631 | 8.4 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENE y ENOE, INEGI.

Tabla 1.4
FL y población empleada absoluta y relativa (en el periodo 2000-2020)

| Periodo | FL (personas) | PE (personas) | PE como % de la FL (%) |
|---------|---------------|---------------|------------------------|
| 2000 | 41,852,376 | 37,279,863 | 89.0 |
| 2001 | 42,910,406 | 38,070,545 | 88.7 |
| 2002 | 43,595,763 | 38,620,753 | 88.5 |
| 2003 | 44,226,222 | 39,220,356 | 88.6 |
| 2004 | 45,895,309 | 39,875,830 | 86.8 |
| 2005 | 47,192,584 | 41,441,076 | 87.8 |
| 2006 | 48,918,370 | 42,740,936 | 87.3 |
| 2007 | 50,429,948 | 43,526,125 | 86.3 |
| 2008 | 51,488,456 | 44,651,965 | 86.7 |
| 2009 | 52,700,563 | 44,627,384 | 84.6 |
| 2010 | 53,789,136 | 45,524,339 | 84.6 |
| 2011 | 54,489,875 | 46,005,815 | 84.4 |
| 2012 | 56,230,326 | 47,726,265 | 84.8 |
| 2013 | 57,026,654 | 48,358,255 | 84.8 |
| 2014 | 57,485,092 | 49,080,947 | 85.3 |
| 2015 | 58,038,940 | 49,806,064 | 85.8 |
| 2016 | 58,928,147 | 50,778,629 | 86.1 |
| 2017 | 59,420,013 | 51,859,895 | 87.2 |
| 2018 | 60,375,331 | 52,876,916 | 87.5 |
| 2019 | 61,706,457 | 54,152,266 | 87.7 |
| 2020 | 63,093,957 | 55,352,304 | 87.7 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENE y ENOE, INEGI.

Tabla 1.5
FL y población no empleada absoluta y relativa (en el periodo 2000-2020)

| Periodo | FL (personas) | PNE (personas) | PNE cómo % de la FL (%) |
|---------|---------------|----------------|-------------------------|
| 2000 | 41,852,376 | 4,572,513 | 10.9 |
| 2001 | 42,910,406 | 4,839,861 | 11.2 |
| 2002 | 43,595,763 | 4,975,010 | 11.4 |
| 2003 | 44,226,222 | 5,005,866 | 11.3 |
| 2004 | 45,895,309 | 6,019,479 | 13.1 |

| | | | |
|------|------------|-----------|------|
| 2005 | 47,192,584 | 5,751,508 | 12.1 |
| 2006 | 48,918,370 | 6,177,434 | 12.6 |
| 2007 | 50,429,948 | 6,903,823 | 13.6 |
| 2008 | 51,488,456 | 6,836,491 | 13.2 |
| 2009 | 52,700,563 | 8,073,179 | 15.3 |
| 2010 | 53,789,136 | 8,264,797 | 15.3 |
| 2011 | 54,489,875 | 8,484,060 | 15.5 |
| 2012 | 56,230,326 | 8,504,061 | 15.1 |
| 2013 | 57,026,654 | 8,668,399 | 15.2 |
| 2014 | 57,485,092 | 8,404,145 | 14.6 |
| 2015 | 58,038,940 | 8,232,876 | 14.1 |
| 2016 | 58,928,147 | 8,149,518 | 13.8 |
| 2017 | 59,420,013 | 7,560,118 | 12.7 |
| 2018 | 60,375,331 | 7,498,415 | 12.4 |
| 2019 | 61,706,457 | 7,554,191 | 12.2 |
| 2020 | 63,093,957 | 7,741,653 | 12.2 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENE y ENOE, INEGI.

Tabla 1.6
Variables para el cálculo de los indicadores de productividad.
Fabricación de equipo de transporte (en el periodo 2000-2019)

| Año | Valor agregado bruto base 2000 (millones de pesos) | Remuneraciones reales base 2000 (millones de pesos) | Puestos de trabajo | Horas trabajadas (miles de horas) |
|------------|---|--|---------------------------|--|
| 2000 | 162636.1 | 47180.1 | 526020 | 1184961.4 |
| 2001 | 156838.2 | 51043.3 | 495208 | 1092946.0 |
| 2002 | 162693.5 | 51025.4 | 470326 | 1043286.0 |
| 2003 | 149076.5 | 45189.6 | 561588 | 1127113.2 |
| 2004 | 157379.5 | 44845.0 | 587119 | 1173490.9 |
| 2005 | 163998.1 | 47771.0 | 617382 | 1237076.5 |
| 2006 | 187791.2 | 50045.0 | 639667 | 1290935.2 |
| 2007 | 195439.4 | 52377.7 | 644463 | 1269362.9 |
| 2008 | 189452.1 | 50951.5 | 618542 | 1232250.6 |
| 2009 | 136740.9 | 37607.4 | 511568 | 992169.1 |
| 2010 | 188093.1 | 39473.5 | 567989 | 1083072.5 |
| 2011 | 211400.6 | 44244.9 | 669853 | 1262376.9 |
| 2012 | 243879.2 | 47384.2 | 766672 | 1452038.8 |
| 2013 | 256637.1 | 56002.6 | 889078 | 1674395.0 |
| 2014 | 287798.5 | 61930.2 | 972800 | 1834773.9 |
| 2015 | 317292.5 | 63210.6 | 1058095 | 1993396.7 |

| | | | | |
|------|----------|---------|---------|-----------|
| 2016 | 321386.5 | 63263.6 | 1093403 | 2063370.7 |
| 2017 | 351520.1 | 68581.7 | 1159450 | 2181970.5 |
| 2018 | 369747.3 | 78089.0 | 1257270 | 2367667.1 |
| 2019 | 374351.0 | 82586.5 | 1269951 | 2409538.2 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.7
Variables para el cálculo de los indicadores de productividad.
Fabricación de equipo de insumos y acabados textiles (en el periodo 2000-2019)

| Año | Valor agregado bruto base 2000 (millones de pesos) | Remuneraciones reales base 2000 (millones de pesos) | Puestos de trabajo | Horas trabajadas (miles de horas) |
|------|--|---|--------------------|--------------------------------------|
| 2000 | 25595.8 | 14046.1 | 252217 | 491818.9 |
| 2001 | 23197.4 | 13693.0 | 224820 | 439798.2 |
| 2002 | 22821.6 | 13401.6 | 199585 | 389709.5 |
| 2003 | 20218.1 | 12370.9 | 201673 | 391161.6 |
| 2004 | 20374.8 | 12026.5 | 195539 | 377597.4 |
| 2005 | 18743.5 | 12147.5 | 182524 | 355232.7 |
| 2006 | 18679.1 | 10985.8 | 170841 | 336258.5 |
| 2007 | 18355.2 | 10306.5 | 161304 | 314578.8 |
| 2008 | 17364.6 | 9463.7 | 148482 | 291014.0 |
| 2009 | 16325.7 | 8374.5 | 135405 | 266794.9 |
| 2010 | 16957.0 | 8684.4 | 135977 | 268712.0 |
| 2011 | 16179.2 | 7574.2 | 129117 | 256660.7 |
| 2012 | 16475.4 | 7647.6 | 129275 | 259659.6 |
| 2013 | 16314.0 | 8379.6 | 134745 | 269380.1 |
| 2014 | 16278.1 | 8666.9 | 134614 | 269269.6 |
| 2015 | 17477.3 | 8792.9 | 135739 | 271306.0 |
| 2016 | 17529.8 | 8877.2 | 138143 | 276219.0 |
| 2017 | 17215.6 | 8795.6 | 138157 | 276201.0 |
| 2018 | 17803.8 | 8422.9 | 139279 | 278536.9 |
| 2019 | 17122.2 | 8737.9 | 137943 | 275641.5 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.8
Variables para el cálculo de los indicadores de productividad.
Servicios financieros y de seguros (en el periodo 2000-2019)

| Año | Valor agregado bruto base 2000 (millones de pesos) | Remuneraciones reales base 2000 (millones de pesos) | Puestos de trabajo | Horas trabajadas (miles de horas) |
|------|--|---|--------------------|--------------------------------------|
| 2000 | 114194.5 | 55082.2 | 329738 | 698543.4 |
| 2001 | 128757.5 | 49028.6 | 308971 | 644526.5 |

| | | | | |
|------|----------|----------|--------|-----------|
| 2002 | 135590.8 | 57781.2 | 292505 | 613221.9 |
| 2003 | 145122.4 | 45140.6 | 290262 | 615484.7 |
| 2004 | 169152.4 | 49057.1 | 291303 | 622942.4 |
| 2005 | 187115.5 | 47587.1 | 308100 | 661057.7 |
| 2006 | 206112.2 | 54242.6 | 316574 | 700449.9 |
| 2007 | 227249.2 | 58502.1 | 334481 | 738631.4 |
| 2008 | 259594.4 | 71295.3 | 371687 | 822182.5 |
| 2009 | 273478.5 | 72830.2 | 374037 | 834323.6 |
| 2010 | 307048.6 | 82525.4 | 376734 | 857113.3 |
| 2011 | 316986.3 | 88399.2 | 419921 | 935719.5 |
| 2012 | 347045.9 | 96102.2 | 445158 | 1003348.5 |
| 2013 | 400469.6 | 95532.3 | 473283 | 1061614.5 |
| 2014 | 426888.1 | 107832.6 | 477372 | 1071445.4 |
| 2015 | 471066.6 | 119178.5 | 488776 | 1094909.7 |
| 2016 | 535795.4 | 124387.6 | 503045 | 1128540.2 |
| 2017 | 569352.5 | 129791.6 | 551751 | 1235909.7 |
| 2018 | 599322.1 | 133486.5 | 560227 | 1255134.8 |
| 2019 | 615512.5 | 134729.3 | 536723 | 1202440.5 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.9
Variables para el cálculo de los indicadores de productividad.
Servicios de comercio (en el periodo 2000-2020)

| Año | Valor agregado bruto base 2000 (millones de pesos) | Remuneraciones reales base 2000 (millones de pesos) | Puestos de trabajo | Horas trabajadas (miles de horas) |
|------|--|---|--------------------|--------------------------------------|
| 2000 | 1096361.7 | 168921.7 | 4137040 | 9628876.4 |
| 2001 | 1088087.0 | 194095.4 | 4358485 | 10075176.9 |
| 2002 | 1094391.0 | 198104.6 | 4381767 | 10138528.8 |
| 2003 | 1102257.4 | 199779.2 | 4440085 | 10255466.7 |
| 2004 | 1165762.9 | 197791.1 | 4558693 | 10457606.2 |
| 2005 | 1216865.0 | 211271.5 | 4700917 | 10671338.5 |
| 2006 | 1280035.5 | 220709.9 | 4893158 | 11142604.2 |
| 2007 | 1314844.3 | 222125.8 | 5092399 | 11821562.0 |
| 2008 | 1334582.8 | 220056.4 | 5149857 | 11932769.6 |
| 2009 | 1166998.5 | 205474.0 | 4994667 | 11878062.8 |
| 2010 | 1298986.8 | 210150.4 | 5114188 | 12334458.7 |
| 2011 | 1416426.9 | 213043.1 | 5318478 | 12854494.4 |
| 2012 | 1475910.2 | 218784.3 | 5536834 | 13449819.2 |
| 2013 | 1499985.6 | 228258.0 | 5639484 | 13739389.3 |

| | | | | |
|------|-----------|----------|---------|------------|
| 2014 | 1555451.1 | 231406.3 | 5625323 | 13908181.7 |
| 2015 | 1631087.0 | 224721.9 | 5700001 | 14109521.4 |
| 2016 | 1682009.4 | 221359.1 | 5840828 | 14444122.9 |
| 2017 | 1742565.1 | 221058.1 | 5897861 | 14612068.8 |
| 2018 | 1799327.3 | 229501.4 | 5989811 | 14840924.6 |
| 2019 | 1792767.8 | 241642.7 | 6064621 | 15019258.4 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.10
Índices de productividad.
Fabricación de equipo de transporte (en el periodo 2000-2019)

| Año | IVFPT base 2000 (%) | IPOT base 2000 (%) | IHT base 2000 (%) | IRR base 2000 (%) |
|------|---------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
| 2000 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| 2001 | 96.4 | 94.1 | 92.2 | 108.1 |
| 2002 | 100.0 | 89.4 | 88.0 | 108.1 |
| 2003 | 91.6 | 106.7 | 95.1 | 95.7 |
| 2004 | 96.7 | 111.6 | 99.0 | 95.0 |
| 2005 | 100.8 | 117.3 | 104.4 | 101.2 |
| 2006 | 115.4 | 121.6 | 108.9 | 106.0 |
| 2007 | 120.1 | 122.5 | 107.1 | 111.0 |
| 2008 | 116.4 | 117.5 | 103.9 | 107.9 |
| 2009 | 84.0 | 97.2 | 83.7 | 79.7 |
| 2010 | 115.6 | 107.9 | 91.4 | 83.6 |
| 2011 | 129.9 | 127.3 | 106.5 | 93.7 |
| 2012 | 149.9 | 145.7 | 122.5 | 100.4 |
| 2013 | 157.8 | 169.0 | 141.3 | 118.7 |
| 2014 | 176.9 | 184.9 | 154.8 | 131.2 |
| 2015 | 195.0 | 201.1 | 168.2 | 133.9 |
| 2016 | 197.6 | 207.8 | 174.1 | 134.0 |
| 2017 | 216.1 | 220.4 | 184.1 | 145.3 |
| 2018 | 227.3 | 239.0 | 199.8 | 165.5 |
| 2019 | 230.1 | 241.4 | 203.3 | 175.0 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.11
Índices de productividad.
Fabricación de insumos y acabados textiles (en el periodo 2000-2019)

| Año | IVFPT base 2000 (%) | IPOT base 2000 (%) | IHT base 2000 (%) | IRR base 2000 (%) |
|------|---------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
| 2000 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| 2001 | 90.6 | 89.1 | 89.4 | 97.4 |

| | | | | |
|------|------|------|------|------|
| 2002 | 89.1 | 79.1 | 79.2 | 95.4 |
| 2003 | 78.9 | 79.9 | 79.5 | 88.0 |
| 2004 | 79.6 | 77.5 | 76.7 | 85.6 |
| 2005 | 73.2 | 72.3 | 72.2 | 86.4 |
| 2006 | 72.9 | 67.7 | 68.3 | 78.2 |
| 2007 | 71.7 | 63.9 | 63.9 | 73.3 |
| 2008 | 67.8 | 58.8 | 59.1 | 67.3 |
| 2009 | 63.7 | 53.6 | 54.2 | 59.6 |
| 2010 | 66.2 | 53.9 | 54.6 | 61.8 |
| 2011 | 63.2 | 51.1 | 52.1 | 53.9 |
| 2012 | 64.3 | 51.2 | 52.8 | 54.4 |
| 2013 | 63.7 | 53.4 | 54.7 | 59.6 |
| 2014 | 63.6 | 53.3 | 54.7 | 61.7 |
| 2015 | 68.2 | 53.8 | 55.1 | 62.6 |
| 2016 | 68.4 | 54.7 | 56.1 | 63.2 |
| 2017 | 67.2 | 54.7 | 56.1 | 62.6 |
| 2018 | 69.5 | 55.2 | 56.6 | 59.9 |
| 2019 | 66.8 | 54.6 | 56.0 | 62.2 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.12
Índices de productividad.
Servicios financieros y de seguros (en el periodo 2000-2019)

| Año | IVFPT base 2000 (%) | IPOT base 2000 (%) | IHT base 2000 (%) | IRR base 2000 (%) |
|------|---------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
| 2000 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| 2001 | 112.7 | 93.7 | 92.2 | 89.0 |
| 2002 | 118.7 | 88.7 | 87.7 | 104.9 |
| 2003 | 127.0 | 88.0 | 88.1 | 81.9 |
| 2004 | 148.1 | 88.3 | 89.1 | 89.0 |
| 2005 | 163.8 | 93.4 | 94.6 | 86.3 |
| 2006 | 180.4 | 96.0 | 100.2 | 98.4 |
| 2007 | 199.0 | 101.4 | 105.7 | 106.2 |
| 2008 | 227.3 | 112.7 | 117.7 | 129.4 |
| 2009 | 239.4 | 113.4 | 119.4 | 132.2 |
| 2010 | 268.8 | 114.2 | 122.7 | 149.8 |
| 2011 | 277.5 | 127.3 | 133.9 | 160.4 |
| 2012 | 303.9 | 135.0 | 143.6 | 174.4 |
| 2013 | 350.6 | 143.5 | 151.9 | 173.4 |
| 2014 | 373.8 | 144.7 | 153.3 | 195.7 |
| 2015 | 412.5 | 148.2 | 156.7 | 216.3 |

| | | | | |
|------|-------|-------|-------|-------|
| 2016 | 469.2 | 152.5 | 161.5 | 225.8 |
| 2017 | 498.5 | 167.3 | 176.9 | 235.6 |
| 2018 | 524.8 | 169.9 | 179.6 | 242.3 |
| 2019 | 539.0 | 162.7 | 172.1 | 244.6 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.13
Índices de productividad
Servicios de comercio (en el periodo 2000-2019)

| Año | IVFPT base 2000 (%) | IPOT base 2000 (%) | IHT base 2000 (%) | IRR base 2000 (%) |
|------|---------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
| 2000 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| 2001 | 99.2 | 105.3 | 104.6 | 114.9 |
| 2002 | 99.8 | 105.9 | 105.2 | 117.2 |
| 2003 | 100.5 | 107.3 | 106.5 | 118.2 |
| 2004 | 106.3 | 110.1 | 108.6 | 117.0 |
| 2005 | 110.9 | 113.6 | 110.8 | 125.0 |
| 2006 | 116.7 | 118.2 | 115.7 | 130.6 |
| 2007 | 119.9 | 123.0 | 122.7 | 131.5 |
| 2008 | 121.7 | 124.4 | 123.9 | 130.2 |
| 2009 | 106.4 | 120.7 | 123.3 | 121.6 |
| 2010 | 118.4 | 123.6 | 128.1 | 124.4 |
| 2011 | 129.1 | 128.5 | 133.5 | 126.1 |
| 2012 | 134.6 | 133.8 | 139.6 | 129.5 |
| 2013 | 136.8 | 136.3 | 142.6 | 135.1 |
| 2014 | 141.8 | 135.9 | 144.4 | 136.9 |
| 2015 | 148.7 | 137.7 | 146.5 | 133.0 |
| 2016 | 153.4 | 141.1 | 150.0 | 131.0 |
| 2017 | 158.9 | 142.5 | 151.7 | 130.8 |
| 2018 | 164.1 | 144.7 | 154.1 | 135.8 |
| 2019 | 163.5 | 146.5 | 155.9 | 143.0 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.14
Índice de productividad con base en el personal ocupado total para la fabricación de equipo de transporte e insumos y acabados textiles (en el periodo 2000-2019)

| Año | IPPOT transporte base 2000 (%) | IPPOT textil base 2000 (%) |
|------|--------------------------------|----------------------------|
| 2000 | 100.0 | 100.0 |
| 2001 | 102.4 | 102.4 |
| 2002 | 111.8 | 111.8 |
| 2003 | 85.8 | 85.8 |

| | | |
|------|-------|-------|
| 2004 | 86.7 | 86.7 |
| 2005 | 85.9 | 85.9 |
| 2006 | 94.9 | 94.9 |
| 2007 | 98.0 | 98.0 |
| 2008 | 99.0 | 99.0 |
| 2009 | 86.4 | 86.4 |
| 2010 | 107.1 | 107.1 |
| 2011 | 102.0 | 102.0 |
| 2012 | 102.8 | 102.8 |
| 2013 | 93.3 | 93.3 |
| 2014 | 95.6 | 95.6 |
| 2015 | 96.9 | 96.9 |
| 2016 | 95.0 | 95.0 |
| 2017 | 98.0 | 98.0 |
| 2018 | 95.1 | 95.1 |
| 2019 | 95.3 | 95.3 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.15
Índice de productividad con base en las horas trabajadas totales para la fabricación de equipo de transporte e insumos y acabados textiles (en el periodo 2000-2019)

| Año | IPHT transporte base 2000 (%) | IPHT textil base 2000 (%) |
|------------|--------------------------------------|----------------------------------|
| 2000 | 100.0 | 100.0 |
| 2001 | 104.5 | 101.3 |
| 2002 | 113.6 | 112.5 |
| 2003 | 96.3 | 99.3 |
| 2004 | 97.7 | 103.6 |
| 2005 | 96.5 | 101.3 |
| 2006 | 105.9 | 106.7 |
| 2007 | 112.1 | 112.1 |
| 2008 | 112.0 | 114.6 |
| 2009 | 100.4 | 117.5 |
| 2010 | 126.5 | 121.2 |
| 2011 | 122.0 | 121.1 |
| 2012 | 122.3 | 121.9 |
| 2013 | 111.6 | 116.3 |
| 2014 | 114.2 | 116.1 |
| 2015 | 115.9 | 123.7 |
| 2016 | 113.4 | 121.9 |
| 2017 | 117.3 | 119.7 |

| | | |
|------|-------|-------|
| 2018 | 113.7 | 122.8 |
| 2019 | 113.2 | 119.3 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.16
Índice de remuneraciones medias reales con base en las horas trabajadas totales para la fabricación de equipo de transporte e insumos y acabados textiles (en el periodo 2000-2019)

| Año | IRHTR transporte base 2000 (%) | IRHTR textil base 2000 (%) |
|------|--------------------------------|----------------------------|
| 2000 | 100.0 | 100.0 |
| 2001 | 117.3 | 109.0 |
| 2002 | 122.8 | 120.4 |
| 2003 | 100.7 | 110.7 |
| 2004 | 95.9 | 111.5 |
| 2005 | 96.9 | 119.7 |
| 2006 | 97.3 | 114.4 |
| 2007 | 103.6 | 114.7 |
| 2008 | 103.8 | 113.8 |
| 2009 | 95.2 | 109.9 |
| 2010 | 91.5 | 113.1 |
| 2011 | 88.0 | 103.3 |
| 2012 | 81.9 | 103.1 |
| 2013 | 84.0 | 108.9 |
| 2014 | 84.7 | 112.7 |
| 2015 | 79.6 | 113.4 |
| 2016 | 77.0 | 112.5 |
| 2017 | 78.9 | 111.5 |
| 2018 | 82.8 | 105.8 |
| 2019 | 86.0 | 111.0 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.17
Índice de costo unitario de la mano de obra con base en las horas trabajadas para la fabricación de equipo de transporte e insumos y acabados textiles (en el periodo 2000-2019)

| Año | ICUMO transporte base 2000 (%) | ICUMO textil base 2000 (%) |
|------|--------------------------------|----------------------------|
| 2000 | 100.0 | 100.0 |
| 2001 | 117.3 | 109.0 |
| 2002 | 122.8 | 120.4 |
| 2003 | 100.7 | 110.7 |
| 2004 | 95.9 | 111.5 |
| 2005 | 96.9 | 119.7 |

| | | |
|------|-------|-------|
| 2006 | 97.3 | 114.4 |
| 2007 | 103.6 | 114.7 |
| 2008 | 103.8 | 113.8 |
| 2009 | 95.2 | 109.9 |
| 2010 | 91.5 | 113.1 |
| 2011 | 88.0 | 103.3 |
| 2012 | 81.9 | 103.1 |
| 2013 | 84.0 | 108.9 |
| 2014 | 84.7 | 112.7 |
| 2015 | 79.6 | 113.4 |
| 2016 | 77.0 | 112.5 |
| 2017 | 78.9 | 111.5 |
| 2018 | 82.8 | 105.8 |
| 2019 | 86.0 | 111.0 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.18
Índice de productividad con base en el personal ocupado total para los servicios financieros y de seguros y comercio
(en el periodo 2000-2019)

| Año | IPPOT financiero base 2000 (%) | IPPOT comercio base 2000 (%) |
|------------|---------------------------------------|-------------------------------------|
| 2000 | 100.0 | 100.0 |
| 2001 | 120.3 | 94.2 |
| 2002 | 133.8 | 94.2 |
| 2003 | 144.3 | 93.6 |
| 2004 | 167.6 | 96.5 |
| 2005 | 175.3 | 97.6 |
| 2006 | 188.0 | 98.7 |
| 2007 | 196.1 | 97.4 |
| 2008 | 201.6 | 97.7 |
| 2009 | 211.1 | 88.1 |
| 2010 | 235.3 | 95.8 |
| 2011 | 217.9 | 100.4 |
| 2012 | 225.1 | 100.5 |
| 2013 | 244.3 | 100.3 |
| 2014 | 258.2 | 104.3 |
| 2015 | 278.2 | 107.9 |
| 2016 | 307.5 | 108.6 |
| 2017 | 297.9 | 111.4 |
| 2018 | 308.9 | 113.3 |
| 2019 | 331.1 | 111.5 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.19
Índice de productividad con base en las horas trabajadas totales para los servicios financieros y de seguros y comercio
(en el periodo 2000-2019)

| Año | IPHT base 2000 (%) | IPHT comercio base 2000 (%) |
|------------|---------------------------|------------------------------------|
| 2000 | 100.0 | 100.0 |
| 2001 | 122.2 | 94.8 |
| 2002 | 135.2 | 94.8 |
| 2003 | 144.2 | 94.4 |
| 2004 | 166.1 | 97.9 |
| 2005 | 173.1 | 100.1 |
| 2006 | 180.0 | 100.8 |
| 2007 | 188.2 | 97.6 |
| 2008 | 193.1 | 98.2 |
| 2009 | 200.5 | 86.2 |
| 2010 | 219.1 | 92.4 |
| 2011 | 207.2 | 96.7 |
| 2012 | 211.5 | 96.3 |
| 2013 | 230.7 | 95.8 |
| 2014 | 243.7 | 98.2 |
| 2015 | 263.1 | 101.5 |
| 2016 | 290.4 | 102.2 |
| 2017 | 281.8 | 104.7 |
| 2018 | 292.0 | 106.4 |
| 2019 | 313.1 | 104.8 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.20
Índice de remuneraciones medias reales con base en las horas trabajadas totales para los servicios financieros y de seguros y comercio (en el periodo 2000-2019)

| Año | IRHTR financiero base 2000 (%) | IRHTR comercio base 2000 (%) |
|------------|---------------------------------------|-------------------------------------|
| 2000 | 100.0 | 100.0 |
| 2001 | 96.4 | 109.8 |
| 2002 | 119.5 | 111.3 |
| 2003 | 93.0 | 111.0 |
| 2004 | 99.8 | 107.8 |
| 2005 | 91.2 | 112.8 |
| 2006 | 98.2 | 112.9 |
| 2007 | 100.4 | 107.1 |

| | | |
|------|-------|-------|
| 2008 | 109.9 | 105.1 |
| 2009 | 110.7 | 98.6 |
| 2010 | 122.1 | 97.1 |
| 2011 | 119.8 | 94.4 |
| 2012 | 121.4 | 92.7 |
| 2013 | 114.1 | 94.7 |
| 2014 | 127.6 | 94.8 |
| 2015 | 138.0 | 90.7 |
| 2016 | 139.7 | 87.3 |
| 2017 | 133.1 | 86.2 |
| 2018 | 134.8 | 88.1 |
| 2019 | 142.1 | 91.7 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.21
Índice de costo unitario de la mano de obra con base en las horas trabajadas para los servicios financieros y de seguros y comercio (en el periodo 2000-2019)

| Año | IRHTR financiero base 2000 (%) | IRHTR comercio base 2000 (%) |
|------|--------------------------------|------------------------------|
| 2000 | 100.0 | 100.0 |
| 2001 | 78.9 | 115.7 |
| 2002 | 88.3 | 117.4 |
| 2003 | 64.4 | 117.6 |
| 2004 | 60.1 | 110.1 |
| 2005 | 52.7 | 112.6 |
| 2006 | 54.5 | 111.9 |
| 2007 | 53.3 | 109.6 |
| 2008 | 56.9 | 107.0 |
| 2009 | 55.2 | 114.2 |
| 2010 | 55.7 | 105.0 |
| 2011 | 57.8 | 97.6 |
| 2012 | 57.4 | 96.2 |
| 2013 | 49.4 | 98.7 |
| 2014 | 52.3 | 96.5 |
| 2015 | 52.4 | 89.4 |
| 2016 | 48.1 | 85.4 |
| 2017 | 47.2 | 82.3 |
| 2018 | 46.1 | 82.7 |
| 2019 | 45.3 | 87.4 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.22
 PPOT, IPPOT y comparación directa de la fabricación de equipo de transporte e insumos y acabados textiles
 según la metodología propia (en el periodo 2000-2019)

| Año | PPOT transporte (millones de pesos por puesto de trabajo) | IPPOT transporte base 2000 (%) | PPOT textil (millones de pesos por puesto de trabajo) | IPPOT textil con base en el PPOT transporte base 2000 (%) | PPOT textil cómo % del PPOT transporte (%) |
|------|--|---|---|--|---|
| 2000 | 0.30 | 100.0 | 0.10 | 32.8 | 32.8 |
| 2001 | 0.31 | 102.4 | 0.10 | 33.3 | 32.5 |
| 2002 | 0.34 | 111.8 | 0.11 | 36.9 | 33.0 |
| 2003 | 0.26 | 85.8 | 0.10 | 32.4 | 37.7 |
| 2004 | 0.26 | 86.7 | 0.10 | 33.7 | 38.8 |
| 2005 | 0.26 | 85.9 | 0.10 | 33.2 | 38.6 |
| 2006 | 0.29 | 94.9 | 0.10 | 35.3 | 37.2 |
| 2007 | 0.30 | 98.0 | 0.11 | 36.8 | 37.5 |
| 2008 | 0.30 | 99.0 | 0.11 | 37.8 | 38.1 |
| 2009 | 0.26 | 86.4 | 0.12 | 39.0 | 45.1 |
| 2010 | 0.33 | 107.1 | 0.12 | 40.3 | 37.6 |
| 2011 | 0.31 | 102.0 | 0.12 | 40.5 | 39.7 |
| 2012 | 0.31 | 102.8 | 0.12 | 41.2 | 40.0 |
| 2013 | 0.28 | 93.3 | 0.12 | 39.1 | 41.9 |
| 2014 | 0.29 | 95.6 | 0.12 | 39.1 | 40.8 |
| 2015 | 0.29 | 96.9 | 0.12 | 41.6 | 42.9 |
| 2016 | 0.29 | 95.0 | 0.12 | 41.0 | 43.1 |
| 2017 | 0.30 | 98.0 | 0.12 | 40.3 | 41.1 |
| 2018 | 0.29 | 95.1 | 0.12 | 41.3 | 43.4 |
| 2019 | 0.29 | 95.3 | 0.12 | 40.1 | 42.1 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.23
PHT, IPHT y comparación directa de la fabricación de equipo de transporte e insumos y acabados textiles (en el periodo 2000-2019)

| Año | PHT transporte (millones de pesos por hora trabajada) | IPHT transporte base 2000 (%) | PHT textil (millones de pesos por hora trabajada) | IPHT textil con base en el PHT transporte base 2000 (%) | PHT textil cómo % del PHT transporte (%) |
|------|---|-------------------------------|---|---|--|
| 2000 | 0.13 | 100.0 | 0.05 | 37.9 | 37.9 |
| 2001 | 0.14 | 104.5 | 0.05 | 38.4 | 36.7 |
| 2002 | 0.15 | 113.6 | 0.05 | 42.6 | 37.5 |
| 2003 | 0.13 | 96.3 | 0.05 | 37.6 | 39.0 |
| 2004 | 0.13 | 97.7 | 0.05 | 39.3 | 40.2 |
| 2005 | 0.13 | 96.5 | 0.05 | 38.4 | 39.8 |
| 2006 | 0.14 | 105.9 | 0.05 | 40.4 | 38.1 |
| 2007 | 0.15 | 112.1 | 0.05 | 42.5 | 37.9 |
| 2008 | 0.15 | 112.0 | 0.05 | 43.4 | 38.8 |
| 2009 | 0.13 | 100.4 | 0.06 | 44.5 | 44.4 |
| 2010 | 0.17 | 126.5 | 0.06 | 45.9 | 36.3 |
| 2011 | 0.16 | 122.0 | 0.06 | 45.9 | 37.6 |
| 2012 | 0.16 | 122.3 | 0.06 | 46.2 | 37.7 |
| 2013 | 0.15 | 111.6 | 0.06 | 44.1 | 39.5 |
| 2014 | 0.15 | 114.2 | 0.06 | 44.0 | 38.5 |
| 2015 | 0.15 | 115.9 | 0.06 | 46.9 | 40.4 |
| 2016 | 0.15 | 113.4 | 0.06 | 46.2 | 40.7 |
| 2017 | 0.16 | 117.3 | 0.06 | 45.4 | 38.6 |
| 2018 | 0.15 | 113.7 | 0.06 | 46.5 | 40.9 |
| 2019 | 0.15 | 113.2 | 0.06 | 45.2 | 39.9 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.24
RHTR, IRHTR y comparación directa de la fabricación de equipo de transporte e insumos y acabados textiles.
Valores constantes con base en el año 2000 (en el periodo 2000-2019)

| Año | RHTR transporte (millones de pesos por hora trabajada) | IRHTR transporte base 2000 (%) | RHTR textil (millones de pesos por hora trabajada) | IRHTR textil con base en las RHTR transporte base 2000 (%) | RHTR textil cómo % del RHTR transporte (%) |
|------|--|--------------------------------|--|--|--|
| 2000 | 0.03 | 100.0 | 0.02 | 71.7 | 71.7 |
| 2001 | 0.04 | 117.3 | 0.03 | 78.2 | 66.6 |
| 2002 | 0.04 | 122.8 | 0.03 | 86.3 | 70.3 |
| 2003 | 0.04 | 100.7 | 0.03 | 79.4 | 78.8 |
| 2004 | 0.03 | 95.9 | 0.03 | 79.9 | 83.3 |

| | | | | | |
|------|------|-------|------|------|-------|
| 2005 | 0.03 | 97.0 | 0.03 | 85.8 | 88.5 |
| 2006 | 0.03 | 97.3 | 0.03 | 82.0 | 84.2 |
| 2007 | 0.04 | 103.6 | 0.03 | 82.2 | 79.4 |
| 2008 | 0.04 | 103.8 | 0.03 | 81.6 | 78.6 |
| 2009 | 0.03 | 95.2 | 0.03 | 78.8 | 82.8 |
| 2010 | 0.03 | 91.5 | 0.03 | 81.1 | 88.6 |
| 2011 | 0.03 | 88.0 | 0.02 | 74.1 | 84.2 |
| 2012 | 0.03 | 81.9 | 0.02 | 73.9 | 90.2 |
| 2013 | 0.03 | 84.0 | 0.03 | 78.1 | 93.0 |
| 2014 | 0.03 | 84.7 | 0.03 | 80.8 | 95.3 |
| 2015 | 0.03 | 79.6 | 0.03 | 81.4 | 102.2 |
| 2016 | 0.03 | 77.0 | 0.03 | 80.7 | 104.8 |
| 2017 | 0.03 | 78.9 | 0.03 | 79.9 | 101.3 |
| 2018 | 0.03 | 82.8 | 0.03 | 75.9 | 91.6 |
| 2019 | 0.03 | 86.1 | 0.03 | 79.6 | 92.4 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.25

CUMO, ICUMO y comparación directa de la fabricación de equipo de transporte e insumos y acabados textiles (en el periodo 2000-2019)

| Año | CUMO transporte (millones de pesos por hora trabajada) | ICUMO transporte base 2000 (%) | CUMO textil (millones de pesos por hora trabajada) | ICUMO textil con base en el CUMO transporte base 2000 (%) | CUMO textil cómo % del CUMO transporte (%) |
|------|--|--------------------------------|--|---|--|
| 2000 | 0.29 | 100.0 | 0.54 | 100.0 | 189.1 |
| 2001 | 0.32 | 112.1 | 0.59 | 107.5 | 181.3 |
| 2002 | 0.31 | 108.1 | 0.58 | 107.0 | 187.2 |
| 2003 | 0.30 | 104.4 | 0.61 | 111.5 | 201.8 |
| 2004 | 0.28 | 98.2 | 0.59 | 107.5 | 207.1 |
| 2005 | 0.29 | 100.4 | 0.64 | 118.1 | 222.4 |
| 2006 | 0.26 | 91.8 | 0.58 | 107.1 | 220.6 |
| 2007 | 0.26 | 92.3 | 0.56 | 102.3 | 209.5 |
| 2008 | 0.26 | 92.7 | 0.54 | 99.3 | 202.6 |
| 2009 | 0.27 | 94.8 | 0.51 | 93.4 | 186.5 |
| 2010 | 0.20 | 72.3 | 0.51 | 93.3 | 244.0 |
| 2011 | 0.20 | 72.1 | 0.46 | 85.3 | 223.6 |
| 2012 | 0.19 | 66.9 | 0.46 | 84.5 | 238.9 |
| 2013 | 0.21 | 75.2 | 0.51 | 93.6 | 235.3 |
| 2014 | 0.21 | 74.1 | 0.53 | 97.0 | 247.4 |

| | | | | | |
|------|------|------|------|------|-------|
| 2015 | 0.19 | 68.6 | 0.50 | 91.6 | 252.5 |
| 2016 | 0.19 | 67.8 | 0.50 | 92.2 | 257.2 |
| 2017 | 0.19 | 67.2 | 0.51 | 93.1 | 261.8 |
| 2018 | 0.21 | 72.8 | 0.47 | 86.2 | 224.0 |
| 2019 | 0.22 | 76.0 | 0.51 | 93.0 | 231.3 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.26

PPOT, IPPOT y comparación directa de los servicios financieros y de seguros, y comercio (en el periodo 2000-2019)

| Año | PPOT financiero (millones de peso por puesto de trabajo) | IPPOT financiero base 2000 (2000) | PPOT comercio (millones de pesos por puesto de trabajo) | IPPOT comercio con base en el PPOT financiero base 2000 (%) | PPOT comercio cómo % del PPOT financiero (%) |
|------|--|---|--|--|--|
| 2000 | 0.35 | 100.0 | 0.27 | 100.0 | 76.5 |
| 2001 | 0.42 | 120.3 | 0.25 | 94.2 | 59.9 |
| 2002 | 0.46 | 133.8 | 0.25 | 94.2 | 53.8 |
| 2003 | 0.50 | 144.3 | 0.25 | 93.6 | 49.6 |
| 2004 | 0.58 | 167.6 | 0.26 | 96.5 | 44.0 |
| 2005 | 0.61 | 175.3 | 0.26 | 97.6 | 42.6 |
| 2006 | 0.65 | 188.0 | 0.26 | 98.7 | 40.1 |
| 2007 | 0.68 | 196.1 | 0.26 | 97.4 | 38.0 |
| 2008 | 0.70 | 201.6 | 0.26 | 97.7 | 37.1 |
| 2009 | 0.73 | 211.1 | 0.23 | 88.1 | 31.9 |
| 2010 | 0.82 | 235.3 | 0.25 | 95.8 | 31.1 |
| 2011 | 0.75 | 217.9 | 0.27 | 100.4 | 35.2 |
| 2012 | 0.78 | 225.1 | 0.27 | 100.5 | 34.1 |
| 2013 | 0.85 | 244.3 | 0.27 | 100.3 | 31.4 |
| 2014 | 0.89 | 258.2 | 0.28 | 104.3 | 30.9 |
| 2015 | 0.96 | 278.2 | 0.29 | 107.9 | 29.6 |
| 2016 | 1.07 | 307.5 | 0.29 | 108.6 | 27.0 |
| 2017 | 1.03 | 297.9 | 0.30 | 111.4 | 28.6 |
| 2018 | 1.07 | 308.9 | 0.30 | 113.3 | 28.0 |
| 2019 | 1.15 | 331.1 | 0.30 | 111.5 | 25.7 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.27

PHT, IPHT y comparación directa de los servicios financieros y de seguros, y comercio (en el periodo 2000-2019)

| Año | PHT financiero (millones de | IPHT financiero base 2000 (%) | PHT comercio (millones de | IPHT comercio con base en el | PHT comercio cómo % del PHT financiero (%) |
|-----|--------------------------------|----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|--|
|-----|--------------------------------|----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|--|

| | pesos por hora trabajada) | | pesos por hora trabajada) | PHT financiero base 2000 (%) | |
|------|--------------------------------------|-------|--------------------------------------|---|------|
| 2000 | 0.16 | 100.0 | 0.11 | 100.0 | 69.6 |
| 2001 | 0.20 | 122.2 | 0.11 | 94.8 | 54.0 |
| 2002 | 0.22 | 135.2 | 0.11 | 94.8 | 48.8 |
| 2003 | 0.24 | 144.2 | 0.11 | 94.4 | 45.5 |
| 2004 | 0.27 | 166.1 | 0.11 | 97.9 | 41.0 |
| 2005 | 0.28 | 173.1 | 0.11 | 100.1 | 40.2 |
| 2006 | 0.29 | 180.0 | 0.11 | 100.8 | 39.0 |
| 2007 | 0.31 | 188.2 | 0.11 | 97.6 | 36.1 |
| 2008 | 0.32 | 193.1 | 0.11 | 98.2 | 35.4 |
| 2009 | 0.33 | 200.5 | 0.10 | 86.2 | 29.9 |
| 2010 | 0.36 | 219.1 | 0.11 | 92.4 | 29.4 |
| 2011 | 0.34 | 207.2 | 0.11 | 96.7 | 32.5 |
| 2012 | 0.35 | 211.5 | 0.11 | 96.3 | 31.7 |
| 2013 | 0.38 | 230.7 | 0.11 | 95.8 | 28.9 |
| 2014 | 0.40 | 243.7 | 0.11 | 98.2 | 28.0 |
| 2015 | 0.43 | 263.1 | 0.12 | 101.5 | 26.8 |
| 2016 | 0.47 | 290.4 | 0.12 | 102.2 | 24.5 |
| 2017 | 0.46 | 281.8 | 0.12 | 104.7 | 25.8 |
| 2018 | 0.48 | 292.0 | 0.12 | 106.4 | 25.3 |
| 2019 | 0.51 | 313.1 | 0.12 | 104.8 | 23.3 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.28

RHTR, IRHTR y comparación directa de los servicios financieros y de seguros, y comercio. Valores constantes con base en el año 2000 (en el periodo 2000-2019)

| Año | RHTR financiero (millones de pesos por hora trabajada) | IRHTR financiero base 2000 (%) | RHTR comercio (millones de pesos por hora trabajada) | IRHTR comercio con base en el RHTR financiero base 2000 (%) | RHTR comercio cómo % del RHTR financiero (%) |
|------------|---|---|---|--|---|
| 2000 | 0.08 | 100.0 | 0.02 | 100.0 | 22.2 |
| 2001 | 0.08 | 96.5 | 0.02 | 109.8 | 25.3 |
| 2002 | 0.09 | 119.5 | 0.02 | 111.3 | 20.7 |
| 2003 | 0.07 | 93.0 | 0.02 | 111.0 | 26.5 |
| 2004 | 0.08 | 99.9 | 0.02 | 107.8 | 24.0 |
| 2005 | 0.07 | 91.3 | 0.02 | 112.8 | 27.5 |
| 2006 | 0.08 | 98.2 | 0.02 | 112.9 | 25.5 |
| 2007 | 0.08 | 100.5 | 0.02 | 107.1 | 23.7 |
| 2008 | 0.09 | 110.0 | 0.02 | 105.1 | 21.2 |
| 2009 | 0.09 | 110.7 | 0.02 | 98.6 | 19.8 |

| | | | | | |
|------|------|-------|------|------|------|
| 2010 | 0.10 | 122.1 | 0.02 | 97.1 | 17.7 |
| 2011 | 0.09 | 119.8 | 0.02 | 94.4 | 17.5 |
| 2012 | 0.10 | 121.5 | 0.02 | 92.7 | 16.9 |
| 2013 | 0.09 | 114.2 | 0.02 | 94.7 | 18.4 |
| 2014 | 0.10 | 127.7 | 0.02 | 94.8 | 16.5 |
| 2015 | 0.11 | 138.1 | 0.02 | 90.7 | 14.6 |
| 2016 | 0.11 | 139.8 | 0.02 | 87.3 | 13.9 |
| 2017 | 0.11 | 133.2 | 0.02 | 86.2 | 14.4 |
| 2018 | 0.11 | 134.9 | 0.02 | 88.1 | 14.5 |
| 2019 | 0.11 | 142.1 | 0.02 | 91.7 | 14.3 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.29

CUMO, ICUMO y comparación directa de los servicios financieros y de seguros, y comercio (en el periodo 2000-2019)

| Año | CUMO financiero (millones de pesos por hora trabajada) | ICUMO financiero base 2000 (%) | CUMO comercio (millones de pesos por hora trabajada) | ICUMO comercio con base en el CUMO financiero base 2000 (%) | CUMO comercio cómo % del CUMO financiero (%) |
|------|--|--------------------------------|--|---|--|
| 2000 | 0.48 | 100.0 | 0.15 | 100.0 | 31.9 |
| 2001 | 0.38 | 79.0 | 0.18 | 115.7 | 46.8 |
| 2002 | 0.43 | 88.4 | 0.18 | 117.4 | 42.4 |
| 2003 | 0.31 | 64.5 | 0.18 | 117.6 | 58.2 |
| 2004 | 0.29 | 60.1 | 0.17 | 110.1 | 58.5 |
| 2005 | 0.25 | 52.7 | 0.17 | 112.6 | 68.2 |
| 2006 | 0.26 | 54.6 | 0.17 | 111.9 | 65.5 |
| 2007 | 0.26 | 53.4 | 0.17 | 109.6 | 65.6 |
| 2008 | 0.27 | 56.9 | 0.16 | 107.0 | 60.0 |
| 2009 | 0.27 | 55.2 | 0.18 | 114.2 | 66.1 |
| 2010 | 0.27 | 55.7 | 0.16 | 105.0 | 60.1 |
| 2011 | 0.28 | 57.8 | 0.15 | 97.6 | 53.9 |
| 2012 | 0.28 | 57.4 | 0.15 | 96.2 | 53.5 |
| 2013 | 0.24 | 49.4 | 0.15 | 98.7 | 63.7 |
| 2014 | 0.25 | 52.4 | 0.15 | 96.5 | 58.9 |
| 2015 | 0.25 | 52.4 | 0.14 | 89.4 | 54.4 |
| 2016 | 0.23 | 48.1 | 0.13 | 85.4 | 56.6 |
| 2017 | 0.23 | 47.2 | 0.13 | 82.3 | 55.6 |
| 2018 | 0.22 | 46.2 | 0.13 | 82.7 | 57.2 |
| 2019 | 0.22 | 45.4 | 0.13 | 87.4 | 61.5 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.30
Producto/remuneraciones y tasa de plusvalor de las industrias de fabricación de equipo de transporte y de insumos y acabados textiles (en el periodo 2000-2019).
(Producto/remuneraciones) y (tasa de plusvalor)

| Año | RPR transporte | RPR textil | TP transporte | TP textil |
|------|-------------------------|------------|-----------------------|-----------|
| | Producto/remuneraciones | | Tasa de plusvalor (%) | |
| 2000 | 3.4 | 1.8 | 244.7 | 82.2 |
| 2001 | 3.0 | 1.6 | 207.2 | 69.4 |
| 2002 | 3.1 | 1.7 | 218.8 | 70.2 |
| 2003 | 3.3 | 1.6 | 229.8 | 63.4 |
| 2004 | 3.5 | 1.6 | 250.9 | 69.4 |
| 2005 | 3.4 | 1.5 | 243.3 | 54.3 |
| 2006 | 3.7 | 1.7 | 275.2 | 70.0 |
| 2007 | 3.7 | 1.7 | 273.1 | 78.0 |
| 2008 | 3.7 | 1.8 | 271.8 | 83.4 |
| 2009 | 3.6 | 1.9 | 263.6 | 94.9 |
| 2010 | 4.7 | 1.9 | 376.5 | 95.2 |
| 2011 | 4.7 | 2.1 | 377.8 | 113.6 |
| 2012 | 5.1 | 2.1 | 414.6 | 115.4 |
| 2013 | 4.5 | 1.9 | 358.2 | 94.6 |
| 2014 | 4.6 | 1.8 | 364.7 | 87.8 |
| 2015 | 5.0 | 1.9 | 401.9 | 98.7 |
| 2016 | 5.0 | 1.9 | 408.0 | 97.4 |
| 2017 | 5.1 | 1.9 | 412.5 | 95.7 |
| 2018 | 4.7 | 2.1 | 373.4 | 111.3 |
| 2019 | 4.5 | 1.9 | 353.2 | 95.9 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 1.31
Razón producto/remuneraciones y tasa de plusvalor de los servicios financieros y de seguros, y de comercio (en el periodo 2000-2019).
(Producto/remuneraciones) y (tasa de plusvalor)

| Año | RPR financieros | RPR comercio | TP financiero | TP comercio |
|------|-------------------------|--------------|-----------------------|-------------|
| | Producto/remuneraciones | | Tasa de plusvalor (%) | |
| 2000 | 2.0 | 6.4 | 107.3 | 549.0 |
| 2001 | 2.6 | 5.6 | 162.6 | 460.5 |
| 2002 | 2.3 | 5.5 | 134.6 | 452.4 |
| 2003 | 3.2 | 5.5 | 221.4 | 451.7 |
| 2004 | 3.4 | 5.8 | 244.8 | 489.3 |

| | | | | |
|------|-----|-----|-------|-------|
| 2005 | 3.9 | 5.7 | 293.2 | 475.9 |
| 2006 | 3.8 | 5.8 | 279.9 | 479.9 |
| 2007 | 3.8 | 5.9 | 288.4 | 491.9 |
| 2008 | 3.6 | 6.0 | 264.1 | 506.4 |
| 2009 | 3.7 | 5.6 | 275.5 | 467.9 |
| 2010 | 3.7 | 6.1 | 272.0 | 518.1 |
| 2011 | 3.5 | 6.6 | 258.5 | 564.8 |
| 2012 | 3.6 | 6.7 | 261.1 | 574.6 |
| 2013 | 4.1 | 6.5 | 319.2 | 557.1 |
| 2014 | 3.9 | 6.7 | 295.8 | 572.1 |
| 2015 | 3.9 | 7.2 | 295.2 | 625.8 |
| 2016 | 4.3 | 7.6 | 330.7 | 659.8 |
| 2017 | 4.3 | 7.8 | 338.6 | 688.2 |
| 2018 | 4.4 | 7.8 | 348.9 | 684.0 |
| 2019 | 4.5 | 7.4 | 356.8 | 641.9 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SCNM, INEGI (2020).

Tabla 2.1
Salario nominal, INPC base 2000 y salario real deflactado (pesos base en el año 2000)

| Año | Salario nominal | INPC base 2000 | Salario real |
|------|-----------------|----------------|--------------|
| 2000 | 35.12 | 1.00 | 35.11 |
| 2001 | 37.57 | 1.06 | 35.32 |
| 2002 | 39.74 | 1.11 | 35.57 |
| 2003 | 41.53 | 1.16 | 35.55 |
| 2004 | 43.29 | 1.22 | 35.40 |
| 2005 | 45.24 | 1.27 | 35.57 |
| 2006 | 47.05 | 1.31 | 35.70 |
| 2007 | 48.88 | 1.36 | 35.68 |
| 2008 | 50.84 | 1.44 | 35.30 |
| 2009 | 53.19 | 1.51 | 35.07 |
| 2010 | 57.46 | 1.57 | 36.38 |
| 2011 | 59.82 | 1.63 | 36.62 |
| 2012 | 62.33 | 1.70 | 36.65 |
| 2013 | 64.76 | 1.76 | 36.68 |
| 2014 | 67.29 | 1.83 | 36.65 |
| 2015 | 70.10 | 1.88 | 37.16 |
| 2016 | 73.04 | 1.93 | 37.66 |
| 2017 | 88.36 | 2.05 | 42.96 |
| 2018 | 88.36 | 2.15 | 40.96 |

2019

102.68

2.22

46.11

Fuente: elaboración propia con datos de la Conasami (2020).

Tabla 2.2
Déficit del salario mínimo real según la canasta básica (pesos base en el año 2000)

| Año | Costo real mensual de la canasta básica base 2000 | Salario mínimo real mensual base 2000 | Déficit salarial |
|------|---|---------------------------------------|------------------|
| 2000 | 1,270.06 | 1,053.57 | 216.49 |
| 2001 | 1,285.48 | 1,059.62 | 225.85 |
| 2002 | 1,292.32 | 1,067.14 | 225.18 |
| 2003 | 1,298.98 | 1,066.70 | 232.27 |
| 2004 | 1,294.85 | 1,062.11 | 232.73 |
| 2005 | 1,304.42 | 1,067.39 | 237.03 |
| 2006 | 1,320.42 | 1,071.26 | 249.15 |
| 2007 | 1,330.76 | 1,070.44 | 260.31 |
| 2008 | 1,303.32 | 1,059.09 | 244.23 |
| 2009 | 1,324.26 | 1,052.29 | 271.96 |
| 2010 | 1,341.04 | 1,091.42 | 249.62 |
| 2011 | 1,346.69 | 1,098.82 | 247.87 |
| 2012 | 1,347.08 | 1,099.68 | 247.40 |
| 2013 | 1,353.91 | 1,100.67 | 253.24 |
| 2014 | 1,383.31 | 1,099.50 | 283.80 |
| 2015 | 1,379.50 | 1,115.05 | 264.44 |
| 2016 | 1,391.30 | 1,129.95 | 261.35 |
| 2017 | 1,352.23 | 1,289.04 | 63.18 |
| 2018 | 1,382.95 | 1,228.87 | 154.08 |
| 2019 | 1,394.07 | 1,383.57 | 10.49 |
| 2020 | 1,348.79 | | |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Conasami (2020) y del CONEVAL (2020).

Nota: el costo de la canasta básica es tomado del CONEVAL, ya que es la fuente con más datos en este ámbito, por lo que estos costos se toman como dados, aunque la experiencia empírica de cada persona pueda discernir.

Tabla 2.3
Población subordinada y remunerada en valores absolutos según el nivel de salario mínimo (en el periodo 2000-2020)

| Año | Hasta 1 salario mínimo (personas) | De 1 a 2 salario mínimo (personas) | De 2 a 3 salario mínimo (personas) | De 3 a 5 salario mínimo (personas) | Más de 5 salario mínimo (personas) | No especifica (personas) |
|------|-----------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|--------------------------|
| 2000 | 2,566,659 | 8,102,330 | 5,114,122 | 3,941,007 | 2,578,511 | 700,730 |
| 2001 | 2,996,489 | 8,553,318 | 5,463,346 | 4,059,096 | 2,610,550 | 697,239 |
| 2002 | 2,473,230 | 7,517,721 | 6,633,150 | 4,309,810 | 2,799,016 | 694,644 |

| | | | | | | |
|------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 2003 | 2,279,802 | 7,397,751 | 6,553,559 | 4,915,599 | 2,817,047 | 809,797 |
| 2004 | 2,327,007 | 7,042,928 | 6,987,292 | 4,984,521 | 2,892,294 | 1,095,261 |
| 2005 | 2,903,284 | 7,690,551 | 6,539,196 | 5,394,226 | 2,892,873 | 1,355,207 |
| 2006 | 2,578,231 | 7,032,283 | 7,842,706 | 5,698,649 | 3,360,063 | 1,448,329 |
| 2007 | 2,618,107 | 7,084,249 | 7,760,598 | 6,016,651 | 3,524,655 | 1,617,933 |
| 2008 | 2,422,841 | 7,013,513 | 8,634,509 | 5,895,439 | 3,607,009 | 1,975,634 |
| 2009 | 2,486,820 | 7,973,246 | 7,555,990 | 6,282,284 | 3,295,532 | 2,278,140 |
| 2010 | 2,758,785 | 8,264,244 | 7,843,358 | 6,081,768 | 2,789,026 | 2,385,508 |
| 2011 | 2,597,550 | 8,189,166 | 8,255,670 | 6,069,506 | 2,739,791 | 2,856,673 |
| 2012 | 2,986,490 | 8,854,293 | 8,486,816 | 5,458,856 | 2,820,820 | 3,108,581 |
| 2013 | 2,948,184 | 9,143,006 | 8,148,207 | 6,044,242 | 2,720,546 | 3,542,341 |
| 2014 | 2,883,644 | 9,341,961 | 9,165,928 | 5,734,519 | 2,565,676 | 3,691,847 |
| 2015 | 3,101,856 | 9,907,930 | 8,305,720 | 5,862,495 | 2,575,888 | 4,143,394 |
| 2016 | 3,875,098 | 10,965,201 | 8,441,434 | 4,921,476 | 2,239,009 | 4,314,190 |
| 2017 | 3,650,310 | 11,292,674 | 9,210,662 | 5,052,659 | 1,920,477 | 4,565,687 |
| 2018 | 4,438,349 | 12,329,585 | 7,895,827 | 4,985,416 | 1,681,519 | 5,093,029 |
| 2019 | 5,751,558 | 13,920,193 | 7,527,812 | 3,417,764 | 1,222,927 | 5,024,714 |
| 2020 | 7,106,428 | 16,073,148 | 6,613,442 | 2,823,317 | 1,052,329 | 4,306,725 |

Fuente: elaboración propia con datos de la ENOE, INEGI-STPS.

Tabla 2.4
Población subordinada y remunerada en valores relativos a la PO según el nivel de salario mínimo (en el periodo 2000-2019)

| Año | Hasta 1 salario mínimo (%) | De 1 a 2 salario mínimo (%) | De 2 a 3 salario mínimo (%) | De 3 a 5 salario mínimo (%) | Más de 5 salario mínimo (%) | No especifica (%) |
|------|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------------|
| 2000 | 11.2 | 35.2 | 22.2 | 17.1 | 11.2 | 3.0 |
| 2001 | 12.3 | 35.1 | 22.4 | 16.6 | 10.7 | 2.9 |
| 2002 | 10.1 | 30.8 | 27.2 | 17.6 | 11.5 | 2.8 |
| 2003 | 9.2 | 29.9 | 26.5 | 19.8 | 11.4 | 3.3 |
| 2004 | 9.2 | 27.8 | 27.6 | 19.7 | 11.4 | 4.3 |
| 2005 | 10.8 | 28.7 | 24.4 | 20.1 | 10.8 | 5.1 |
| 2006 | 9.2 | 25.2 | 28.0 | 20.4 | 12.0 | 5.2 |
| 2007 | 9.1 | 24.8 | 27.1 | 21.0 | 12.3 | 5.7 |
| 2008 | 8.2 | 23.7 | 29.2 | 20.0 | 12.2 | 6.7 |
| 2009 | 8.3 | 26.7 | 25.3 | 21.0 | 11.0 | 7.6 |
| 2010 | 9.2 | 27.4 | 26.0 | 20.2 | 9.3 | 7.9 |
| 2011 | 8.5 | 26.7 | 26.9 | 19.8 | 8.9 | 9.3 |
| 2012 | 9.4 | 27.9 | 26.8 | 17.2 | 8.9 | 9.8 |
| 2013 | 9.1 | 28.1 | 25.0 | 18.6 | 8.4 | 10.9 |

| | | | | | | |
|------|------|------|------|------|-----|------|
| 2014 | 8.6 | 28.0 | 27.5 | 17.2 | 7.7 | 11.1 |
| 2015 | 9.2 | 29.2 | 24.5 | 17.3 | 7.6 | 12.2 |
| 2016 | 11.1 | 31.5 | 24.3 | 14.2 | 6.4 | 12.4 |
| 2017 | 10.2 | 31.6 | 25.8 | 14.2 | 5.4 | 12.8 |
| 2018 | 12.2 | 33.9 | 21.7 | 13.7 | 4.6 | 14.0 |
| 2019 | 15.6 | 37.8 | 20.4 | 9.3 | 3.3 | 13.6 |
| 2020 | 18.7 | 42.3 | 17.4 | 7.4 | 2.8 | 11.3 |

Fuente: elaboración propia con datos de la ENOE, INEGI-STPS.

Tabla 2.5
Trabajadores subordinados y remunerados según tipo de contrato 2000-2004
(metodología de la ENE)

| Año | Contrato escrito (personas) | | Contrato verbal (personas) | | Otro tipo (personas) | No especificado (personas) |
|------|-----------------------------|-----------------------|----------------------------|-----------------------|----------------------|----------------------------|
| | Total | % de los subordinados | Total | % de los subordinados | Total | Total |
| 2000 | 13,325,023 | 56 | 10,521,501 | 44 | 6,908 | 9,920 |
| 2001 | 14,041,577 | 56 | 11,005,538 | 44 | 10,359 | 504 |
| 2002 | 13,931,488 | 56 | 11,085,899 | 44 | 8,912 | 996 |
| 2003 | 14,084,397 | 55 | 11,309,414 | 45 | 11,131 | 634 |
| 2004 | 14,503,440 | 56 | 11,578,187 | 44 | 14,551 | N/A |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Tabla 2.6
Trabajadores subordinados y remunerados según tipo de contrato 2005-2020
(metodología de la ENOE)

| Año | Contrato temporal (personas y %) | | Contrato de base (personas y %) | | Sin contrato (personas y %) | | No especificado (personas) |
|------|----------------------------------|-----|---------------------------------|------|-----------------------------|------|----------------------------|
| | Total | % | Total | % | Total | % | Total |
| 2005 | 2,436,810 | 9.1 | 11,023,602 | 41.5 | 12,983,133 | 48.9 | 87,415 |
| 2006 | 2,414,991 | 8.7 | 11,753,834 | 42.4 | 13,481,776 | 48.6 | 43,244 |
| 2007 | 2,489,349 | 8.7 | 12,721,108 | 44.8 | 13,078,954 | 46.1 | 80,857 |
| 2008 | 2,471,313 | 8.4 | 13,308,201 | 45.4 | 13,448,305 | 45.9 | 62,329 |
| 2009 | 2,442,272 | 8.2 | 12,680,605 | 42.8 | 14,416,942 | 48.7 | 61,604 |
| 2010 | 2,589,399 | 8.6 | 12,574,182 | 42.0 | 14,651,697 | 49.0 | 60,123 |
| 2011 | 2,566,450 | 8.4 | 13,001,276 | 42.7 | 14,816,115 | 48.6 | 56,123 |
| 2012 | 2,710,873 | 8.6 | 13,605,536 | 43.2 | 15,073,839 | 47.9 | 70,737 |
| 2013 | 3,098,996 | 9.6 | 13,955,251 | 43.2 | 15,155,608 | 46.9 | 76,172 |
| 2014 | 3,072,461 | 9.2 | 14,645,194 | 44.2 | 15,303,952 | 46.2 | 90,120 |
| 2015 | 3,289,038 | 9.7 | 14,509,734 | 43.2 | 15,688,409 | 46.7 | 95,355 |

| | | | | | | | |
|------|-----------|-----|------------|------|------------|------|---------|
| 2016 | 3,255,938 | 9.4 | 15,012,239 | 43.5 | 16,102,818 | 46.7 | 86,478 |
| 2017 | 3,260,805 | 9.2 | 15,389,822 | 43.5 | 16,622,644 | 47.0 | 91,443 |
| 2018 | 3,405,012 | 9.4 | 15,783,326 | 43.8 | 16,705,774 | 46.3 | 130,020 |
| 2019 | 3,177,847 | 8.7 | 16,360,434 | 44.8 | 16,774,272 | 46.0 | 132,805 |
| 2020 | 3,430,009 | 9.1 | 16,780,294 | 44.7 | 17,186,627 | 45.7 | 137,622 |

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI.

Tabla 2.7
Subordinados y remunerados e instituciones de salud (en el periodo 2000-2020)

| Año | Con acceso (personas y %) | | Sin acceso (personas y %) | | No especificado (personas) |
|------|---------------------------|------|---------------------------|------|----------------------------|
| | Total | % | Total | % | Total |
| 2000 | 12,440,563 | 54.0 | 10,556,225 | 45.8 | 6,571 |
| 2001 | 13,588,137 | 55.7 | 10,789,202 | 44.2 | 2,699 |
| 2002 | 13,331,980 | 54.5 | 11,091,886 | 45.4 | 3,705 |
| 2003 | 13,344,756 | 53.8 | 11,426,161 | 46.1 | 2,638 |
| 2004 | 13,606,183 | 53.7 | 11,722,156 | 46.2 | 964 |
| 2005 | 14,620,937 | 54.6 | 11,919,943 | 44.5 | 234,457 |
| 2006 | 15,174,769 | 54.2 | 12,543,977 | 44.8 | 241,515 |
| 2007 | 15,850,653 | 55.3 | 12,519,659 | 43.7 | 251,881 |
| 2008 | 16,262,677 | 55.0 | 13,006,745 | 44.0 | 279,523 |
| 2009 | 15,972,268 | 53.4 | 13,654,816 | 45.7 | 244,928 |
| 2010 | 15,711,473 | 52.1 | 14,165,433 | 47.0 | 245,783 |
| 2011 | 16,069,227 | 52.3 | 14,409,121 | 46.9 | 230,008 |
| 2012 | 16,632,685 | 52.4 | 14,831,663 | 46.7 | 251,508 |
| 2013 | 17,347,665 | 53.3 | 14,958,042 | 45.9 | 240,819 |
| 2014 | 18,083,131 | 54.1 | 15,082,113 | 45.1 | 218,331 |
| 2015 | 18,279,561 | 53.9 | 15,407,733 | 45.4 | 209,989 |
| 2016 | 18,631,836 | 53.6 | 15,902,512 | 45.7 | 222,060 |
| 2017 | 19,163,056 | 53.6 | 16,284,607 | 45.6 | 244,806 |
| 2018 | 19,642,652 | 53.9 | 16,519,402 | 45.3 | 261,671 |
| 2019 | 20,037,900 | 54.3 | 16,556,404 | 44.9 | 270,664 |
| 2020 | 20,827,063 | 54.8 | 16,866,002 | 44.4 | 282,324 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE, INEGI.

Tabla 2.8
Subordinados y remunerados y resto de prestaciones laborales (en el periodo 2000-2020)

| Periodo | Con acceso (personas y %) | Sin acceso (personas y %) | No especificado (personas y %) |
|---------|---------------------------|---------------------------|--------------------------------|
|---------|---------------------------|---------------------------|--------------------------------|

| | Total | % | Total | % | Total |
|------|------------|------|------------|------|---------|
| 2000 | 13,050,169 | 56.7 | 9,933,513 | 43.1 | 19,677 |
| 2001 | 14,455,272 | 59.2 | 9,922,067 | 40.7 | 2,699 |
| 2002 | 14,185,225 | 58.0 | 10,238,641 | 41.9 | 3,705 |
| 2003 | 14,388,902 | 58.0 | 10,379,653 | 41.9 | 5,000 |
| 2004 | 14,710,901 | 58.0 | 10,616,528 | 41.9 | 1,874 |
| 2005 | 16,580,773 | 61.9 | 10,074,892 | 37.6 | 119,672 |
| 2006 | 17,147,842 | 61.3 | 10,671,563 | 38.1 | 140,856 |
| 2007 | 17,949,181 | 62.7 | 10,505,271 | 36.7 | 167,741 |
| 2008 | 18,523,688 | 62.6 | 10,871,868 | 36.7 | 153,389 |
| 2009 | 18,244,299 | 61.0 | 11,479,948 | 38.4 | 147,765 |
| 2010 | 18,172,915 | 60.3 | 11,808,768 | 39.2 | 141,006 |
| 2011 | 18,908,400 | 61.5 | 11,635,570 | 37.8 | 164,386 |
| 2012 | 19,642,770 | 61.9 | 11,921,993 | 37.5 | 151,093 |
| 2013 | 20,316,670 | 62.4 | 12,043,247 | 37.0 | 186,609 |
| 2014 | 21,018,142 | 62.9 | 12,195,993 | 36.5 | 169,440 |
| 2015 | 21,249,237 | 62.6 | 12,476,123 | 36.8 | 171,923 |
| 2016 | 21,936,450 | 63.1 | 12,668,605 | 36.4 | 151,353 |
| 2017 | 22,411,650 | 62.7 | 13,087,590 | 36.6 | 193,229 |
| 2018 | 22,935,913 | 62.9 | 13,242,495 | 36.3 | 245,317 |
| 2019 | 23,489,802 | 63.7 | 13,140,598 | 35.6 | 234,568 |
| 2020 | 24,630,068 | 64.8 | 13,093,740 | 34.4 | 251,581 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE, INEGI.

Tabla 2.9
Regresión lineal de la variable de subordinados con acceso a instituciones de salud

| | Coefficientes | Coefficiente R | R cuadrada | Error estándar |
|------------|---------------|----------------|------------|----------------|
| Intercepto | 0.5435 | 0.1673 | 0.028 | 0.0096 |
| Pendiente | -0.693E-4 | | | |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Tabla 2.10
Subordinados y asalariados según la duración de la jornada laboral (en el periodo 2000-2020).
Miles de personas (y porcentajes)

| | Menos de 15 | De 15 a 34 | De 35 a 48 | Más de 48 | Ausente |
|-----|--|--|--|--|--|
| Año | Miles de personas (y relativo a la PS) | Miles de personas (y relativo a la PS) | Miles de personas (y relativo a la PS) | Miles de personas (y relativo a la PS) | Miles de personas (y relativo a la PS) |

| | | | | | |
|------|-------------|--------------|---------------|---------------|-------------|
| 2000 | 541 (2.3) | 2,717 (11.8) | 14,233 (61.8) | 5,169 (22.4) | 328 (1.4) |
| 2001 | 583 (2.3) | 3,205 (13.1) | 14,609 (59.9) | 5,039 (20.6) | 940 (3.8) |
| 2002 | 651 (2.6) | 3,992 (16.3) | 14,338 (58.7) | 4,674 (19.1) | 767 (3.1) |
| 2003 | 677 (2.7) | 3,465 (13.9) | 15,016 (60.6) | 5,018 (20.2) | 591 (2.3) |
| 2004 | 807 (3.1) | 3,639 (14.3) | 14,483 (57.1) | 5,711 (22.5) | 687 (2.7) |
| 2005 | 947 (3.5) | 4,018 (15.0) | 13,402 (50.0) | 7,087 (26.4) | 1,137 (4.2) |
| 2006 | 826 (2.9) | 3,925 (14.0) | 14,113 (50.4) | 7,939 (28.4) | 944 (3.3) |
| 2007 | 1,000 (3.5) | 4,523 (15.8) | 14,044 (49.0) | 7,651 (26.7) | 1,197 (4.1) |
| 2008 | 1,026 (3.4) | 4,898 (16.5) | 14,079 (47.6) | 7,825 (26.4) | 1,495 (5.0) |
| 2009 | 953 (3.1) | 4,580 (15.3) | 14,879 (49.8) | 8,267 (27.6) | 985 (3.3) |
| 2010 | 1,109 (3.6) | 4,798 (15.9) | 14,751 (48.9) | 8,449 (28.0) | 795 (2.6) |
| 2011 | 994 (3.2) | 4,496 (14.6) | 15,487 (50.4) | 8,628 (28.1) | 877 (2.8) |
| 2012 | 1,068 (3.3) | 4,737 (14.9) | 16,099 (50.7) | 8,780 (27.6) | 787 (2.4) |
| 2013 | 1,058 (3.2) | 5,060 (15.5) | 16,461 (50.5) | 8,625 (26.5) | 1,086 (3.3) |
| 2014 | 1,116 (3.3) | 5,010 (15.0) | 16,969 (50.8) | 9,053 (27.1) | 1,043 (3.1) |
| 2015 | 1,142 (3.3) | 4,960 (14.6) | 17,171 (50.6) | 9,584 (28.2) | 831 (2.4) |
| 2016 | 1,214 (3.5) | 5,652 (16.2) | 16,964 (48.8) | 9,523 (27.4) | 1,142 (3.2) |
| 2017 | 1,079 (3.0) | 4,762 (13.3) | 18,521 (51.8) | 10,198 (28.5) | 844 (2.3) |
| 2018 | 1,085 (2.9) | 5,012 (13.7) | 19,157 (52.6) | 9,792 (26.8) | 1,058 (2.9) |
| 2019 | 1,168 (3.1) | 5,486 (14.8) | 19,001 (51.5) | 9,756 (26.4) | 1,127 (3.0) |
| 2020 | 1,207 (3.1) | 5,673 (14.9) | 19,441 (51.2) | 10,118 (26.6) | 1,236 (3.2) |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENE y la ENOE, INEGI.

Tabla 3.1
Tasas de ocupación del sector y la economía informal con un acercamiento en los años 2008 y 2009 (en el periodo 2000-2020)

| Año | Empleos en la economía informal | Empleos en el sector informal | TIL1 (%) | TOSI1 (%) | IFSI (%) |
|----------|---------------------------------|-------------------------------|----------|-----------|----------|
| 2005 | 24,498,495 | 11,615,951 | 59.1 | 28.0 | 52.6 |
| 2006 | 25,039,209 | 11,839,807 | 58.6 | 27.7 | 52.7 |
| 2007 | 25,041,861 | 11,761,465 | 57.5 | 27.0 | 53.0 |
| 2008-I | 25,759,937 | 12,300,252 | 57.7 | 27.5 | 52.3 |
| 2008-II | 26,419,101 | 12,484,243 | 58.3 | 27.6 | 52.7 |
| 2008-III | 26,120,431 | 12,243,335 | 58.0 | 27.2 | 53.1 |
| 2008-IV | 26,189,827 | 12,098,206 | 58.5 | 27.0 | 53.8 |
| 2009-I | 26,169,346 | 12,536,294 | 58.6 | 28.1 | 52.1 |
| 2009-II | 26,785,640 | 12,705,682 | 59.5 | 28.2 | 52.6 |
| 2009-III | 27,336,976 | 12,911,165 | 59.8 | 28.2 | 52.8 |
| 2009-IV | 27,815,854 | 13,148,656 | 60.0 | 28.4 | 52.7 |

| | | | | | |
|------|------------|------------|------|------|------|
| 2010 | 27,092,146 | 12,934,210 | 59.5 | 28.4 | 52.3 |
| 2011 | 27,233,812 | 12,991,750 | 59.2 | 28.2 | 52.3 |
| 2012 | 28,372,678 | 13,735,084 | 59.4 | 28.8 | 51.6 |
| 2013 | 28,398,898 | 13,841,608 | 58.7 | 28.6 | 51.3 |
| 2014 | 28,465,871 | 13,652,255 | 58.0 | 27.8 | 52.0 |
| 2015 | 28,694,655 | 13,512,839 | 57.6 | 27.1 | 52.9 |
| 2016 | 29,127,297 | 13,745,865 | 57.4 | 27.1 | 52.8 |
| 2017 | 29,650,468 | 14,154,774 | 57.2 | 27.3 | 52.3 |
| 2018 | 30,005,929 | 14,421,027 | 56.7 | 27.3 | 51.9 |
| 2019 | 30,803,301 | 15,039,689 | 56.9 | 27.8 | 51.2 |
| 2020 | 31,041,234 | 15,282,839 | 56.1 | 27.6 | 50.8 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE, INEGI.

Tabla 3.2
Población ocupada según condición de informalidad por posición en la ocupación (en el periodo 2000-2020) (datos absolutos)

| Año | Asalariados (empleos) | | Percepciones no salariales (empleos) | | Empleadores (empleos) | | Por cuenta propia (empleos) | |
|------|-----------------------|------------|--------------------------------------|------------|-----------------------|------------|-----------------------------|------------|
| | Formales | Informales | Formales | Informales | Formales | Informales | Formales | Informales |
| 2005 | 14,140,874 | 10,342,708 | 289,995 | 2,001,760 | 1,236,024 | 720,514 | 1,275,688 | 8,512,726 |
| 2006 | 14,734,782 | 10,953,008 | 310,721 | 1,961,750 | 1,327,241 | 754,213 | 1,328,983 | 8,592,050 |
| 2007 | 15,400,671 | 10,991,911 | 303,346 | 1,926,265 | 1,432,268 | 760,717 | 1,347,979 | 8,532,622 |
| 2008 | 15,799,499 | 11,534,674 | 308,979 | 1,905,793 | 1,412,767 | 797,724 | 1,370,783 | 8,587,081 |
| 2009 | 15,588,697 | 12,453,717 | 249,272 | 1,898,946 | 1,296,333 | 791,899 | 1,393,548 | 9,497,854 |
| 2010 | 15,476,372 | 12,560,763 | 235,101 | 1,850,453 | 1,313,199 | 811,517 | 1,407,521 | 9,045,428 |
| 2011 | 15,860,706 | 12,834,319 | 208,521 | 1,804,810 | 1,295,832 | 794,394 | 1,406,944 | 9,090,996 |
| 2012 | 16,400,050 | 13,199,061 | 232,635 | 1,884,110 | 1,359,805 | 919,882 | 1,361,097 | 9,577,103 |
| 2013 | 17,120,723 | 13,300,761 | 226,942 | 1,898,100 | 1,276,660 | 906,687 | 1,335,032 | 9,624,727 |
| 2014 | 17,821,328 | 13,421,791 | 261,803 | 1,878,653 | 1,220,341 | 813,274 | 1,311,604 | 9,700,091 |
| 2015 | 18,070,429 | 13,799,701 | 209,132 | 1,818,021 | 1,278,895 | 887,213 | 1,552,953 | 9,681,829 |
| 2016 | 18,398,966 | 14,331,633 | 232,870 | 1,792,939 | 1,365,686 | 867,280 | 1,653,810 | 9,735,762 |
| 2017 | 18,942,992 | 14,684,989 | 220,064 | 1,844,424 | 1,445,264 | 970,350 | 1,601,107 | 9,799,348 |
| 2018 | 19,418,639 | 14,844,357 | 224,013 | 1,936,716 | 1,518,363 | 983,325 | 1,709,972 | 10,020,863 |
| 2019 | 19,840,252 | 15,022,748 | 197,648 | 1,804,320 | 1,530,780 | 1,059,290 | 1,780,285 | 10,488,477 |
| 2020 | 20,645,743 | 15,370,089 | 181,320 | 1,778,237 | 1,639,171 | 1,088,230 | 1,844,836 | 10,587,587 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE, INEGI.

Tabla 3.3
Población ocupada según condición de informalidad por posición en la ocupación (en el periodo 2000-2020) (datos relativos)

| Año | Asalariados | | Percepciones no salariales | | Empleadores | | Por cuenta propia | |
|------|--------------|----------------|----------------------------|----------------|--------------|----------------|-------------------|----------------|
| | Formales (%) | Informales (%) | Formales (%) | Informales (%) | Formales (%) | Informales (%) | Formales (%) | Informales (%) |
| 2005 | 57.8 | 42.2 | 12.7 | 87.3 | 63.2 | 36.8 | 13.0 | 87.0 |
| 2006 | 57.4 | 42.6 | 13.7 | 86.3 | 63.8 | 36.2 | 13.4 | 86.6 |
| 2007 | 58.4 | 41.6 | 13.6 | 86.4 | 65.3 | 34.7 | 13.6 | 86.4 |
| 2008 | 57.8 | 42.2 | 14.0 | 86.0 | 63.9 | 36.1 | 13.8 | 86.2 |
| 2009 | 55.6 | 44.4 | 11.6 | 88.4 | 62.1 | 37.9 | 12.8 | 87.2 |
| 2010 | 55.2 | 44.8 | 11.3 | 88.7 | 61.8 | 38.2 | 13.5 | 86.5 |
| 2011 | 55.3 | 44.7 | 10.4 | 89.6 | 62.0 | 38.0 | 13.4 | 86.6 |
| 2012 | 55.4 | 44.6 | 11.0 | 89.0 | 59.6 | 40.4 | 12.4 | 87.6 |
| 2013 | 56.3 | 43.7 | 10.7 | 89.3 | 58.5 | 41.5 | 12.2 | 87.8 |
| 2014 | 57.0 | 43.0 | 12.2 | 87.8 | 60.0 | 40.0 | 11.9 | 88.1 |
| 2015 | 56.7 | 43.3 | 10.3 | 89.7 | 59.0 | 41.0 | 13.8 | 86.2 |
| 2016 | 56.2 | 43.8 | 11.5 | 88.5 | 61.2 | 38.8 | 14.5 | 85.5 |
| 2017 | 56.3 | 43.7 | 10.7 | 89.3 | 59.8 | 40.2 | 14.0 | 86.0 |
| 2018 | 56.7 | 43.3 | 10.4 | 89.6 | 60.7 | 39.3 | 14.6 | 85.4 |
| 2019 | 56.9 | 43.1 | 9.9 | 90.1 | 59.1 | 40.9 | 14.5 | 85.5 |
| 2020 | 57.3 | 42.7 | 9.3 | 90.7 | 60.1 | 39.9 | 14.8 | 85.2 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE, INEGI.

Tabla 3.4
Población ocupada según condición de informalidad por niveles salariales (en el periodo 2000-2020) (datos absolutos)

| Año | Hasta 1 salario mínimo (miles de personas) | | De 1 a 2 salario mínimo (miles de personas) | | De 2 a 3 salario mínimo (miles de personas) | | De 3 a 5 salario mínimo (miles de personas) | | Más de 5 salario mínimo (miles de personas) | | No especificado (miles de personas) | |
|------|--|----------|---|----------|---|----------|---|----------|---|----------|-------------------------------------|----------|
| | Formal | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal |
| 2005 | 454 | 5,587 | 3,209 | 6,747 | 4,278 | 3,665 | 4,640 | 2,665 | 3,262 | 922 | 1,083 | 1,157 |
| 2006 | 385 | 5,457 | 2,715 | 6,483 | 4,902 | 4,656 | 4,711 | 2,782 | 3,812 | 1,001 | 1,162 | 1,172 |
| 2007 | 386 | 5,370 | 2,874 | 6,456 | 4,830 | 4,571 | 5,068 | 2,787 | 3,932 | 1,061 | 1,375 | 1,216 |
| 2008 | 380 | 5,084 | 2,764 | 6,407 | 5,237 | 5,261 | 4,862 | 2,701 | 4,001 | 1,159 | 1,635 | 1,492 |
| 2009 | 391 | 5,254 | 2,996 | 7,375 | 4,530 | 4,638 | 5,055 | 2,833 | 3,591 | 1,057 | 1,884 | 1,635 |
| 2010 | 399 | 5,715 | 3,191 | 7,681 | 4,688 | 4,985 | 5,071 | 2,637 | 3,114 | 863 | 1,955 | 1,681 |
| 2011 | 382 | 5,332 | 3,007 | 7,703 | 5,010 | 5,148 | 4,955 | 2,860 | 3,055 | 874 | 2,344 | 1,891 |
| 2012 | 416 | 5,987 | 3,441 | 8,040 | 5,137 | 5,352 | 4,589 | 2,614 | 3,146 | 752 | 2,608 | 2,001 |
| 2013 | 394 | 5,862 | 3,633 | 8,217 | 4,893 | 5,205 | 5,041 | 2,827 | 2,942 | 682 | 3,044 | 2,115 |
| 2014 | 420 | 5,972 | 3,810 | 8,157 | 5,616 | 5,474 | 4,839 | 2,510 | 2,774 | 616 | 3,140 | 2,228 |
| 2015 | 477 | 6,179 | 4,080 | 8,485 | 5,326 | 4,836 | 4,901 | 2,736 | 2,764 | 633 | 3,540 | 2,404 |
| 2016 | 617 | 7,277 | 4,764 | 9,024 | 5,645 | 4,825 | 4,453 | 1,895 | 2,443 | 529 | 3,717 | 2,403 |
| 2017 | 617 | 6,825 | 4,767 | 9,494 | 6,216 | 5,001 | 4,527 | 2,073 | 2,167 | 536 | 3,891 | 2,604 |

| | | | | | | | | | | | | |
|------|-------|--------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|-------|-------|
| 2018 | 774 | 7,871 | 5,599 | 9,654 | 5,575 | 4,178 | 4,639 | 2,068 | 1,895 | 377 | 4,374 | 2,903 |
| 2019 | 1,479 | 9,163 | 7,155 | 9,985 | 5,622 | 4,195 | 3,394 | 1,128 | 1,440 | 301 | 4,245 | 2,915 |
| 2020 | 1,986 | 10,546 | 9,056 | 10,725 | 5,521 | 3,092 | 2,844 | 870 | 1,246 | 287 | 3,642 | 2,621 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE, INEGI.

Tabla 3.5
Población ocupada según condición de informalidad por niveles salariales (en el periodo 2000-2020) (datos relativos)

| Año | Hasta 1 salario mínimo (%) | | De 1 a 2 salario mínimo (%) | | De 2 a 3 salario mínimo (%) | | De 3 a 5 salario mínimo (%) | | Más de 5 salario mínimo (%) | | No especificado (%) | |
|------|----------------------------|----------|-----------------------------|----------|-----------------------------|----------|-----------------------------|----------|-----------------------------|----------|---------------------|----------|
| | Formal | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal |
| 2005 | 7.5 | 92.5 | 32.2 | 67.8 | 53.9 | 46.1 | 63.5 | 36.5 | 78.0 | 22.0 | 48.4 | 51.6 |
| 2006 | 6.6 | 93.4 | 29.5 | 70.5 | 51.3 | 48.7 | 62.9 | 37.1 | 79.2 | 20.8 | 49.8 | 50.2 |
| 2007 | 6.7 | 93.3 | 30.8 | 69.2 | 51.4 | 48.6 | 64.5 | 35.5 | 78.7 | 21.3 | 53.1 | 46.9 |
| 2008 | 7.0 | 93.0 | 30.1 | 69.9 | 49.9 | 50.1 | 64.3 | 35.7 | 77.5 | 22.5 | 52.3 | 47.7 |
| 2009 | 6.9 | 93.1 | 28.9 | 71.1 | 49.4 | 50.6 | 64.1 | 35.9 | 77.2 | 22.8 | 53.5 | 46.5 |
| 2010 | 6.5 | 93.5 | 29.3 | 70.7 | 48.5 | 51.5 | 65.8 | 34.2 | 78.3 | 21.7 | 53.8 | 46.2 |
| 2011 | 6.7 | 93.3 | 28.1 | 71.9 | 49.3 | 50.7 | 63.4 | 36.6 | 77.8 | 22.2 | 55.3 | 44.7 |
| 2012 | 6.5 | 93.5 | 30.0 | 70.0 | 49.0 | 51.0 | 63.7 | 36.3 | 80.7 | 19.3 | 56.6 | 43.4 |
| 2013 | 6.3 | 93.7 | 30.7 | 69.3 | 48.5 | 51.5 | 64.1 | 35.9 | 81.2 | 18.8 | 59.0 | 41.0 |
| 2014 | 6.6 | 93.4 | 31.8 | 68.2 | 50.6 | 49.4 | 65.8 | 34.2 | 81.8 | 18.2 | 58.5 | 41.5 |
| 2015 | 7.2 | 92.8 | 32.5 | 67.5 | 52.4 | 47.6 | 64.2 | 35.8 | 81.4 | 18.6 | 59.6 | 40.4 |
| 2016 | 7.8 | 92.2 | 34.5 | 65.5 | 53.9 | 46.1 | 70.1 | 29.9 | 82.2 | 17.8 | 60.7 | 39.3 |
| 2017 | 8.3 | 91.7 | 33.4 | 66.6 | 55.4 | 44.6 | 68.6 | 31.4 | 80.2 | 19.8 | 59.9 | 40.1 |
| 2018 | 9.0 | 91.0 | 36.7 | 63.3 | 57.2 | 42.8 | 69.2 | 30.8 | 83.4 | 16.6 | 60.1 | 39.9 |
| 2019 | 13.9 | 86.1 | 41.7 | 58.3 | 57.3 | 42.7 | 75.0 | 25.0 | 82.7 | 17.3 | 59.3 | 40.7 |
| 2020 | 15.9 | 84.1 | 45.8 | 54.2 | 64.1 | 35.9 | 76.6 | 23.4 | 81.2 | 18.8 | 58.1 | 41.9 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE, INEGI.

Tabla 3.6
Población ocupada según condición de informalidad por duración de la jornada laboral (en el periodo 2000-2020) (datos absolutos)

| Año | Ausentes temporales con vínculo laboral (miles de personas) | | Menos de 15 horas (miles de personas) | | De 15 a 34 horas (miles de personas) | | De 35 a 48 horas (miles de personas) | | Más de 48 horas (miles de personas) | |
|------|---|----------|---------------------------------------|----------|--------------------------------------|----------|--------------------------------------|----------|-------------------------------------|----------|
| | Formal | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal |
| 2005 | 792 | 875 | 131 | 2,328 | 1,941 | 5,461 | 9,249 | 9,128 | 4,810 | 6,520 |
| 2006 | 673 | 637 | 143 | 2,265 | 1,948 | 5,285 | 9,742 | 9,264 | 5,164 | 7,366 |
| 2007 | 868 | 728 | 151 | 2,656 | 2,238 | 5,795 | 9,992 | 8,709 | 5,200 | 6,951 |
| 2008 | 1,119 | 856 | 170 | 2,749 | 2,514 | 5,924 | 9,932 | 8,906 | 5,120 | 7,102 |

| | | | | | | | | | | |
|------|-----|-----|-----|-------|-------|-------|--------|--------|-------|-------|
| 2009 | 698 | 653 | 147 | 2,468 | 2,206 | 5,828 | 10,033 | 9,532 | 5,336 | 7,475 |
| 2010 | 559 | 618 | 206 | 2,836 | 2,171 | 6,407 | 10,086 | 9,462 | 5,365 | 7,552 |
| 2011 | 631 | 600 | 142 | 2,580 | 1,933 | 5,949 | 10,523 | 10,053 | 5,480 | 7,815 |
| 2012 | 541 | 604 | 156 | 2,911 | 2,041 | 6,529 | 10,947 | 10,166 | 5,596 | 7,916 |
| 2013 | 835 | 596 | 157 | 2,794 | 2,229 | 6,651 | 11,256 | 10,419 | 5,395 | 7,690 |
| 2014 | 803 | 589 | 147 | 3,044 | 2,178 | 6,704 | 11,624 | 10,291 | 5,779 | 7,654 |
| 2015 | 588 | 589 | 170 | 2,989 | 2,129 | 6,723 | 11,942 | 10,376 | 6,204 | 7,803 |
| 2016 | 862 | 698 | 205 | 3,045 | 2,524 | 7,231 | 11,866 | 10,085 | 6,065 | 7,813 |
| 2017 | 635 | 530 | 147 | 2,819 | 1,982 | 6,596 | 12,910 | 10,957 | 6,393 | 8,467 |
| 2018 | 823 | 585 | 157 | 2,889 | 2,230 | 6,766 | 13,176 | 11,418 | 6,321 | 8,013 |
| 2019 | 878 | 658 | 170 | 2,991 | 2,443 | 7,221 | 13,320 | 11,244 | 6,393 | 8,342 |
| 2020 | 937 | 701 | 227 | 3,128 | 2,507 | 7,437 | 13,804 | 11,192 | 6,699 | 8,236 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE, INEGI.

Tabla 3.7
Población ocupada según condición de informalidad por duración de la jornada laboral (en el periodo 2000-2020)
(datos relativos)

| Año | Ausentes temporales con vínculo laboral (%) | | Menos de 15 horas (%) | | De 15 a 34 horas (%) | | De 35 a 48 horas (%) | | Más de 48 horas (%) | |
|------|---|----------|-----------------------|----------|----------------------|----------|----------------------|----------|---------------------|----------|
| | Formal | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal |
| 2005 | 47.5 | 52.5 | 5.3 | 94.7 | 26.2 | 73.8 | 50.3 | 49.7 | 42.5 | 57.5 |
| 2006 | 51.4 | 48.6 | 5.9 | 94.1 | 26.9 | 73.1 | 51.3 | 48.7 | 41.2 | 58.8 |
| 2007 | 54.4 | 45.6 | 5.4 | 94.6 | 27.9 | 72.1 | 53.4 | 46.6 | 42.8 | 57.2 |
| 2008 | 56.6 | 43.4 | 5.9 | 94.1 | 29.8 | 70.2 | 52.7 | 47.3 | 41.9 | 58.1 |
| 2009 | 51.7 | 48.3 | 5.6 | 94.4 | 27.5 | 72.5 | 51.3 | 48.7 | 41.7 | 58.3 |
| 2010 | 47.5 | 52.5 | 6.8 | 93.2 | 25.3 | 74.7 | 51.6 | 48.4 | 41.5 | 58.5 |
| 2011 | 51.2 | 48.8 | 5.2 | 94.8 | 24.5 | 75.5 | 51.1 | 48.9 | 41.2 | 58.8 |
| 2012 | 47.2 | 52.8 | 5.1 | 94.9 | 23.8 | 76.2 | 51.8 | 48.2 | 41.4 | 58.6 |
| 2013 | 58.3 | 41.7 | 5.3 | 94.7 | 25.1 | 74.9 | 51.9 | 48.1 | 41.2 | 58.8 |
| 2014 | 57.7 | 42.3 | 4.6 | 95.4 | 24.5 | 75.5 | 53.0 | 47.0 | 43.0 | 57.0 |
| 2015 | 49.9 | 50.1 | 5.4 | 94.6 | 24.1 | 75.9 | 53.5 | 46.5 | 44.3 | 55.7 |
| 2016 | 55.2 | 44.8 | 6.3 | 93.7 | 25.9 | 74.1 | 54.1 | 45.9 | 43.7 | 56.3 |
| 2017 | 54.5 | 45.5 | 5.0 | 95.0 | 23.1 | 76.9 | 54.1 | 45.9 | 43.0 | 57.0 |
| 2018 | 58.5 | 41.5 | 5.2 | 94.8 | 24.8 | 75.2 | 53.6 | 46.4 | 44.1 | 55.9 |
| 2019 | 57.1 | 42.9 | 5.4 | 94.6 | 25.3 | 74.7 | 54.2 | 45.8 | 43.4 | 56.6 |
| 2020 | 57.2 | 42.8 | 6.8 | 93.2 | 25.2 | 74.8 | 55.2 | 44.8 | 44.9 | 55.1 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE, INEGI.

Tabla 4.1
Índice de desarrollo humano de México comparado con otros países (en el periodo 2000-2019)

| Año | México | China | Corea | EUA | Haití |
|------|--------|-------|-------|-------|-------|
| 2000 | 0.708 | 0.588 | 0.823 | 0.886 | 0.442 |
| 2001 | 0.712 | 0.596 | 0.829 | 0.889 | 0.444 |
| 2002 | 0.718 | 0.606 | 0.837 | 0.891 | 0.446 |
| 2003 | 0.722 | 0.618 | 0.844 | 0.894 | 0.449 |
| 2004 | 0.731 | 0.628 | 0.853 | 0.897 | 0.450 |
| 2005 | 0.737 | 0.640 | 0.860 | 0.900 | 0.453 |
| 2006 | 0.745 | 0.653 | 0.868 | 0.903 | 0.458 |
| 2007 | 0.746 | 0.667 | 0.875 | 0.906 | 0.463 |
| 2008 | 0.748 | 0.678 | 0.880 | 0.911 | 0.466 |
| 2009 | 0.748 | 0.687 | 0.877 | 0.912 | 0.470 |
| 2010 | 0.748 | 0.699 | 0.889 | 0.916 | 0.471 |
| 2011 | 0.755 | 0.707 | 0.895 | 0.919 | 0.478 |
| 2012 | 0.759 | 0.716 | 0.898 | 0.920 | 0.482 |
| 2013 | 0.756 | 0.724 | 0.901 | 0.918 | 0.487 |
| 2014 | 0.761 | 0.731 | 0.904 | 0.920 | 0.492 |
| 2015 | 0.766 | 0.739 | 0.907 | 0.921 | 0.496 |
| 2016 | 0.768 | 0.746 | 0.910 | 0.922 | 0.500 |
| 2017 | 0.771 | 0.750 | 0.912 | 0.924 | 0.505 |
| 2018 | 0.776 | 0.755 | 0.914 | 0.925 | 0.508 |
| 2019 | 0.779 | 0.761 | 0.916 | 0.926 | 0.510 |

Fuente: Elaboración propia con datos del PNUD.

Tabla 4.2
Índice GINI en México (en el periodo 2000-2020)

| Año | Índice GINI CEPAL | Índice GINI BM | Índice GINI INEGI |
|------|-------------------|----------------|-------------------|
| 2002 | 0.506 | 0.501 | |
| 2004 | 0.505 | 0.500 | |
| 2006 | 0.500 | 0.489 | 0.445 |
| 2008 | 0.513 | 0.499 | 0.457 |
| 2010 | 0.510 | 0.472 | 0.435 |
| 2012 | 0.499 | 0.487 | 0.440 |
| 2014 | 0.502 | 0.487 | 0.438 |
| 2016 | 0.504 | 0.463 | 0.448 |
| 2018 | 0.475 | 0.454 | 0.426 |
| 2020 | 0.506 | 0.501 | 0.445 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI, la CEPAL y el BM.

Tabla 4.3
Ingreso total de los hogares según deciles (en el periodo 2002-2018)

| Año | Total de hogares | Ingreso en términos reales con base 2000 (miles de pesos) | | | | |
|------|------------------|---|------------|------------|------------|------------|
| | | Total de ingresos | Decil I | Decil II | Decil III | Decil IV |
| 2002 | 24,650,169 | 655,971,630 | 10,457,512 | 18,538,792 | 24,960,773 | 31,467,787 |
| 2004 | 25,845,081 | 681,345,432 | 10,613,969 | 19,263,288 | 26,178,693 | 32,839,546 |
| 2006 | 27,445,356 | 800,988,270 | 19,330,026 | 28,645,720 | 33,812,164 | 42,374,817 |
| 2008 | 27,874,625 | 801,149,255 | 13,991,247 | 23,113,770 | 30,864,297 | 38,906,163 |
| 2010 | 29,556,772 | 748,060,846 | 14,009,650 | 23,035,618 | 31,011,348 | 39,090,420 |
| 2012 | 31,559,379 | 799,268,906 | 15,210,280 | 24,883,912 | 33,023,385 | 40,240,921 |
| 2014 | 31,671,002 | 768,565,022 | 15,417,909 | 25,088,343 | 32,698,143 | 40,462,122 |
| 2016 | 33,462,598 | 897,392,114 | 17,933,648 | 28,565,940 | 37,469,664 | 46,008,671 |
| 2018 | 34,744,818 | 949,813,961 | 19,963,810 | 32,059,860 | 41,757,114 | 51,665,522 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.4
Ingreso total de los hogares según deciles (en el periodo 2002-2018)

| Año | Ingreso constante base 2000 (miles de pesos) | | | | | |
|------|--|-------------|------------|------------|------------|------------|
| | Decil V | Decil VI | Decil VII | Decil VIII | Decil IX | Decil X |
| 2002 | 24,650,169 | 655,971,630 | 10,457,512 | 18,538,792 | 24,960,773 | 31,467,787 |
| 2004 | 25,845,081 | 681,345,432 | 10,613,969 | 19,263,288 | 26,178,693 | 32,839,546 |
| 2006 | 27,445,356 | 800,988,270 | 19,330,026 | 28,645,720 | 33,812,164 | 42,374,817 |
| 2008 | 27,874,625 | 801,149,255 | 13,991,247 | 23,113,770 | 30,864,297 | 38,906,163 |
| 2010 | 29,556,772 | 748,060,846 | 14,009,650 | 23,035,618 | 31,011,348 | 39,090,420 |
| 2012 | 31,559,379 | 799,268,906 | 15,210,280 | 24,883,912 | 33,023,385 | 40,240,921 |
| 2014 | 31,671,002 | 768,565,022 | 15,417,909 | 25,088,343 | 32,698,143 | 40,462,122 |
| 2016 | 33,462,598 | 897,392,114 | 17,933,648 | 28,565,940 | 37,469,664 | 46,008,671 |
| 2018 | 34,744,818 | 949,813,961 | 19,963,810 | 32,059,860 | 41,757,114 | 51,665,522 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.5
Ingreso de los deciles relativo al ingreso total de los hogares (en el periodo 2002-2018)

| Año | Total de hogares | Ingreso como porcentaje del ingreso total (%) | | | | |
|------|------------------|---|----------|-----------|----------|---------|
| | | Decil I | Decil II | Decil III | Decil IV | Decil V |
| 2002 | 24,650,169 | 1.6 | 2.8 | 3.8 | 4.8 | 5.9 |
| 2004 | 25,845,081 | 1.6 | 2.8 | 3.8 | 4.8 | 5.9 |

| | | | | | | |
|------|------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 2006 | 27,445,356 | 2.4 | 3.6 | 4.2 | 5.3 | 6.2 |
| 2008 | 27,874,625 | 1.7 | 2.9 | 3.9 | 4.9 | 5.9 |
| 2010 | 29,556,772 | 1.9 | 3.1 | 4.1 | 5.2 | 6.3 |
| 2012 | 31,559,379 | 1.9 | 3.1 | 4.1 | 5.0 | 6.3 |
| 2014 | 31,671,002 | 2.0 | 3.3 | 4.3 | 5.3 | 6.3 |
| 2016 | 33,462,598 | 2.0 | 3.2 | 4.2 | 5.1 | 6.2 |
| 2018 | 34,744,818 | 2.1 | 3.4 | 4.4 | 5.4 | 6.5 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.6
Ingreso de los deciles relativo al ingreso total de los hogares

| Año | Ingreso como porcentaje del ingreso total (%) | | | | |
|------|---|-----------|------------|----------|---------|
| | Decil VI | Decil VII | Decil VIII | Decil IX | Decil X |
| 2002 | 7.2 | 9.0 | 11.6 | 16.3 | 36.8 |
| 2004 | 7.2 | 9.0 | 11.5 | 16.0 | 37.4 |
| 2006 | 7.3 | 9.4 | 11.6 | 15.5 | 34.4 |
| 2008 | 7.3 | 9.1 | 11.6 | 16.2 | 36.6 |
| 2010 | 7.7 | 9.7 | 11.9 | 16.3 | 33.8 |
| 2012 | 7.5 | 9.2 | 11.6 | 16.4 | 34.8 |
| 2014 | 7.5 | 9.0 | 11.3 | 15.6 | 35.5 |
| 2016 | 7.6 | 9.2 | 11.4 | 15.4 | 35.8 |
| 2018 | 7.8 | 9.6 | 11.7 | 15.5 | 33.6 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.7
Ingreso de los deciles relativo al ingreso del último decil (en el periodo 2002-2018)

| Año | Total de hogares | Ingreso como porcentaje del ingreso total (%) | | | | |
|------|------------------|---|----------|-----------|----------|---------|
| | | Decil I | Decil II | Decil III | Decil IV | Decil V |
| 2002 | 24,650,169 | 4.3 | 7.7 | 10.3 | 13.0 | 16.1 |
| 2004 | 25,845,081 | 4.2 | 7.6 | 10.3 | 12.9 | 15.7 |
| 2006 | 27,445,356 | 7.0 | 10.4 | 12.3 | 15.4 | 18.1 |
| 2008 | 27,874,625 | 4.8 | 7.9 | 10.5 | 13.3 | 16.1 |
| 2010 | 29,556,772 | 5.5 | 9.1 | 12.3 | 15.5 | 18.8 |
| 2012 | 31,559,379 | 5.5 | 8.9 | 11.9 | 14.5 | 18.1 |
| 2014 | 31,671,002 | 5.7 | 9.2 | 12.0 | 14.8 | 17.6 |
| 2016 | 33,462,598 | 5.6 | 8.9 | 11.7 | 14.3 | 17.3 |
| 2018 | 34,744,818 | 6.3 | 10.0 | 13.1 | 16.2 | 19.3 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.8
Ingreso de los deciles relativo al ingreso del último decil (en el periodo 2002-2018)

| Año | Ingreso como porcentaje del ingreso total (%) | | | | |
|------|---|-----------|------------|----------|---------|
| | Decil VI | Decil VII | Decil VIII | Decil IX | Decil X |
| 2002 | 19.6 | 24.5 | 31.7 | 44.4 | 100.0 |
| 2004 | 19.2 | 23.9 | 30.8 | 42.9 | 100.0 |
| 2006 | 21.1 | 27.4 | 33.7 | 44.9 | 100.0 |
| 2008 | 19.9 | 24.9 | 31.6 | 44.3 | 100.0 |
| 2010 | 22.8 | 28.7 | 35.3 | 48.2 | 100.0 |
| 2012 | 21.5 | 26.4 | 33.3 | 47.1 | 100.0 |
| 2014 | 21.1 | 25.5 | 32.0 | 43.9 | 100.0 |
| 2016 | 21.1 | 25.6 | 31.9 | 43.0 | 100.0 |
| 2018 | 23.1 | 28.5 | 34.8 | 46.2 | 100.0 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.9
Composición del ingreso total de los hogares (en el periodo 2002-2018)

| Año | Ingreso total real base 2000 (miles de pesos) | Ingreso corriente total | | Ingreso corriente monetario | |
|------|---|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---|
| | | Valor real base 2000 (miles de pesos) | Como porcentaje del ingreso total (%) | Valor real base 2000 (miles de pesos) | Como porcentaje del ingreso corriente (%) |
| 2002 | 655,971,630 | 623,904,504 | 95.1 | 493,997,718 | 79.2 |
| 2004 | 681,345,432 | 650,220,447 | 95.4 | 526,677,230 | 81.0 |
| 2006 | 800,988,270 | 760,069,198 | 94.9 | 595,656,276 | 78.4 |
| 2008 | 801,149,255 | 768,024,240 | 95.9 | 615,568,798 | 80.1 |
| 2010 | 748,060,846 | 716,306,906 | 95.8 | 565,341,170 | 78.9 |
| 2012 | 799,268,906 | 761,809,926 | 95.3 | 598,142,806 | 78.5 |
| 2014 | 768,565,022 | 739,793,032 | 96.3 | 588,613,739 | 79.6 |
| 2016 | 897,392,114 | 847,876,495 | 94.5 | 700,261,484 | 82.6 |
| 2018 | 949,813,961 | 888,871,991 | 93.6 | 733,477,467 | 82.5 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.10
Composición del ingreso corriente monetario de los hogares (periodo 2002-2018)

| Año | Remuneraciones al trabajo | | Trabajo independiente | | Transferencias | |
|-----|---------------------------------------|---|---------------------------------------|---|---------------------------------------|---|
| | Valor real base 2000 (miles de pesos) | Como porcentaje del ingreso monetario (%) | Valor real base 2000 (miles de pesos) | Como porcentaje del ingreso monetario (%) | Valor real base 2000 (miles de pesos) | Como porcentaje del ingreso monetario (%) |

| | | | | | | |
|------|-------------|------|-------------|------|-------------|------|
| 2002 | 318,494,902 | 64.5 | 109,671,193 | 22.2 | 52,391,571 | 10.6 |
| 2004 | 349,353,727 | 66.3 | 91,132,954 | 17.3 | 61,974,436 | 11.8 |
| 2006 | 383,077,261 | 64.3 | 114,499,825 | 19.2 | 74,164,966 | 12.5 |
| 2008 | 382,497,634 | 62.1 | 98,767,095 | 16.0 | 77,129,313 | 12.5 |
| 2010 | 374,900,999 | 66.3 | 63,884,791 | 11.3 | 81,429,921 | 14.4 |
| 2012 | 373,878,881 | 62.5 | 75,759,411 | 12.7 | 95,679,176 | 16.0 |
| 2014 | 403,522,663 | 68.6 | 69,976,251 | 11.9 | 85,589,623 | 14.5 |
| 2016 | 462,739,441 | 66.1 | 61,489,731 | 8.8 | 131,936,539 | 18.8 |
| 2018 | 505,669,727 | 68.9 | 70,372,948 | 9.6 | 136,676,569 | 18.6 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.11
Distribución de las remuneraciones al trabajo según deciles (en el periodo 2002-2018)

| Año | Remuneraciones al trabajo en valores constantes base 2000 (miles de pesos) | | | | |
|------|--|-----------|------------|------------|------------|
| | Total | Decil I | Decil II | Decil III | Decil IV |
| 2002 | 318,494,902 | 2,906,533 | 7,536,559 | 11,877,479 | 15,398,840 |
| 2004 | 349,353,727 | 3,166,066 | 8,498,380 | 13,367,095 | 17,937,938 |
| 2006 | 383,077,261 | 2,228,568 | 8,435,515 | 13,743,019 | 18,369,403 |
| 2008 | 382,497,634 | 3,183,523 | 8,403,508 | 13,549,373 | 17,939,220 |
| 2010 | 374,900,999 | 2,845,032 | 8,077,090 | 12,986,412 | 17,469,838 |
| 2012 | 373,878,881 | 2,859,156 | 7,390,678 | 12,894,173 | 17,284,202 |
| 2014 | 403,522,663 | 3,043,441 | 8,519,628 | 13,403,277 | 18,190,894 |
| 2016 | 462,739,441 | 3,346,783 | 9,949,147 | 16,070,944 | 22,104,005 |
| 2018 | 505,669,727 | 3,438,981 | 11,286,791 | 18,452,788 | 25,497,657 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.12
Distribución de las remuneraciones al trabajo según deciles (en el periodo 2002-2018)

| Año | Remuneraciones al trabajo en valores constantes base 2000 (miles de pesos) | | | | | |
|------|--|------------|------------|------------|------------|-------------|
| | Decil V | Decil VI | Decil VII | Decil VIII | Decil IX | Decil X |
| 2002 | 20,158,191 | 23,781,623 | 29,653,870 | 40,262,455 | 56,506,572 | 110,412,780 |
| 2004 | 22,584,469 | 25,618,044 | 34,476,067 | 43,875,291 | 62,629,263 | 117,201,114 |
| 2006 | 22,831,423 | 28,968,241 | 37,078,145 | 49,240,748 | 67,850,615 | 134,331,585 |
| 2008 | 23,405,834 | 30,670,928 | 40,043,323 | 50,379,452 | 72,665,388 | 122,257,086 |
| 2010 | 22,964,500 | 28,869,927 | 35,971,205 | 46,808,380 | 64,724,066 | 134,184,550 |
| 2012 | 22,973,837 | 28,682,837 | 36,152,952 | 47,608,264 | 67,096,955 | 130,935,828 |
| 2014 | 24,238,813 | 29,809,251 | 38,164,153 | 49,008,756 | 68,528,733 | 150,615,717 |
| 2016 | 28,585,918 | 36,529,876 | 46,957,055 | 60,380,071 | 80,702,739 | 158,112,903 |

2018 32,373,621 41,487,373 51,827,771 64,949,026 87,226,500 169,129,220

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.13
Porcentajes de las participaciones de los deciles en la distribución de las remuneraciones al trabajo (en el periodo 2002-2018)

| Año | Participación de los deciles (%) | | | | |
|------|----------------------------------|----------|-----------|----------|---------|
| | Decil I | Decil II | Decil III | Decil IV | Decil V |
| 2002 | 0.9 | 2.4 | 3.7 | 4.8 | 6.3 |
| 2004 | 0.9 | 2.4 | 3.8 | 5.1 | 6.5 |
| 2006 | 0.6 | 2.2 | 3.6 | 4.8 | 6.0 |
| 2008 | 0.8 | 2.2 | 3.5 | 4.7 | 6.1 |
| 2010 | 0.8 | 2.2 | 3.5 | 4.7 | 6.1 |
| 2012 | 0.8 | 2.0 | 3.4 | 4.6 | 6.1 |
| 2014 | 0.8 | 2.1 | 3.3 | 4.5 | 6.0 |
| 2016 | 0.7 | 2.2 | 3.5 | 4.8 | 6.2 |
| 2018 | 0.7 | 2.2 | 3.6 | 5.0 | 6.4 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.14
Porcentajes de las participaciones de los deciles en la distribución de las remuneraciones al trabajo (en el periodo 2002-2018)

| Año | Participación de los deciles (%) | | | | |
|------|----------------------------------|-----------|------------|----------|---------|
| | Decil VI | Decil VII | Decil VIII | Decil IX | Decil X |
| 2002 | 7.5 | 9.3 | 12.6 | 17.7 | 34.7 |
| 2004 | 7.3 | 9.9 | 12.6 | 17.9 | 33.5 |
| 2006 | 7.6 | 9.7 | 12.9 | 17.7 | 35.1 |
| 2008 | 8.0 | 10.5 | 13.2 | 19.0 | 32.0 |
| 2010 | 7.7 | 9.6 | 12.5 | 17.3 | 35.8 |
| 2012 | 7.7 | 9.7 | 12.7 | 17.9 | 35.0 |
| 2014 | 7.4 | 9.5 | 12.1 | 17.0 | 37.3 |
| 2016 | 7.9 | 10.1 | 13.0 | 17.4 | 34.2 |
| 2018 | 8.2 | 10.2 | 12.8 | 17.2 | 33.4 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.15
Distribución de los ingresos por trabajo independiente según deciles (en el periodo 2002-2018)

| Año | Trabajo independiente en valores constantes base 2000 (miles de pesos) |
|-----|--|
|-----|--|

| | Total | Decil I | Decil II | Decil III | Decil IV |
|------|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 2002 | 109,671,193 | 1,856,702 | 2,835,563 | 3,443,373 | 5,340,648 |
| 2004 | 91 132 954 | 1,451,644 | 2,440,267 | 3,587,956 | 3,979,582 |
| 2006 | 114 499 825 | 1,825,485 | 3,032,576 | 3,824,124 | 5,024,027 |
| 2008 | 98 767 095 | 1,497,032 | 2,528,103 | 2,801,408 | 4,028,486 |
| 2010 | 63 884 791 | 1,315,845 | 2,277,541 | 3,074,669 | 3,440,456 |
| 2012 | 75 759 411 | 1,613,437 | 2,507,336 | 3,051,983 | 3,672,780 |
| 2014 | 69 976 251 | 1,513,501 | 2,182,303 | 3,024,233 | 3,180,823 |
| 2016 | 61 489 731 | 1,927,197 | 2,909,851 | 3,486,255 | 3,977,266 |
| 2018 | 70 372 948 | 2,457,764 | 3,390,475 | 4,041,783 | 4,690,652 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.16
Distribución del trabajo independiente según deciles (en el periodo 2002-2018)

| Año | Trabajo independiente en valores constantes base 2000 (miles de pesos) | | | | | |
|------|--|-----------|------------|------------|------------|------------|
| | Decil V | Decil VI | Decil VII | Decil VIII | Decil IX | Decil X |
| 2002 | 5,538,319 | 8,116,165 | 10,011,949 | 12,277,924 | 15,925,598 | 44,324,952 |
| 2004 | 5,063,437 | 6,910,815 | 8,145,110 | 9,505,484 | 14,991,405 | 35,057,255 |
| 2006 | 6,291,970 | 7,819,365 | 9,963,203 | 11,883,578 | 16,941,968 | 47,893,528 |
| 2008 | 5,036,871 | 5,252,648 | 6,867,608 | 8,372,948 | 11,911,389 | 50,470,602 |
| 2010 | 4,056,761 | 5,207,739 | 6,844,739 | 8,519,487 | 11,023,719 | 18,123,834 |
| 2012 | 5,168,095 | 5,074,239 | 6,816,788 | 10,196,075 | 9,045,617 | 28,613,059 |
| 2014 | 3,827,237 | 4,750,892 | 5,521,205 | 7,212,088 | 10,883,539 | 27,880,431 |
| 2016 | 5,131,040 | 5,265,065 | 6,252,837 | 7,411,622 | 8,789,806 | 16,338,793 |
| 2018 | 5,306,400 | 6,091,402 | 7,517,481 | 8,133,486 | 10,975,434 | 17,768,071 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.17
Porcentajes de las participaciones de los deciles en la distribución del trabajo independiente (en el periodo 2002-2018)

| Año | Participación de los deciles (%) | | | | |
|------|----------------------------------|----------|-----------|----------|---------|
| | Decil I | Decil II | Decil III | Decil IV | Decil V |
| 2002 | 1.7 | 2.6 | 3.1 | 4.9 | 5.0 |
| 2004 | 1.6 | 2.7 | 3.9 | 4.4 | 5.6 |
| 2006 | 1.6 | 2.6 | 3.3 | 4.4 | 5.5 |
| 2008 | 1.5 | 2.6 | 2.8 | 4.1 | 5.1 |
| 2010 | 2.1 | 3.6 | 4.8 | 5.4 | 6.4 |
| 2012 | 2.1 | 3.3 | 4.0 | 4.8 | 6.8 |
| 2014 | 2.2 | 3.1 | 4.3 | 4.5 | 5.5 |

| | | | | | |
|------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 2016 | 3.1 | 4.7 | 5.7 | 6.5 | 8.3 |
| 2018 | 3.5 | 4.8 | 5.7 | 6.7 | 7.5 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.18
Porcentajes de las participaciones de los deciles en la distribución del trabajo independiente (en el periodo 2002-2018)

| Año | Participación de los deciles (%) | | | | |
|------|----------------------------------|-----------|------------|----------|---------|
| | Decil VI | Decil VII | Decil VIII | Decil IX | Decil X |
| 2002 | 7.4 | 9.1 | 11.2 | 14.5 | 40.4 |
| 2004 | 7.6 | 8.9 | 10.4 | 16.5 | 38.5 |
| 2006 | 6.8 | 8.7 | 10.4 | 14.8 | 41.8 |
| 2008 | 5.3 | 7.0 | 8.5 | 12.1 | 51.1 |
| 2010 | 8.2 | 10.7 | 13.3 | 17.3 | 28.4 |
| 2012 | 6.7 | 9.0 | 13.5 | 11.9 | 37.8 |
| 2014 | 6.8 | 7.9 | 10.3 | 15.6 | 39.8 |
| 2016 | 8.6 | 10.2 | 12.1 | 14.3 | 26.6 |
| 2018 | 8.7 | 10.7 | 11.6 | 15.6 | 25.2 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.19
Distribución de los ingresos por concepto de transferencias según deciles (en el periodo 2002-2018)

| Año | Transferencias en valores constantes base 2000 (miles de pesos) | | | | |
|------|---|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | Total | Decil I | Decil II | Decil III | Decil IV |
| 2002 | 52,391,571 | 2,182,845 | 2,943,209 | 3,272,416 | 3,085,988 |
| 2004 | 61 974 436 | 2,376,019 | 3,147,494 | 3,280,983 | 3,556,425 |
| 2006 | 74 164 966 | 3,226,098 | 4,325,342 | 4,553,406 | 4,670,087 |
| 2008 | 77 129 313 | 3,236,498 | 3,991,485 | 4,527,437 | 4,683,767 |
| 2010 | 81 429 921 | 3,203,636 | 4,351,819 | 4,668,462 | 5,165,697 |
| 2012 | 95 679 176 | 3,182,735 | 4,294,973 | 4,900,294 | 5,419,528 |
| 2014 | 85 589 623 | 3,793,459 | 4,713,677 | 4,706,504 | 4,995,630 |
| 2016 | 131 936 539 | 5,540,116 | 7,376,684 | 7,818,585 | 8,509,059 |
| 2018 | 136 676 569 | 6,023,124 | 7,774,274 | 8,189,598 | 8,768,967 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.20
Distribución de los ingresos por concepto de transferencias según deciles (en el periodo 2002-2018)

| Año | Transferencias en valores constantes base 2000 (miles de pesos) | | | | |
|-----|---|--|--|--|--|
|-----|---|--|--|--|--|

| | Decil V | Decil VI | Decil VII | Decil VIII | Decil IX | Decil X |
|------|----------------|-----------------|------------------|-------------------|-----------------|----------------|
| 2002 | 3,622,874 | 4,291,514 | 5,467,273 | 6,036,064 | 8,924,603 | 12,564,785 |
| 2004 | 3,862,435 | 5,283,127 | 5,350,668 | 7,847,481 | 8,322,735 | 18,947,070 |
| 2006 | 5,682,605 | 6,345,129 | 6,373,700 | 7,885,400 | 10,638,617 | 20,464,581 |
| 2008 | 4,914,234 | 5,757,108 | 6,181,180 | 8,366,702 | 10,891,497 | 24,579,403 |
| 2010 | 5,505,554 | 5,739,463 | 7,159,531 | 8,625,417 | 11,946,139 | 25,064,205 |
| 2012 | 5,357,220 | 6,697,766 | 7,704,923 | 8,625,371 | 15,454,442 | 34,041,924 |
| 2014 | 5,209,581 | 5,796,923 | 7,051,750 | 8,295,246 | 11,703,446 | 29,323,407 |
| 2016 | 9,176,156 | 10,322,074 | 11,197,171 | 13,086,766 | 19,540,703 | 39,369,227 |
| 2018 | 9,738,096 | 10,387,103 | 11,562,315 | 14,081,761 | 19,212,213 | 40,939,117 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.21
Porcentajes de las participaciones de los deciles en la distribución de las transferencias (en el periodo 2002-2018)

| Año | Participación de los deciles (%) | | | | |
|------------|---|-----------------|------------------|-----------------|----------------|
| | Decil I | Decil II | Decil III | Decil IV | Decil V |
| 2002 | 4.2 | 5.6 | 6.2 | 5.9 | 6.9 |
| 2004 | 3.8 | 5.1 | 5.3 | 5.7 | 6.2 |
| 2006 | 4.3 | 5.8 | 6.1 | 6.3 | 7.7 |
| 2008 | 4.2 | 5.2 | 5.9 | 6.1 | 6.4 |
| 2010 | 3.9 | 5.3 | 5.7 | 6.3 | 6.8 |
| 2012 | 3.3 | 4.5 | 5.1 | 5.7 | 5.6 |
| 2014 | 4.4 | 5.5 | 5.5 | 5.8 | 6.1 |
| 2016 | 4.2 | 5.6 | 5.9 | 6.4 | 7.0 |
| 2018 | 4.4 | 5.7 | 6.0 | 6.4 | 7.1 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.22
Porcentajes de las participaciones de los deciles en la distribución de las transferencias (en el periodo 2002-2018)

| Año | Participación de los deciles (%) | | | | |
|------------|---|------------------|-------------------|-----------------|----------------|
| | Decil VI | Decil VII | Decil VIII | Decil IX | Decil X |
| 2002 | 8.2 | 10.4 | 11.5 | 17.0 | 24.0 |
| 2004 | 8.5 | 8.6 | 12.7 | 13.4 | 30.6 |
| 2006 | 8.6 | 8.6 | 10.6 | 14.3 | 27.6 |
| 2008 | 7.5 | 8.0 | 10.8 | 14.1 | 31.9 |
| 2010 | 7.0 | 8.8 | 10.6 | 14.7 | 30.8 |
| 2012 | 7.0 | 8.1 | 9.0 | 16.2 | 35.6 |
| 2014 | 6.8 | 8.2 | 9.7 | 13.7 | 34.3 |

| | | | | | |
|------|-----|-----|------|------|------|
| 2016 | 7.8 | 8.5 | 9.9 | 14.8 | 29.8 |
| 2018 | 7.6 | 8.5 | 10.3 | 14.1 | 30.0 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, INEGI.

Tabla 4.23
Mediciones de pobreza por ingresos según la antigua y nueva metodología del CONEVAL (en el periodo 2000-2018)

| Año | Antigua metodología | | | | Nueva metodología | | | |
|------|----------------------|-----------------------------------|-----------------------|-----------------------------------|--|-----------------------------------|--|-----------------------------------|
| | Pobreza alimentaria | | Pobreza de patrimonio | | Ingreso inferior a la línea de pobreza extrema | | Ingreso inferior a la línea de pobreza | |
| | Millones de personas | Relativo a la población total (%) | Millones de personas | Relativo a la población total (%) | Millones de personas | Relativo a la población total (%) | Millones de personas | Relativo a la población total (%) |
| 2000 | 23.7 | 24.1 | 52.7 | 53.6 | | | | |
| 2002 | 20.1 | 20.0 | 50.4 | 50.0 | | | | |
| 2004 | 17.9 | 17.4 | 48.6 | 47.2 | | | | |
| 2005 | 19.0 | 18.2 | 48.9 | 47.0 | | | | |
| 2006 | 15.1 | 14.0 | 46.5 | 42.9 | | | | |
| 2008 | 20.8 | 18.6 | 53.4 | 47.8 | 18.7 | 16.8 | 54.7 | 49.0 |
| 2010 | 21.5 | 18.8 | 58.5 | 51.1 | 22.2 | 19.4 | 59.6 | 52.0 |
| 2012 | 23.1 | 19.7 | 61.4 | 52.3 | 23.5 | 20.0 | 60.6 | 51.6 |
| 2014 | | | | | 24.6 | 20.6 | 63.8 | 53.2 |
| 2016 | | | | | 21.4 | 17.5 | 62.0 | 50.6 |
| 2018 | | | | | 21.0 | 16.8 | 61.1 | 48.8 |

Fuente: Elaboración propia con datos del CONEVAL.

Tabla 4.24
Población según el tipo de pobreza bidimensional (en el periodo 2008-2018) (millones de personas)

| Año | Pobreza moderada | Pobreza extrema | Vulnerable por carencias sociales | Vulnerable por ingresos | No pobre y no vulnerable |
|------|------------------|-----------------|-----------------------------------|-------------------------|--------------------------|
| 2008 | 37.2 | 12.3 | 36.0 | 5.2 | 20.9 |
| 2010 | 39.8 | 13.0 | 32.1 | 6.7 | 22.8 |
| 2012 | 41.8 | 11.5 | 33.5 | 7.2 | 23.2 |
| 2014 | 43.9 | 11.4 | 31.5 | 8.5 | 24.6 |
| 2016 | 44.0 | 9.4 | 32.9 | 8.6 | 27.8 |
| 2018 | 43.1 | 9.3 | 36.7 | 8.6 | 27.4 |

Fuente: Elaboración propia con datos del CONEVAL.

Tabla 4.25

Población según el tipo de promesa bidimensional relativo a la población total (en el periodo 2008-2018) (%)

| Año | Pobreza moderada | Pobreza extrema | Vulnerable por carencias sociales | Vulnerable por ingresos | No pobre y no vulnerable |
|------|------------------|-----------------|-----------------------------------|-------------------------|--------------------------|
| 2008 | 33.3 | 11.0 | 32.3 | 4.7 | 18.7 |
| 2010 | 34.8 | 11.3 | 28.1 | 5.9 | 19.9 |
| 2012 | 35.7 | 9.8 | 28.6 | 6.2 | 19.8 |
| 2014 | 36.6 | 9.5 | 26.3 | 7.1 | 20.5 |
| 2016 | 35.9 | 7.6 | 26.8 | 7.0 | 22.6 |
| 2018 | 34.5 | 7.4 | 29.3 | 6.9 | 21.9 |

Fuente: Elaboración propia con datos del CONEVAL.

Tabla 4.26

Población según las principales carencias sociales relativa a la población total (en el periodo 2000-2018) (%)

| Año | Rezago educativo | Acceso a los servicios de salud | Acceso a la seguridad social | Calidad y espacios en la vivienda | Acceso a los servicios básicos en la vivienda | Acceso a la alimentación |
|------|------------------|---------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|---|--------------------------|
| 2000 | 22.5 | 58.6 | | 29.4 | | |
| 2005 | 19.8 | 51.4 | | | | |
| 2008 | 21.9 | 38.4 | 65.0 | 17.7 | 22.9 | 21.7 |
| 2010 | 20.7 | 29.2 | 60.7 | 15.2 | 22.9 | 24.8 |
| 2012 | 19.2 | 21.5 | 61.2 | 13.6 | 21.2 | 23.3 |
| 2014 | 18.7 | 18.2 | 58.5 | 12.3 | 21.2 | 23.4 |
| 2016 | 17.4 | 15.5 | 55.8 | 12.0 | 19.3 | 20.1 |
| 2018 | 16.9 | 16.2 | 57.3 | 11.1 | 19.8 | 20.4 |

Fuente: Elaboración propia con datos del CONEVAL.

Tabla 5.1

Crecimiento económico y emisiones de CO2 globales en el periodo 1751-2019

| Año | PIB global (millones de dólares internacionales de 1990) | Emisiones anuales globales de CO2 (millones de toneladas) |
|------|--|---|
| 1751 | 371,058 | 9.4 |
| 1820 | 693,502 | 50.7 |
| 1900 | 1,971,881 | 1,953.6 |
| 1913 | 2,733,190 | 3,498.3 |
| 1940 | 4,502,584 | 4,847.1 |
| 1950 | 5,335,860 | 5,998.4 |
| 1960 | 8,432,822 | 9,334.9 |
| 1970 | 13,765,940 | 14,826.9 |
| 1980 | 20,029,995 | 19,369.5 |

| | | |
|------|------------|----------|
| 1981 | 20,422,612 | 18,841.4 |
| 1982 | 20,648,355 | 18,701.0 |
| 1983 | 21,235,635 | 18,876.3 |
| 1984 | 22,204,271 | 19,426.2 |
| 1985 | 22,969,599 | 20,116.8 |
| 1990 | 27,134,084 | 22,697.6 |
| 1995 | 30,942,239 | 23,332.2 |
| 2000 | 36,688,285 | 25,119.0 |
| 2005 | 44,982,587 | 29,410.9 |
| 2010 | 52,182,208 | 33,131.9 |
| 2016 | 62,249,990 | 35,220.4 |
| 2018 | 66,024,402 | 36,419.7 |

Fuente: Elaboración propia con datos de Maddison y Our World in Data.

Nota: el número total de datos con los que se efectuaron las regresiones de este trabajo es 69, y se basan en los recopilados por *Maddison* (2010). Los datos de *Our World in Data* y los cálculos propios también son acoplados a la disponibilidad de las mediciones del PIB de *Maddison* (2010). Por motivos de practicidad, en el anexo de las tablas se incluyen solo 21. El criterio de selección para incluirlas en esta tabla se basa en la disponibilidad de los datos de 1751 a 1940; a partir de entonces, se incluyen datos de cada inicio de década hasta 1980, donde se hace un hincapié hasta 1985 ya que es el lustro donde comienza el cambio global al liberalismo. Finalmente, se muestran datos de manera quinquenal debido a que, como se señala en el trabajo, los últimos 40 años han sido los más contaminantes de la historia, por lo que se busca incluirlos con mayor frecuencia.

Tabla 5.2
Regresión lineal simple entre emisiones anuales de CO2 (Y) y PIB global (X1)

| Coefficientes | Estimado | Error estándar | t-estadística | Pr(> t) |
|----------------|-----------|----------------------|---------------|------------------------|
| Intercepto | 5,259 | 492 | 10.69 | 4.02x10 ⁻¹⁶ |
| X ₁ | 0.0005493 | 1.8x10 ⁻⁵ | 10.44 | <2x10 ⁻¹⁶ |

Error estándar residual: 2412 en 67 grados de libertad.

R-cuadrada: 0.9326, R-cuadrada ajustada: 0.9316.

F-estadística: 926.8 en 1 y 68 grados de libertad, p<2.2x10⁻¹⁶

Prueba de Durbin-Watson

DW=0.054382, p<2.2x10⁻¹⁶

Fuente: Elaboración propia con datos de Maddison y Our World in Data.

Tabla 5.3
Regresión lineal con variables dicotómicas entre emisiones anuales de CO2 (Y) y PIB global (X1) según los periodos 1751-1981 (G1) y 1982-2018 (G2)

| Coefficientes | Estimado | Error estándar | t-estadística | Pr(> t) |
|-------------------------------|----------|-----------------------|---------------|----------------------|
| G ₁ | 485 | 194.6 | 2.49 | 0.0152 |
| G ₂ | 11,280 | 317.5 | 35.17 | <2x10 ⁻¹⁶ |
| G ₁ X ₁ | 0.00099 | 1.65x10 ⁻⁵ | 59.78 | <2x10 ⁻¹⁶ |

G_2X_1 0.00039 8.23x10⁻⁶ 47.61 <2x10⁻¹⁶

Error estándar residual: 581.5 en 65 grados de libertad.

R-cuadrada: 0.9992, R-cuadrada ajustada: 0.9991.

F-estadística: 19,620 en 4 y 65 grados de libertad, $p < 2.2 \times 10^{-16}$

Prueba de Durbin-Watson

DW=0.51454, $p < 2.2 \times 10^{-16}$

Fuente: Elaboración propia con datos de Maddison y Our World in Data.

Tabla 5.4
Comparativo entre la razón de eficiencia económica (REE) y las emisiones anuales de CO2 en el periodo 1751-2019

| Año | Emisiones anuales globales de CO2 (millones de toneladas) | REE (tonelada de CO2 sobre millón de dólares) |
|------|--|--|
| 1751 | 9.4 | 25.2 |
| 1820 | 50.7 | 73.1 |
| 1900 | 1,953.6 | 990.7 |
| 1913 | 3,498.3 | 1,279.9 |
| 1940 | 4,847.1 | 1,076.5 |
| 1950 | 5,998.4 | 1,124.2 |
| 1960 | 9,334.9 | 1,107.0 |
| 1970 | 14,826.9 | 1,077.1 |
| 1980 | 19,369.5 | 967.0 |
| 1981 | 18,841.4 | 922.6 |
| 1982 | 18,701.0 | 905.7 |
| 1983 | 18,876.3 | 888.9 |
| 1984 | 19,426.2 | 874.9 |
| 1985 | 20,116.8 | 875.8 |
| 1990 | 22,697.6 | 836.5 |
| 1995 | 23,332.2 | 754.1 |
| 2000 | 25,119.0 | 684.7 |
| 2005 | 29,410.9 | 653.8 |
| 2010 | 33,131.9 | 634.9 |
| 2016 | 35,220.4 | 565.8 |
| 2018 | 36,419.7 | 551.6 |

Fuente: Elaboración propia con datos de Our World in Data.

Nota: el número total de datos con los que se efectuaron las regresiones de este trabajo es 69, y se basan en los recopilados por Maddison (2010). Los datos de *Our World in Data* y los cálculos propios también son acoplados a la disponibilidad de las mediciones del PIB de Maddison (2010). Por motivos de practicidad, en el anexo de las tablas se incluyen solo 21. El criterio de selección para incluirlas en esta tabla se basa en la disponibilidad de los datos de 1751 a 1940; a partir de entonces, se incluyen datos de cada inicio de década hasta 1980, donde se hace un hincapié hasta 1985 ya que es el lustro donde comienza el cambio global al liberalismo. Finalmente, se muestran datos de manera quinquenal debido a que, como se señala en el trabajo, los últimos 40 años han sido los más contaminantes de la historia, por lo que se busca incluirlas con mayor frecuencia.

Tabla 5.5
Regresión lineal con variables dicotómicas entre la REE (Y) y PIB global (X1) según los periodos 1751-1981 (G1) y 1982-2018 (G2)

| Coefficientes | Estimado | Error estándar | t-estadística | Pr(> t) |
|---------------|----------|----------------|---------------|------------------------|
| D_1 | -190.8 | 180.2 | -1.059 | 0.290 |
| D_2 | -1,171 | 3,304 | -3.542 | 0.0004 |
| D_3 | 5,482 | 1,371 | 39.991 | $<2 \times 10^{-16}$ |
| $D_1 X_1$ | 2.389 | 0.367 | 6.588 | 2.43×10^{-10} |
| $D_2 X_1$ | 17.8 | 3.187 | 5.586 | 5.8×10^{-8} |
| $D_3 X_1$ | -38.3 | 1.743 | -21.973 | $<2 \times 10^{-16}$ |

Error estándar residual: 1766 en 262 grados de libertad.

R-cuadrada: 0.9762, R-cuadrada ajustada: 0.9756.

F-estadística: 1790 en 6 y 262 grados de libertad, $p < 2.2 \times 10^{-16}$

Prueba de Durbin-Watson

DW=0.51454, $p < 2.2 \times 10^{-16}$

Fuente: Elaboración propia con datos de Maddison y Our World in Data.

Table 5.6
IGAE de diversos sectores económicos durante la crisis de 2008 hasta su recuperación

| Meses después de iniciar la crisis | IGAE | Manufacturas | Servicios financieros y de seguros | Comercio al mayoreo | Comercio al menudeo |
|------------------------------------|-------|--------------|------------------------------------|---------------------|---------------------|
| 0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| 1 | 98.2 | 98.3 | 99.8 | 96.9 | 97.5 |
| 2 | 96.8 | 94.7 | 99.9 | 94.7 | 93.0 |
| 3 | 93.7 | 89.8 | 99.7 | 83.7 | 85.7 |
| 4 | 93.2 | 89.6 | 100.0 | 83.3 | 86.3 |
| 5 | 92.9 | 87.9 | 99.6 | 87.2 | 87.4 |
| 6 | 92.2 | 88.8 | 99.7 | 83.6 | 84.9 |
| 7 | 91.7 | 86.4 | 99.9 | 82.0 | 85.3 |
| 8 | 93.1 | 87.1 | 100.2 | 85.2 | 89.4 |
| 9 | 94.8 | 91.5 | 102.0 | 86.2 | 89.7 |
| 10 | 94.4 | 91.0 | 101.8 | 87.0 | 90.5 |
| 11 | 94.8 | 92.2 | 102.8 | 88.0 | 90.6 |
| 12 | 95.9 | 94.1 | 103.1 | 90.7 | 93.3 |
| 15 | 96.8 | 94.8 | 102.9 | 89.0 | 94.1 |
| 20 | 98.6 | 99.0 | 106.0 | 94.2 | 98.3 |
| 24 | 99.7 | 99.3 | 105.7 | 100.0 | 104.2 |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Table 5.7
IGAE de diversos sectores económicos durante la crisis de 2020 hasta la actualidad

| Meses después de iniciar la crisis | IGAE | Manufacturas | Servicios financieros y de seguros | Comercio al mayoreo | Comercio al menudo |
|------------------------------------|-------|--------------|------------------------------------|---------------------|--------------------|
| 0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| 1 | 98.9 | 96.2 | 100.1 | 97.5 | 99.4 |
| 2 | 82.0 | 66.7 | 97.1 | 67.8 | 85.8 |
| 3 | 80.3 | 66.6 | 99.3 | 67.6 | 72.7 |
| 4 | 87.4 | 84.6 | 98.6 | 80.3 | 92.0 |
| 5 | 92.1 | 94.3 | 98.4 | 94.6 | 94.7 |
| 6 | 93.5 | 95.2 | 98.7 | 92.3 | 97.8 |
| 7 | 94.7 | 97.1 | 98.9 | 93.0 | 98.6 |
| 8 | 95.9 | 98.7 | 98.8 | 97.0 | 100.4 |
| 9 | 96.7 | 98.8 | 98.5 | 99.8 | 102.2 |
| 10 | 96.4 | 100.1 | 97.7 | 97.8 | 106.1 |
| 11 | 96.3 | 98.9 | 97.9 | 96.5 | 105.1 |
| 12 | 96.0 | 96.9 | 97.2 | 96.1 | 103.4 |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Tabla 5.8
Población laboral en México durante la crisis de 2020 según metodología del INEGI

| Fecha | PEA (millones de personas) | PO (millones de personas) | PO Como % de la PEA (%) | PD (millones de personas) | PD Como % de la PEA (%) | PNEA disponible (millones de personas) |
|----------|----------------------------|---------------------------|-------------------------|---------------------------|-------------------------|--|
| 2019-IV | 57.6 | 55.6 | 96.6 | 1.9 | 3.4 | 5.8 |
| 2020-I | 57.3 | 55.3 | 96.6 | 1.9 | 3.4 | 5.7 |
| 2020-II | 47.3 | 45.0 | 95.2 | 2.2 | 4.8 | 17.5 |
| 2020-III | 53.7 | 51.0 | 94.9 | 2.7 | 5.1 | 10.8 |
| 2020-IV | 55.8 | 53.3 | 95.4 | 2.5 | 4.6 | 8.9 |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Tabla 5.9
Población laboral en México durante la crisis de 2020 según metodología propia

| Fecha | FL (millones de personas) | PE (millones de personas) | PE Como % de la PEA (%) | PNE (millones de personas) | PNE Como % de la PEA (%) |
|----------|---------------------------|---------------------------|-------------------------|----------------------------|--------------------------|
| 2019-IV | 63.4 | 55.6 | 87.8 | 7.7 | 12.2 |
| 2020-I | 63.0 | 55.3 | 87.7 | 7.7 | 12.3 |
| 2020-II | 64.8 | 45.0 | 69.5 | 19.8 | 30.5 |
| 2020-III | 64.6 | 51.0 | 78.9 | 13.6 | 21.1 |
| 2020-IV | 64.8 | 53.3 | 82.3 | 11.4 | 17.7 |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Tabla 5.10
Subocupación durante la crisis de 2008 y 2020

| Meses después de iniciar la crisis | Crisis de 2008 | | Crisis de 2020 | |
|------------------------------------|----------------------|-----------------|----------------------|-----------------|
| | Población subocupada | Como % de la PO | Población subocupada | Como % de la PO |
| 0 | 3,135,065 | 6.9 | 4297520 | 7.7 |
| 1 | 3,069,146 | 6.8 | 4,685,631 | 8.5 |
| 2 | 3,221,402 | 7.2 | 11 247 381 | 25.0 |
| 3 | 3,572,739 | 8.0 | 8,693,769 | 17.0 |
| 4 | 5,018,377 | 11.1 | 8,138,495 | 15.3 |
| 5 | 4,009,828 | 8.8 | | |
| 6 | 4,098,605 | 8.8 | | |
| 7 | 4,274,094 | 9.4 | | |
| 8 | 4,173,765 | 9.0 | | |
| 9 | 3,990,313 | 8.6 | | |
| 10 | 3,484,540 | 7.6 | | |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Tabla 5.11
Población ocupada según rol en la ocupación durante la crisis de 2020

| Fecha | PO (millones de personas) | Subordinados y remunerados (%) | Por cuenta propia (%) | No remunerados (%) | Empleadores (%) |
|----------|---------------------------|--------------------------------|-----------------------|--------------------|-----------------|
| 2019-IV | 55.6 | 68.2 | 22.5 | 4.5 | 4.8 |
| 2020-I | 55.3 | 68.6 | 22.5 | 4.0 | 4.9 |
| 2020-II | 45.0 | 72.6 | 19.1 | 3.5 | 4.7 |
| 2020-III | 51.0 | 68.7 | 22.3 | 4.3 | 4.7 |
| 2020-IV | 53.3 | 68.6 | 22.8 | 4.1 | 4.6 |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Tabla 5.12

Población ocupada según nivel salarial durante la crisis de 2020

| Fecha | De 0 a 1 | | De 1 a 2 | | De 2 a 3 | | De 3 a 5 | |
|----------|----------------------|--------------|----------------------|--------------|----------------------|--------------|----------------------|--------------|
| | Millones de personas | Relativo (%) | Millones de personas | Relativo (%) | Millones de personas | Relativo (%) | Millones de personas | Relativo (%) |
| 2019-IV | 11.0 | 19.9 | 17.5 | 31.6 | 10.0 | 18.1 | 4.9 | 8.9 |
| 2020-I | 12.5 | 22.6 | 19.7 | 35.7 | 8.6 | 15.6 | 3.7 | 6.7 |
| 2020-II | 11.2 | 25.0 | 15.7 | 34.9 | 6.0 | 13.5 | 3.2 | 7.2 |
| 2020-III | 11.9 | 23.5 | 17.0 | 33.4 | 7.6 | 15.1 | 3.3 | 6.5 |
| 2020-IV | 12.2 | 23.0 | 18.2 | 34.2 | 8.1 | 15.3 | 3.6 | 6.8 |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Tabla 5.13

Población ocupada según nivel salarial durante la crisis de 2020

| Fecha | Más de 5 | | No recibe | | No específica | | Población ocupada (millones de personas) |
|----------|----------------------|--------------|----------------------|--------------|----------------------|--------------|--|
| | Millones de personas | Relativo (%) | Millones de personas | Relativo (%) | Millones de personas | Relativo (%) | |
| 2019-IV | 2.0 | 3.6 | 3.3 | 6.0 | 6.6 | 11.9 | 55.6 |
| 2020-I | 1.5 | 2.8 | 2.9 | 5.3 | 6.2 | 11.3 | 55.3 |
| 2020-II | 1.1 | 2.5 | 1.9 | 4.4 | 5.5 | 12.4 | 45.0 |
| 2020-III | 1.3 | 2.7 | 3.1 | 6.1 | 6.5 | 12.8 | 51.0 |
| 2020-IV | 1.4 | 2.8 | 3.0 | 5.7 | 6.5 | 12.2 | 53.3 |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Tabla 5.14

Población subordinada y asalariada según duración de la jornada de trabajo durante la crisis de 2020

| Fecha | Menos de 15 horas | | De 15 a 34 horas | | De 35 a 48 horas | |
|----------|----------------------|-----|----------------------|------|----------------------|------|
| | Millones de personas | % | Millones de personas | % | Millones de personas | % |
| 2019-IV | 1.1 | 3.2 | 5.4 | 14.9 | 19.0 | 51.5 |
| 2020-I | 1.2 | 3.2 | 5.6 | 14.9 | 19.4 | 51.2 |
| 2020-II | 1.6 | 5.1 | 6.1 | 18.8 | 12.3 | 37.8 |
| 2020-III | 1.2 | 3.6 | 5.2 | 15.0 | 17.5 | 50.2 |
| 2020-IV | 1.4 | 4.0 | 5.2 | 14.4 | 18.8 | 51.6 |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Tabla 5.15

Población subordinada y asalariada según duración de la jornada de trabajo durante la crisis de 2020

| Fecha | Mas de 48 horas | | Ausentes temporales | | No específica | |
|-------|----------------------|---|----------------------|---|----------------------|---|
| | Millones de personas | % | Millones de personas | % | Millones de personas | % |

| | | | | | | |
|----------|------|------|-----|------|-----|-----|
| 2019-IV | 9.7 | 26.5 | 1.1 | 3.1 | 0.3 | 0.9 |
| 2020-I | 10.1 | 26.6 | 1.2 | 3.3 | 0.2 | 0.8 |
| 2020-II | 6.2 | 19.2 | 6.0 | 18.5 | 0.1 | 0.5 |
| 2020-III | 8.4 | 24.2 | 2.2 | 6.3 | 0.2 | 0.7 |
| 2020-IV | 9.6 | 26.4 | 1.1 | 3.0 | 0.2 | 0.6 |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Tabla 5.16
Población subordinada y asalariada según tipo de contrato durante la crisis de 2020

| Fecha | Temporal | | De base | | No especificado | | Sin contrato | |
|----------|----------------------|------|----------------------|------|----------------------|-----|----------------------|------|
| | Millones de personas | % | Millones de personas | % | Millones de personas | % | Millones de personas | % |
| 2019-IV | 3.3 | 9.0 | 17.4 | 46.5 | 0.1 | 0.4 | 16.5 | 44.1 |
| 2020-I | 3.4 | 9.1 | 16.7 | 44.7 | 0.1 | 0.4 | 17.1 | 45.8 |
| 2020-II | 3.2 | 10.1 | 15.4 | 47.1 | 0.5 | 1.6 | 13.3 | 40.8 |
| 2020-III | 3.2 | 9.3 | 16.6 | 47.4 | 0.2 | 0.6 | 14.4 | 41.3 |
| 2020-IV | 3.4 | 9.3 | 16.8 | 46.1 | 0.1 | 0.5 | 15.5 | 42.5 |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Tabla 5.17
Población subordinada y asalariada según acceso a los servicios de salud y prestaciones durante la crisis de 2020

| Fecha | Acceso a los servicios de salud | | | | Acceso a prestaciones | | | |
|----------|-----------------------------------|----------------|-----------------------------------|----------------|-----------------------------------|----------------|-----------------------------------|----------------|
| | Con acceso (millones de personas) | Con acceso (%) | Sin acceso (millones de personas) | Sin acceso (%) | Con acceso (millones de personas) | Con acceso (%) | Sin acceso (millones de personas) | Sin acceso (%) |
| 2019-IV | 20.9 | 55.1 | 16.7 | 44.1 | 23.9 | 63.0 | 13.6 | 36.0 |
| 2020-I | 20.8 | 54.8 | 16.8 | 44.4 | 24.6 | 64.9 | 13.0 | 34.5 |
| 2020-II | 19.5 | 59.9 | 13.0 | 39.8 | 22.3 | 68.2 | 9.9 | 30.5 |
| 2020-III | 20.4 | 58.2 | 14.3 | 41.0 | 23.1 | 66.1 | 11.5 | 32.8 |
| 2020-IV | 20.5 | 56.2 | 15.7 | 43.0 | 23.7 | 65.0 | 12.3 | 33.8 |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Tabla 5.18
Informalidad y tasas de informalidad durante la crisis de 2020

| Fecha | PO (millones de personas) | Población ocupada informal (millones de personas) | PO en el sector informal (millones de personas) | TIL1 (%) | TOSI1 (%) | IFSI (%) |
|-------|---------------------------|---|---|----------|-----------|----------|
|-------|---------------------------|---|---|----------|-----------|----------|

| | | | | | | |
|----------|------|------|------|------|------|------|
| 2019-IV | 55.6 | 31.2 | 15.2 | 56.2 | 27.4 | 51.2 |
| 2020-I | 55.3 | 31.0 | 15.2 | 56.1 | 27.6 | 50.8 |
| 2020-II | 45.0 | 22.9 | 10.3 | 50.9 | 23.0 | 54.8 |
| 2020-III | 51.0 | 27.6 | 13.6 | 54.2 | 26.8 | 50.6 |
| 2020-IV | 53.3 | 29.6 | 14.8 | 55.6 | 27.9 | 49.8 |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Tabla 5.19
Comparación de pobreza y pobreza extrema por ingresos hasta la crisis de 2020

| Año | Pobreza por ingresos | | Pobreza extrema por ingresos | |
|------|----------------------|------|------------------------------|------|
| | Millones de personas | % | Millones de personas | % |
| 2000 | 52.7 | 53.6 | 23.7 | 24.1 |
| 2006 | 46.5 | 42.9 | 15.1 | 14.0 |
| 2010 | 59.6 | 52.0 | 22.2 | 19.4 |
| 2018 | 61.1 | 48.8 | 21.0 | 16.8 |
| 2020 | 70.9 | 56.7 | 31.7 | 25.3 |

Fuente: Elaboración propia con datos del CONEVAL y Forbes.