



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO

---

---

FACULTAD DE ECONOMÍA

EL SALARIO MÍNIMO Y EL PODER ADQUISITIVO DE LOS  
TRABAJADORES EN LA CIUDAD DE MÉXICO (2000-2019)

LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE LA FUERZA DE  
TRABAJO DESDE LA *CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA*

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

LICENCIADO EN ECONOMÍA

**PRESENTA:**

MENDOZA TRUJILLO OMAR CARLOS

**ASESOR:**

LOZANO TOVAR JAVIER ALEJANDRO



Ciudad Universitaria, Ciudad de México, a 9 de junio de 2022.



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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

Cuando decidí retomar por segunda ocasión mis estudios, me hice la promesa de no volver a dejar a estudiar, el concluir esta etapa mantiene en mí, este anhelo de continuar en ese camino y llevarlo hasta sus últimas consecuencias. Pero sin duda, alcanzar cada propósito no pertenece a un esfuerzo en lo individual, la situación sería distinta si no hubiese contado con el apoyo de tantas personas, en especial, agradezco siempre el acompañamiento que me ha brindado mi mamá Irma y mi papá Carlos, por darme su confianza y apoyo incondicional en cada momento y aspecto de mi vida y a quienes dedico en gran parte este trabajo.

Por otra parte, estoy infinitamente agradecido con todos los miembros del Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía, por ofrecerme un espacio de reflexión, de crítica y de apoyo durante casi cuatro años de carrera, pero en especial, quiero agradecer al Mtro. Javier Lozano y a la Mtra. Irma por todas sus enseñanzas dentro y fuera de la Facultad. Gracias a ellos, por aportar en mi vida los conocimientos suficientes para alcanzar este logro hoy en día.

Finalmente, dedico este trabajo a mis queridas compañeras Daira, Rubí, Enara y Samantha por estar siempre presentes con sus ánimos y apoyo en este proceso, así como por tomarse la molestia y el tiempo en leerme. Por último, agradezco a la familia Solís Flores por todo el apoyo que me brindó en su momento, en especial a Andrea Jocelyne, por las horas que dedicó en leerme, por estar ahí con sus grandiosas sugerencias en la traducción, sus ánimos y palabras de aliento para concluir este trabajo, y aunque la vida ya no nos prestó tiempo para compartir más vivencias, quedo totalmente agradecido con ella y su familia.

Espero que en algún momento este trabajo encuentre eco en alguna publicación, folleto o cualquier otro medio de difusión para puedan leerlo aquellas personas que siempre esta trabajando, con más de ocho horas laborando a diario e ingresos por debajo del mínimo de subsistencia, ellos y ellas son quienes merecen tener acceso a esta información para aportar a sus organizaciones y luchas contra la explotación laboral.

## Índice

INTRODUCCIÓN .....	4
<b>1. REVISIONES TEÓRICAS CONCEPTUALES SOBRE EL SALARIO MÍNIMO.....</b>	<b>7</b>
1.1. EL CONCEPTO DEL SALARIO Y LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE LA FUERZA DE TRABAJO EN LA PRODUCCIÓN TEÓRICA ECONÓMICA DE SMITH, RICARDO Y MARX .....	9
1.1.1. TEORÍA SALARIAL EN ADAM SMITH .....	10
1.1.2. TEORÍA SALARIAL EN DAVID RICARDO.....	22
1.1.3. EL CONCEPTO DE SALARIO EN MARX .....	34
1.2. LA DETERMINACIÓN DEL SALARIO MÍNIMO, DESDE EL PENSAMIENTO ECONÓMICO DEL SIGLO XX .....	45
1.2.1. EL CONCEPTO DE SALARIO EN LA ESCUELA NEOCLÁSICA: EL CASO DE ALFRED MARSHALL .....	46
1.2.2. TEORÍA GENERAL DEL SALARIO EN KEYNES .....	54
1.3. LA NOCIÓN DE SALARIO MÍNIMO PARA LAS INSTITUCIONES INTERNACIONALES .....	64
1.3.1. LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO.....	65
1.3.2. LA NOCIÓN DE SALARIO MÍNIMO, SEGÚN LA COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA.....	74
1.4.1. LAS POLÍTICAS SALARIALES PARA DETERMINAR EL SALARIO MÍNIMO DE LOS TRABAJADORES EN LA CIUDAD DE MÉXICO (2000-2019) .....	82
1.4.2. EL DETERMINANTE JURÍDICO CONSTITUCIONAL DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS PARA DETERMINAR EL SALARIO MÍNIMO Y EL IMPLEMENTADO EN LA CIUDAD DE MÉXICO. ARTÍCULO N ° 123 CONSTITUCIONAL, FRACCIÓN VI.....	82
1.4.3. LA COMISIÓN NACIONAL DE LOS SALARIOS MÍNIMOS COMO INSTRUMENTO DE FIJACIÓN Y REVISIÓN DEL SALARIO MÍNIMO GENERAL .....	88
1.4. CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO .....	96
<b>2. EL SALARIO MÍNIMO Y EL PODER ADQUISITIVO DE LOS TRABAJADORES EN LA CIUDAD DE MÉXICO (2000-2019) .....</b>	<b>101</b>
2.1. LA METODOLOGÍA DEL CENTRO DE ANÁLISIS MULTIDISCIPLINARIO DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MÉXICO PARA DETERMINAR UNA CANASTA ALIMENTICIA RECOMENDABLE.....	102
2.2. MEDICIÓN DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MÍNIMO DE LOS TRABAJADORES A NIVEL NACIONAL Y EN LA CIUDAD DE MÉXICO, 2000-2019 .....	105
2.2.1. ANÁLISIS EN TÉRMINOS NOMINALES DEL SALARIO MÍNIMO A NIVEL NACIONAL Y EN LA CIUDAD DE MÉXICO	109
2.2.1.1. TENDENCIA EN LOS NIVELES DE INGRESO .....	109
2.2.1.2. TENDENCIA EN LA JORNADA DE TRABAJO .....	122
2.2.2. ANÁLISIS EN TÉRMINOS REALES DEL SALARIO MÍNIMO .....	136
2.2.2.1. PÉRDIDA DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MÍNIMO DE LOS TRABAJADORES .....	136

2.2.2.2. PÉRDIDA DE LAS PARTICIPACIONES DE LOS ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN EN LA PARTICIPACIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO.....	145
<b>3. CONCLUSIONES GENERALES Y PROPUESTAS .....</b>	<b>150</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA: .....</b>	<b>156</b>
<b>4. ANEXO ESTADÍSTICO DE CUADROS Y GRÁFICOS .....</b>	<b>169</b>

## INTRODUCCIÓN

Dentro del sistema capitalista, la vida de los seres humanos comienza fuera de las relaciones asalariadas; esto significa que su tiempo libre representa la libertad para poder realizar actividades relacionadas con su enriquecimiento espiritual. En este sentido, por medio de la explotación del trabajo asalariado y de los recursos, el capital busca obtener el mayor tiempo de trabajo posible de la clase trabajadora, para asegurar su ganancia en jornadas laborales más intensivas y extensivas, así como el abaratamiento de sus bienes de consumo para su reproducción, y en el caso de la Ciudad de México, los trabajadores capitalinos ven mermado su salario mínimo para poder satisfacer su alimentación de manera adecuada, esta situación les orilla a buscar otras fuentes de empleo con la finalidad de compensar y cubrir su consumo alimenticio así como otras necesidades cotidianas para su sustento y reproducción como seres humanos.

Con el argumento anterior se justifica el porqué de realizar una investigación acerca del salario mínimo y su poder adquisitivo y conocer las limitantes en el tiempo libre de la clase trabajadora en la Ciudad de México; asimismo, averiguar cuál es el determinante principal del salario mínimo. Por tanto, se pretende demostrar que: durante las dos primeras décadas del siglo XXI, el caso de la Ciudad de México ha representado la síntesis sobre la tendencia observada a nivel nacional, implicando, por un lado, un proceso sistemático de compactación del salario mínimo hacia los niveles más bajos de ingreso de la población ocupada y, por el otro, un aumento en las horas de trabajo para tratar de nivelar la calidad de vida de las familias de los trabajadores, donde el sector que corresponde a las mujeres se ve más afectado a causa de una mayor caída del salario real. Esto obedece a una disminución en la participación de los salarios respecto a la riqueza social producida.

Para exponer esta idea, es necesario investigar cuál es la tendencia que presentan los niveles de vida y de trabajo de la clase trabajadora, durante las dos últimas décadas, y vislumbrar si se ha agravado o mejorado su situación, partiendo de la evidencia teórica, histórica, jurídica y estadística-metodológica, suficiente para la determinación y fijación del salario mínimo, *ergo* el precio de la fuerza de trabajo y su poder adquisitivo, desde el punto de vista de la *Crítica de la Economía Política*, para la aplicación en el caso particular de la Ciudad de México, durante el periodo que va del año 2000 al 2019.

Para lograr lo expuesto líneas arriba, se plantean las siguientes preguntas como raíz:

¿Desde cuándo se forman las bases teóricas y jurídicas que están detrás de la determinación del precio de la fuerza de trabajo en la Ciudad de México? ¿Por qué, si la fuerza de trabajo es como cualquier otra mercancía, su tendencia en el precio es a la baja? A nivel nacional y en la Ciudad de México, ¿qué tendencia se presenta en los niveles de ingreso y en las horas de trabajo de la población ocupada? ¿Cuál es el comportamiento del salario mínimo nominal y real? ¿Cómo se mide el poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores? ¿Cuál es la participación de las remuneraciones de los asalariados en el Producto Interno Bruto?

Dentro del pensamiento económico han existido varias corrientes que hablan sobre la determinación del salario mínimo, y para la parte teórica de esta investigación se pretende poner a discusión las similitudes, las diferencias y los aportes, así como las críticas entre los conceptos teóricos sobre la determinación del salario mínimo, la producción teórica económica de Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx. Posteriormente se realizará el mismo ejercicio con los pensamientos económicos de la escuela Neoclásica de Alfred Marshall y la Teoría General de Keynes.

Al abordar la línea jurídica, se busca exponer los posicionamientos teóricos en los que se basa la Organización Internacional del Trabajo y la Comisión Económica para América Latina; todo esto para definir sus lineamientos, referentes al salario mínimo, como organismos internacionales. En otro momento se explica el determinante jurídico constitucional del Estado mexicano para definir el salario mínimo (Artículo N ° 123 constitucional, fracción VI) y asociarlo con las bases de las instituciones internacionales mencionadas, así como el papel que juega la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos para regular y fijar el salario mínimo general y del área geográfica “A”, a la que una vez perteneció la Ciudad de México.

Cada elemento de la investigación servirá para demostrar, no sólo la influencia que han tenido las corrientes económicas e institucionales en la determinación del salario mínimo a través de la historia en la Ciudad de México, sino también la utilidad de su estudio para indagar si cumplen su objetivo principal.

Finalmente demostrar y desarrollar la hipótesis principal, puede ayudarnos a evaluar el salario mínimo de los trabajadores en términos nominales y reales, para así ostentar la desigualdad salarial por género entre la población ocupada, a nivel nacional y a nivel Ciudad de México.

Los gobiernos y los empresarios le han quedado a deber mucho a la población trabajadora, sobre el porqué su salario cada vez alcanza para menos y la mantiene en condiciones cada vez más difíciles. Una de las finalidades de esta investigación es ofrecer a la clase trabajadora una explicación breve y concreta sobre la determinación de su salario y del porqué su capacidad de compra se merma año con año.

## 1. Revisiones teóricas sobre el salario mínimo

La exposición del presente marco teórico e histórico se traza en tres niveles de discusión con la intención de conocer la determinación del precio y del valor de la fuerza de trabajo con el método del materialismo histórico-dialéctico, e ir de lo general, a lo particular, hasta comprender los determinantes principales del salario mínimo y su poder adquisitivo, en un sentido histórico y regional, aplicado a la Ciudad de México.

El primer nivel teórico se centra en la crítica a la Economía Política; esto implica abordar las ideas previas al capitalismo y durante su desarrollo, desde tres corrientes del pensamiento económico: la Ley del Valor-Trabajo-Beneficio, de Adam Smith (1723-1790), las aportaciones de David Ricardo (1772-1823), desde la Ley del Valor-Trabajo-Utilidad y, por último, la Ley del Valor-Trabajo, floreciente en la *Crítica de la Economía Política*, de Karl Marx (1818-1883).

En el segundo nivel de discusión, se abordan las ideas económicas e institucionales, desarrolladas durante los siglos XX y XXI, para comprender los cambios en el desarrollo teórico sobre el salario, en un capitalismo más internacional; por tal motivo, en esta parte se incluyen la teoría neoclásica de Alfred Marshall (1842-1942), así como los aportes y críticas que hace John M. Keynes (1883-1946) a la economía clásica, para entender las funciones del salario en un Estado de tipo Benefactor.

Como complemento de esta segunda parte, y en el seno de la era de la globalización neoliberal, se aborda en el aspecto internacional la Organización Internacional del Trabajo (en adelante OIT), y para lo Regional en América Latina, la escuela estructuralista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (en adelante CEPAL).

Por último, en la tercera parte se abordan el determinante jurídico y la base metodológica para la determinación del salario mínimo, en un sentido local para el país, y en la Ciudad de

México (en adelante CDMX). Esta sección se divide en dos partes. En la primera se retoma el marco jurídico Constitucional del salario mínimo, con el Artículo 123 de la Carta Magna, y la Ley Federal del Trabajo (LFT), del Estado Nación Mexicano. En un segundo momento, se analizan las herramientas metodológicas que utiliza la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (en adelante CONASAMI), para ajustar y fijar el salario mínimo general y el que se aplica al área geográfica que corresponde a la CDMX.

## **1.1. El concepto del salario y la determinación del precio de la fuerza de trabajo en la producción teórica económica de Smith, Ricardo y Marx**

Para este primer apartado, he decidido centrar la discusión teórica sobre el salario mínimo en el pensamiento económico generado a partir de Adam Smith finales del mercantilismo e inicios de la gestación del capitalismo; de cómo David Ricardo retoma parte de su concepción y la aplica a un momento histórico más desarrollado del capitalismo e integra un factor importante en la determinación del salario como lo es la economía internacional. Finalmente, con Marx pretendo marcar dos aspectos para este trabajo de investigación con la finalidad de exponer las ideas principales referentes a la determinación del salario mínimo; el primero es desentrañar las relaciones antagónicas que se encuentran en la determinación del salario mínimo; mientras que el segundo, lo tomo como referencia para sentar parte de la base teórica y argumentativa para sustentar la hipótesis de esta investigación.

### 1.1.1 Teoría salarial en Adam Smith

Según el diccionario de Manuel Ríos (1999), la etimología de “salario” proviene del latín *solárium*, que se deriva de la palabra “sal”. Originalmente era una ración de sal y, más tarde, dinero, dado a los soldados para comprar su sal e intercambiarla por otros bienes. A partir del siglo XV se extendió su uso como concepto equivalente al de “paga”.

Con la desaparición de las sociedades esclavistas y del subsecuente surgimiento y desarrollo del modo de producción feudal y del mercantilismo, la investigación que realiza Smith da un giro radical a los estudios anteriores sobre la comprensión de las relaciones económicas y deja sentadas las bases para los estudios posteriores de la ciencia económica. El objetivo de exponer la teoría salarial en Adam Smith se basa en identificar la determinación del valor real y valor nominal del trabajo en una sociedad precapitalista y de cómo estas categorías permiten comprender la forma en que se concibe al salario en esta etapa histórica y que, subsiguientemente, serán retomadas en estudios futuros.

Para lograr dicho fin, en este apartado se exponen tres ideas centrales: contextualizar el nacimiento de la Economía Política, señalar las bases teóricas y metodológicas del pensamiento de Smith y analizar la teoría del Valor-Trabajo-Beneficio en dos fracciones. La primera corresponde a la definición de valor real y valor nominal; la segunda aborda las definiciones de precio natural y precio de mercado, para identificar los componentes y determinantes del salario en los primeros brotes del capitalismo.

Un aporte más a resaltar en Adam Smith es que, con él, nace la Economía Política a partir de con su obra “*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*” (1776), que coincide el surgimiento de la primera Revolución Industrial (1760-1840). Ante este nuevo surgimiento en las formas económicas de producción, las exigencias en el estudio de la

economía tendrán una independencia sobre otras disciplinas del conocimiento sobre la naturaleza humana que se desarrollaban en ese momento, como la filosofía, la política, la historia, entre otras, representadas por Hume, Rousseau, Thomas Jefferson y demás. Para ellos, el bienestar de “la sociedad debe ser dejada libre de constricciones en la búsqueda de los caminos para su propio bienestar” (Pipitone, 1981, pág. 44), dejando al Estado limitado en sus funciones, en sólo defender los intereses de la sociedad. En ese sentido, el detonante de las decisiones individuales requiere de un sistema de valores morales que determinen su racionalidad.

La innovación que se encuentra en los estudios económicos realizados por Smith (2000) tienen que ver principalmente con su método aplicado, el cual presenta íntimas conexiones con la filosofía moral, al dejar marcado en sus investigaciones que “la producción se halla estimulada por el egoísmo y esta a su vez, conduce a la división del trabajo” (pág. 17). Dicho método además contiene tintes basados en lo abstracto y lo deductivo, gracias a las influencias de personajes como el Dr. Quesnay (1694-1774), Richard Cantillon (1680-1734) y maestro, el Dr. Francis Hutcheson (1694–1746).

A partir de la formación adquirida mencionada con anterioridad, el intento y esfuerzo que hace Smith por responder su interrogante sobre el origen de la riqueza de las naciones logra puntualizar que la producción de bienes, o de uno en particular cual sea, contiene dos características; una real y otra nominal. La primera parte indica que, al producir un bien, este contiene un valor que es producto del trabajo y sin más, representa la medida de cambio. Sin embargo, cabe señalar que esta idea sólo se limita al producto en sí; lo que significa que el aspecto nominal aparece es cuando este valor, al presentarse como precio para ser comercializado, se produce cuando el intercambio se efectúa bajo la medida de valor expresada con cierta cantidad de dinero respecto del bien.

Recapitulando, queda entendido que, por cada bien producido, este tendrá como medida un valor, el cual proviene del trabajo; pero, aunque el trabajo es la medida real del valor en cambio de todos los bienes, generalmente no es la medida por la cual se estima ese valor<sup>1</sup>, al momento del intercambio de bienes, mismo que atañe a la moneda, representa la cantidad de dinero al cual son adquiridos los productos, y que puede variar sin alterar la cantidad de trabajo intrínseca, o lo que se conoce como el precio nominal de los bienes (Smith, 2000, pág. 35). En la oferta y la demanda, los productos se enfrentan dependiendo de la capacidad que requiera el mercado en precio nominal y, como regla general, supone que el intercambio de bienes por trabajo, dinero u otros bienes, deben ser suficientes para pagar los materiales empleados en su producción, los salarios y la ganancia del empresario por haber comprometido su capital en la producción de bienes. En síntesis, esta caracterización de valor real y valor nominal sólo corresponde a la regla que permite comparar los valores de las diferentes mercancías en distintos tiempos y espacios.

Hasta este punto, se resalta en la teoría salarial *smithiana*, que, el salario y el beneficio del capital son parte del precio de las mercancías, pero son categorías que se regulan, por principios completamente disímbolos. Con el análisis realizado hasta este punto, se puede poner a discusión que no se expresan la forma y la relación de subordinación que se establece entre trabajador y empresario en la disputa del producto total, más adelante se abordará este punto evidenciando que la disputa se basa en quien obtiene más del producto total. La estrategia que utiliza Smith para tratar de explicar lo que sucede con el valor de los bienes, es analizar por partes los componentes y determinantes del trabajo y su remuneración y del beneficio del empresario a partir de poner en riesgo su capital para la producción.

---

<sup>1</sup> A lo largo de la obra de Smith (2000), el concepto de valor también hace referencia al precio.

Para la Economía Política, el trabajo es la fuente principal creadora de bienes desde las sociedades primitivas, donde al hombre antiguo le pertenecía su trabajo íntegramente. Con la división del trabajo, y la aparición de las sociedades divididas en clases, se dio paso a la repartición del producto del trabajo. Este cambio, para una sociedad mercantilista es un paso determinante que propicia los cambios en la estructura del comercio. Como el trabajo de manera íntegra no siempre pertenece al trabajador, puesto que ha de compartirlo con el propietario del capital que lo emplea, éste se resuelve en renta y en beneficio (Smith 2000: pág. 49). Entre la relación entre trabajador y empleador, el uso del verbo “compartir”, da paso a que se deseche en automático el proceso histórico que hay de fondo de despojo y explotación del trabajador, el uso de esta palabra se utiliza más en un sentido de dar gracias al dueño del capital por haberlo empleado.

En lo que respecta al tema sobre la determinación y pago de salarios y ganancias, estas se definen en el mercado y están sujetas a las leyes de oferta y demanda. A esta singularidad se solventa con las categorías de precio natural y precio de mercado de los bienes. En el primer caso, es el precio al que se venden todas las cosas y debe ser suficiente para pagar la renta, el trabajo y los beneficios del capital en correspondencia con los precios corrientes, o el precio que realmente le cuesta producirlo a la persona que lo lleva al mercado. El segundo caso corresponde al precio efectivo, al que se venden las mercancías, y que puede coincidir o no con el precio natural, mientras se regula por la cantidad de éstas, que se llevan al mercado y por la demanda de quienes están dispuestos a pagar su precio natural (Smith, 2000).

Cabe señalar que, para la Economía Política existen tres tipos de retribuciones que se sujetan a la característica dual de un bien (el precio natural y el precio de mercado), el pago del trabajo, el beneficio y la renta. Cada proporción depende de una tasa natural, las cuales varían dependiendo de las circunstancias de cada sociedad, como su riqueza, su pobreza o su condición

progresiva, estacionaria o decadente. Estas tres peculiaridades son “fuentes originarias de toda clase de renta o valor de cambio” (Smith, 2000, pág. 51). De ahí que se considere que, para toda sociedad, el precio natural de cualquier mercancía se resuelve en una u otra de las tres partes; o incluso en las tres en mayor o menor grado. Por este motivo, se define que, quien percibe un tipo de renta de un fondo es porque deriva de su trabajo, de su capital o su tierra. “La renta que procede del trabajo se llama salario; la derivada del capital, se denomina beneficio” (Smith, 2000, pág. 52). Quien reciba la renta que proceda del trabajo es porque carece de capital o tierra y su retribución proviene entonces de la renta de éste, y contiene un valor de cambio que se expresa en el salario o el precio del trabajo.

En lo que respecta a esta investigación y a este apartado, parte de los componentes y determinantes de la remuneración del trabajo se basan en tres pilares generales: 1) por el salario corriente y el salario real; 2) por la relación entre el salario y el beneficio del empresario y 3) por el continuo incremento de la riqueza de una nación.

Tomando en cuenta que “el producto del trabajo constituye la recompensa natural o salario del trabajo” (Smith, 2000, pág. 63), si un trabajador, independientemente de si es dueño o no de algún tipo de propiedad de medios que le permitan crear un bien, recibirá a cambio una recompensa por su trabajo. Si una sociedad carece de la existencia de propiedad privada, quien cree un bien obtendrá íntegramente el producto total de su trabajo, en el caso contrario, cuando una sociedad se constituya con base a la apropiación de la tierra y la acumulación de capital<sup>2</sup>,

---

<sup>2</sup> Adam Smith entiende por acumulación de capital el menester que procede a la división del trabajo, pues en una sociedad primitiva donde las personas satisfacen sus necesidades para sí mismas, la acumulación de capital no es necesaria. La acumulación de capital se caracteriza por atender necesidades de una sociedad de intercambio, y debe ser suficiente para atender la manutención y disposición de materiales e instrumentos suficientes para llevar a cabo un oficio. La acumulación de capital ocurre “según el orden natural de las cosas [la acumulación de capital] debe preceder a la división del trabajo, de la misma manera, la subdivisión de éste, sólo progresar en la medida en que

las figuras de propietarios y patronos se harán presentes y tendrán que compartir el producto del trabajo para que cada uno obtenga su renta respectiva después de haber vendido sus bienes. Esta concepción sobre la repartición del producto del trabajo es uno de los pilares en la teoría *smithiana* para establecer los lineamientos teóricos sobre la determinación del salario y no toma en cuenta el antagonismo de clases que prevalece desde el surgimiento de la propiedad privada.

Retomando los tres pilares anteriormente mencionados sobre los componentes y determinantes del salario, en el primer caso, la categoría de *salario corriente* hace referencia al mínimo de subsistencia que debe recibir un trabajador y su familia, cabe destacar que esta definición no toma en cuenta las variaciones en los precios de dichos medios, a los cuales sean ofertadas. En caso de que el precio de estos bienes presente cambios, la problemática se resuelve con la segunda categoría de *salario real*, la cual hace referencia a “la facultad efectiva de disponer de las cosas necesarias y útiles para la vida del trabajador, *el cual suele ser* más alto y aún en mayor proporción” (Smith, 2000, pág. 69, notas propias). Ante este par de circunstancias, Smith (2000) considera que existe otros factores más allá del mínimo para el sustento debido a que el dinero que se paga por el trabajo puede variar en distintas regiones. Por ejemplo, si dos trabajadores perciben la misma proporción en dinero por su labor en diferentes zonas, para uno de ellos, su pago no alcanzará a cubrir las mínimas necesidades, a causa de que, en la región que habita, el precio de las mercancías excede en magnitud su salario; por el contrario, para el otro

---

el capital haya ido acumulándose previamente. La cantidad de materiales que el mismo número de personas se encuentran en condiciones de manufacturar aumenta en la medida misma en que el trabajo se subdivide cada vez más, y como las tareas de cada trabajador van gradualmente haciéndose más sencillas, se inventan nuevas máquinas, que facilitan y abrevian aquellas operaciones. Así, al ritmo a que adelanta la división del trabajo para proporcionar un empleo constante al mismo número de operarios ha de acumularse previamente un fondo de provisiones adecuado a dicho número, y una cantidad de materiales y de herramientas mayor del que sería menester en una situación rudimentaria” (Smith, 2000, pág. 251).

trabajador por vivir en otra parte, le puede resultar más asequible el acceso al mínimo de subsistencia a pesar de que ambos obtengan el mismo pago en dinero.

Por lo anterior, un cuarto factor que se vincula a la composición y determinación del salario se basan en las circunstancias que presente cada región para disponer de bienes más baratos o caros.

El segundo pilar que se refiere a la relación entre patronos y trabajadores es pertinente recordar las categorías de salario y beneficio. El primero “constituye la recompensa que se otorga cuando el trabajador es una persona distinta del propietario del capital que emplea al obrero” (Smith, 2000, pág. 65). Si bien la teoría *smithiana* concibe al salario desde sociedades primitivas, aquel momento donde un trabajador es empleado, la riqueza producida debe ser compartida con quien emplea al obrero. Dicha aseveración se toma como una de las principales condiciones para determinar los altos y los bajos salarios, así como sus componentes. Tal y como se ha mencionado anteriormente, el análisis histórico sobre el despojo queda anulado, pues la relación que se establece entre estas dos clases sociales no se describe como una relación de poder, sino como un consenso con intereses distintos, porque “los salarios del trabajo dependen generalmente, por doquier, del contrato concentrado por lo común entre patronos y obreros, y cuyos intereses difícilmente coinciden” (Smith, 2000, pág. 65). En este sentido, dicho contrato pasa a ser una de las herramientas para determinar la cantidad pagada en salario, y se basa en la capacidad que tienen los obreros y los patronos para organizarse y ver quién obtiene más o menos del producto total del trabajo; en otras palabras, dependiendo de la capacidad de organización de cada grupo, se lleva a cabo una disputa para evitar que no rebase cierto límite “por el cual parece imposible que baje el salario corriente a lo largo del tiempo, y es porque el salario en sí, debe ser por lo menos lo suficiente elevado para mantenerlo” (Smith, 2000, pág. 66). Ane esta situación, bien puede cuestionarse a Smith el cómo se determina ese límite mínimo

que corresponde al mantenimiento indispensable del trabajador que tanto menciona, de forma aparente, esta pregunta no la responde con un análisis para definir algún tipo de cálculo o algo similar, sino que toma en cuenta, por una parte, la suerte de las disputas realizadas por los trabajadores, más adelante se retoma dicha situación.

El tercer pilar que regula los salarios y que es causa principal que motiva el alza o baja de estos para Smith (2000), es el continuo incremento de la riqueza de una nación y no así, su magnitud real (pág. 68). Esta idea cobra sentido cuando las mejoras tecnológicas permiten crear con mayor agilidad y velocidad los bienes, en otras palabras, si aumenta la producción en una nación, esto permitirá que su riqueza se incremente traduciéndose en un mayor monto a pagar en salarios corrientes; en tanto, la capacidad real de adquirir bienes necesarios depende de otros factores.

Ahora bien, al retomar la parte sobre el cuestionamiento de por qué Smith no realiza un cálculo para determinar un mínimo de subsistencia, se basa en la idea que sostiene de que “hay muchos síntomas ostensibles de que en ningún punto de este país los salarios del trabajo se hallan regulados por el ínfimo nivel exigido por un elemental sentido de humanidad” (pág. 90), esto deja de manifiesto que el nivel exigido por dicho sentido de humanidad no es el primer motor para definir el pago en dinero del trabajo. Por tal motivo, más allá del incremento de la riqueza y los otros dos pilares indicados, señala que existen cinco factores en particular por los cuales el salario puede variar: con base al precio de las provisiones por estaciones del año, el tiempo (los cambios que hay de un mes a otro o de un año a otro), el espacio o lugar donde se paga el salario, el contraste entre el precio del trabajo y el precio de las provisiones de dos países y, por último, por la oferta y demanda de trabajo y la cantidad de dinero que se pague.

En lo que respecta al aspecto climático, se hace la “distinción entre salarios de verano y los de invierno, aún en los niveles de ocupación más bajos” (Smith, 2000, pág. 72). Esto significa que, en el verano, los salarios son altos y el dispendio para satisfacer las necesidades es menor, a diferencia de en invierno, donde los costos para mantener a una familia se elevan, debido a la clemencia del clima. En épocas de invierno los trabajadores y sus familias necesitarán más dinero para satisfacer sus necesidades, las cuales serán cubiertas con el ahorro que se obtenga por el pago obtenido en verano.

El ahorro es considerado como el porcentaje que cubrirá el aumento de las necesidades. Este factor climático afecta los precios de las provisiones, e incurre en el error de dejar de lado la pérdida del poder de compra. Suponiendo que en invierno las necesidades aumentan, el precio de ciertas mercancías también lo harán, y el ahorro se verá reducido a ser parte de la disminución del precio del trabajo, puesto que, con el mismo dinero, se podrán adquirir menos bienes.

Con relación al tiempo, “los salarios del trabajo no fluctúan con el precio de las provisiones. Varían éstas de un año a otro y, a veces, de mes en mes. En cambio, el precio en dinero del trabajo se mantiene uniforme” (Smith, 2000, pág. 73). Esto significa que el movimiento de los precios de las provisiones y del trabajo se mueven en distintos ritmos; aparentan no tener ninguna relación, pero se ha confirmado, en palabras de Smith (2000), que en el precio de un bien está incluido el pago de salarios. En caso de que el precio del trabajo en dinero sea constante durante un largo periodo, orilla al trabajador, y a su familia, a enfrentarse a los cambios en los precios de las provisiones de distintas maneras, para contrarrestar dichos aumentos. En otras palabras, esto se refiere al precio real del salario.

Con el tercer punto, relacionado al espacio o el lugar donde se pagan los salarios, que es distinto al segundo pilar antes mencionado, este caso en particular implica que “así como el

precio de los mantenimientos varía más, de un año a otro, que los salarios del trabajo, de igual suerte los salarios oscilan más que las provisiones, de una plaza a otra” (Smith, 2000, pág. 73). En este punto se pone de manifiesto que el precio corriente y el precio real del trabajo en una población grande puede llegar a ser más alto que en aquellos lugares a las afueras de la ciudad, porque depende de la distancia de los trabajadores en transporte, y del transporte de las mercancías. Entre más lejos viva un trabajador de los centros de trabajo, se destinará más ingreso a su transporte que a sus provisiones, debido a que es más costoso transportar a los trabajadores que las mercancías.

El cuarto punto es aplicado a un nivel internacional. Smith (2000) afirma que “las variaciones en el precio del trabajo no sólo no corresponden –ni en lugar ni en tiempo– con las del precio de las provisiones, sino que suelen ser enteramente opuestas” (págs. 73-74). El comercio entre países y la extensión de sus territorios deriva en que el precio de las provisiones llega a ser más alto en un país, mientras que el precio del trabajo es muy bajo en otro, debido a que el precio del alimento y las provisiones son mucho más baratos en otro país. Esto puede ocurrir a la inversa, pues el precio del salario puede ser más alto y el precio de las provisiones muy bajo, a causa de la competencia en la producción de mercancías. La conclusión de Smith (2000) es que un país es rico, porque paga salarios altos y un país es pobre porque se pagan salarios bajos.

Por último, la variación del precio del trabajo se regula y se determina por la oferta y demanda de trabajo y la cantidad de dinero que se pague por este. De acuerdo con Smith (2000), la demanda de trabajo, según vaya en aumento, sea estacionaria o decadente, o requiera una población progresiva, paralizada, o se halle en franco descenso, determina la cantidad de cosas necesarias y útiles para la existencia, que deben proporcionarse al trabajador. Por su lado, el precio monetario del trabajo se determina por la cuantía del ingreso necesario para comprar

dicha cantidad. Y aunque el precio del trabajo (expresado en dinero) es a veces alto, siendo bajo el de las provisiones; sin embargo, lo sería mucho si el precio de las provisiones fuera caro, en el supuesto de que la demanda continuase siendo la misma (pág. 83). Tanto la demanda como la oferta se resuelven en el mercado y, en este espacio, no sólo determina el precio de las mercancías, sino también el precio del trabajo. En este punto se determina la cantidad de cosas necesarias y útiles para la existencia del trabajador. El pago en dinero que reciba debe ser suficiente para cubrir sus provisiones, pero, esta afirmación no se cumple en su totalidad; existe el caso donde el pago expresado en dinero para el trabajador no llega a cubrir dicha cuantía de provisiones necesarias, para su existencia, a pesar de que sea elevado el pago en dinero.

Para finalizar este apartado, se aborda la tercera parte planteada para describir los componentes y determinantes de la remuneración del trabajo. ¿En Smith (2000) existe alguna relación entre el salario y el beneficio?

De la correlación entre el empleador y el trabajador emana la compartición del producto total en salarios y beneficios. En esta relación se puede percibir el carácter de la filosofía moral del autor, que atraviesa toda su obra sobre la riqueza de las naciones. En este sentido, se ubican cinco formas por las cuales se determina el salario con relación al beneficio, las cuales están sujetas a esta carga moral.

En primer lugar, “los salarios del trabajo varían con la facilidad o dificultad de la tarea, según sea limpia o sucia, honorable o humillante” (Smith, 2000, pág. 98). Como puede observarse, lo honorable o lo humillante de un trabajo constituye la recompensa en las profesiones para percibir un salario. Esto significa que el pago en salarios y la ganancia en dinero del empleador se define a partir de una condición humillante, en una labor o profesión.

El segundo determinante indica que “los salarios del trabajo varían con la facilidad y baratura, o bien con las dificultades y elevados costos del aprendizaje” (Smith, 2000, pág. 99). De aquí que la diferencia entre los salarios radica en la educación, dependiendo de si es más larga y costosa, como en las profesiones liberales y en las artes que exigen una gran habilidad que son mejor apreciadas que aquellas profesiones que tienen menor tiempo y costo en la educación.

Como tercer punto, “los salarios del trabajo en las diferentes ocupaciones varían según las constancia o intermitencia del empleo” (Smith, 2000, pág. 100). Es aquí donde se destaca la ocupación como una constante necesaria para ciertas ocupaciones, las cuales son indispensables para el empresario; lo que significa que dicha ocupación no necesariamente afecta los beneficios.

En cuarto lugar, “los salarios del trabajo varían según la mayor o menor confianza que se deposita en los operarios” (Smith, 2000, pág. 103). Dicha confianza radica en ciertas profesiones que reciben una remuneración alta que les permite mantener su rango social por la especialización que implica, por la educación que han recibido o por ciertas habilidades particulares para que se les deposite dicha confianza.

Por último, “los salarios del trabajo varían en los diferentes empleos según la probabilidad mayor o menor de un éxito favorable” (Smith, 2000, pág. 103). Esta probabilidad se refiere a la suerte y al éxito que pueda tener una persona en un empleo, para recibir una remuneración alta o baja. Cabe mencionar que el aspecto de azar por habilidades es lo que se pone a discusión, pues se dejan de lado los privilegios de una clase para desarrollarse en una profesión u oficio.

### 1.1.2 Teoría salarial en David Ricardo

En el marco del análisis de la Economía Política Clásica (EPC), toca el turno a la Teoría Salarial de David Ricardo. Para su mejor comprensión, este apartado se clasifica en cuatro puntos. Primero se ubica el contexto, así como las influencias del postulante de la teoría. En un segundo momento se describen el pensamiento y el método utilizados, considerando las coincidencias, el contraste y la interpretación que hace Ricardo de la Teoría Salarial de Adam Smith.

Como tercer punto, se expone el esclarecimiento sobre el precio natural y el precio de mercado de los bienes, con la finalidad de demostrar la determinación de dichos salarios y su relación con las utilidades.

Por último, se deja el estudio que concierne al capítulo XXXI, “La Maquinaria”, de la obra de Ricardo, con el propósito de demostrar las consecuencias de las relaciones asalariadas en un capitalismo más desarrollado.

David Ricardo nació en un capitalismo más desarrollado, durante la Primera Revolución Industrial (1760-1840), justo cuatro años antes de la publicación de *La riqueza de las naciones* en 1776, obra que influyó en su razonamiento y desarrollo de sus ideas plasmadas en su obra trascendental, *Los principios de economía política y tributación* en 1817.

Jacob H. Hollander (1968) menciona que Ricardo creció entre varios eventos importantes de la Historia Inglesa<sup>3</sup>, así como eventos externos como la Revolución Americana (1775-1783), la Revolución Francesa (1789), el final de la era Napoleónica (1815), la Ley de Granos (1815-

---

<sup>3</sup> Más allá de la Primera Revolución Industrial.

1849), hasta las emisiones excesivas de billetes presentadas por el Banco de Inglaterra, que permitieron al capitalismo alcanzar una maduración propicia para la organización social de la producción, derivada de la polarización social entre capitalistas y trabajadores. Esta serie de eventos sirvieron para la formación de Ricardo (2014), en su concepción y cuestionamiento sobre el estudio del sistema económico planteado por Smith (2000).

Por otra parte, más allá de los eventos mencionados, la influencia y contribución de las ideas de Thomas Malthus (1766-1834) dieron forma a los planteamientos sobre el estudio de la población y la relación existente con los medios de producción.

Por lo anterior, y gracias a su trabajo a tan temprana edad como corredor de bolsa, su observación se tornó más empírica, con conclusiones meramente deductivas, lo que permitió definir el método para sus estudios sobre la Economía Política. Esta idea se puede apreciar de mejor manera en el inicio de su obra principal sobre el análisis del sistema económico, cuando observa que el producto de la tierra se distribuye entre tres clases: el terrateniente, el empresario y el trabajador. “En esencia, su método es puramente abstracto y deductivo, y lo aplica casi con exclusividad al análisis de los temas económicos sin tener en cuenta la sociología, la filosofía y la historia” (Escartín, S.F., pág. 219). A pesar de ello, cuando retomó la lectura de Smith (2020) sobre el sistema económico, utilizó el mismo ejemplo del cazador y el pescador para explicar el valor de los bienes. Esta coincidencia incurre en borrar por completo las relaciones de poder que se han ido constituyendo a lo largo de la historia de la humanidad. Así es como ambos llegaron a considerar que el pago de salarios, la obtención de utilidades<sup>4</sup>, la existencia de dinero y capital preexisten desde una sociedad basada en arcos, flechas y canoas<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Beneficio para el caso de Smith.

<sup>5</sup> *Los Principios de economía política y tributación*. Sección III y IV del Capítulo I, Sobre el Valor.

Sin embargo, se hallan dos contrastes entre autores que hay que destacar, y el primero tiene que ver con que Ricardo (2014) define a la Ley del Valor-Trabajo-Beneficio de Smith (2000) como Ley del Valor-Trabajo-Utilidad. Por otra parte, Smith (2000) es considerado un filósofo de la moral y fundador del estudio de la economía como disciplina, al instaurar la Economía Política, como base de estudio sobre el origen y causa de la riqueza de las naciones, en un mercantilismo bastante decaído; mientras que Ricardo (2014) es un economista más consolidado, dedicado a los negocios londinenses, con una carente formación universitaria en un capitalismo más desarrollado (Escartín, S.F.).

Sobre estas coincidencias y contrastes, Ricardo (2014) construye “una teoría integrada del valor, del beneficio y de las rentas; sus aspectos o elementos tienen la nitidez y la precisión de una demostración matemática, a los cuales se les agregó un corolario de política, de manera muy persuasiva” (Dobb, 1998, pág. 81). De ahí que la Teoría del Valor Ricardiana se base en la premisa sobre que el trabajo es creador de todo valor, tanto en el capitalismo como en la producción primitiva; y en tanto valor, su producto se divide en tres partes: los salarios, las utilidades y la renta. Ricardo (2014) reconoce en Smith (2020) un primer aporte en el estudio del sistema económico al destacar de él que:

“la palabra valor tiene dos significados diferentes, pues a veces expresa la utilidad de un objeto particular, y, otras, la capacidad de comprar otros bienes, capacidad que deriva de la posesión del dinero. Al primero lo podemos llamar ‘valor de uso’, y al segundo ‘valor en cambio’”. (Ricardo, 2014, pág. 9)

Ambos autores consideran que un bien contiene una dualidad, una parte corresponde al consumo de un bien, mientras que la otra forma pertenece a su capacidad de ser intercambiada por otros bienes. Para Ricardo (2014), la utilidad de un bien “no es la medida del valor en

cambio, aunque es absolutamente esencial para éste” (pág. 9). Esto significa que se debe reconocer que hay valores de uso que carecen de valor en cambio, como el agua y el aire, mientras que hay valores que tienen poco valor de uso y mucho valor en cambio, como el oro (Ricardo, 2014).

La utilidad en el consumo, como proveedor de valores de uso, define los bienes en dos grupos: los que contienen trabajo y los que carecen de éste. En el caso del consumo se clasifican de la misma manera, en dos grupos. “Por poseer utilidad, los bienes obtienen su valor en cambio de dos fuentes: de su escasez y de la cantidad de trabajo requerida para obtenerlos” (Ricardo, 2014, pág. 9). En esencia, la Teoría del Valor-Trabajo-Utilidad hace referencia a la cantidad de trabajo que se imprima en los bienes y es independiente de su valor en cambio, puesto que su característica depende de su rareza, su escasez o de su abundancia; pero en cada caso existe intrínsecamente la competencia,<sup>6</sup> sin restricción alguna. Esta competencia no sólo se presenta entre capitalistas, sino también en las cantidades relativas de trabajo y capital que se ocupen en la producción de bienes y, así mismo, la capacidad entre las distintas fertilidades de la tierra, las cuales definirán la producción de valor, la creación de valores de uso y de valores en cambio, la obtención de la riqueza y la distribución entre las distintas clases sociales.

Hasta este punto se han explicado dos características de la Teoría del Valor Ricardiana, basada en el consumo y la producción de bienes. Resta por exponer lo que sucede cuando dos bienes se enfrentan para el intercambio. Ricardo (2014) afirma: “La cantidad comparativa de bienes producidos por el trabajo es la que determina su valor relativo presente o pasado, y no las cantidades comparativas de bienes que se entregan al trabajador, a cambio de su trabajo.”

---

<sup>6</sup> “Los bienes pueden producirse en mayor cantidad, mediante el ejercicio de la actividad humana, y en cuya producción opera la competencia sin restricción alguna” (Ricardo, 2014, pág. 10).

(pág. 15). En cierto sentido, el valor de cada bien puede variar dependiendo de la cantidad de trabajo y de capital que se requiera para su producción sin variar las cantidades que se requiere en alimentos y productos necesarios para un trabajador. En relación con esto, la capacidad de intercambiar trabajo por bienes no implica lo que realmente cuesta al individuo adquirirlo, a causa de las penas y fatigas que su adquisición supone, sino las cantidades relativas de trabajo y capital que contenga un producto. Este punto se puede refutar, si se considera una cantidad fija de salario; es decir, un trabajador puede llegar a adquirir más bienes a causa de la variación entre productos, por la cantidad de trabajo menor que se necesita producirlos. Esto no implica un aumento de su salario real, sino, más bien, es una disminución del valor de las cosas en que se gasta el salario.

La Teoría del Valor-Trabajo-Utilidad considera el trabajo como fundamento de todo valor y, así mismo, las cantidades relativas de trabajo que definen el valor relativo de los bienes. De este modo, se explica en Ricardo, también existen distintas calidades relativas de salario a causa de las distintas destrezas y aptitudes del trabajador. Este punto es esencial para entender la Teoría Salarial en Ricardo. El grado de especialización y las cantidades relativas de capital y trabajo utilizadas en la producción son uno de los elementos primordiales para definir el salario de un trabajador y así, el precio de cualquier bien. En este punto resalta la falta del análisis en el aspecto histórico, social y político, porque la desigualdad en el ingenio, la destreza y el tiempo necesario para adquirir ciertas habilidades y capacidades, prevalecen de una generación a otra.

Se puede deducir que, para la EPC, el momento en que se enfrentan los productos, unos con otros, con cantidades relativas de trabajo y capital, surge la determinación de los precios relativos. Para Smith (2000) y Ricardo (2014) existe la misma forma de determinar las variaciones del precio natural y del precio de mercado. Cada bien debe contener el pago del trabajo, el uso del capital y los materiales empleados en su producción, mientras que su precio

de mercado puede variar por encima o por debajo del precio natural. Ricardo (2014) no considera que el pago de salarios y el porcentaje de las ganancias sean parte de un contrato y la disputa entre trabajadores y empleadores; él usa la idea de la competencia natural como causa de la demanda, así como de las diversas inversiones en capital circulante de los adinerados y banqueros en las distintas ramas de producción.

Se concluye que los cambios que sufre el precio natural y el precio de mercado son a causa de los cambios en la demanda de algún bien; esto lleva a los capitalistas a renunciar o aprovechar a un cierto número de trabajadores y de capital circulante. La disminución en la demanda en algún bien implica un despido de trabajadores y una reducción de inversión de capital. Un aumento de la demanda de algún bien conlleva al empleo de más trabajadores y de inversiones de capital con la finalidad de mantener o aumentar la tasa general de utilidades para el capitalista. Bajo estas circunstancias, “no sólo las utilidades, sino los salarios de los obreros se verán afectados por dichas oscilaciones” (Ricardo, 2014, pág. 69). Según el deseo de cada capitalista de desviar sus fondos al sector que más le convenga, así como la competencia que ajusta el valor en cambio de los bienes, es la base para determinar el precio natural y precio de mercado de los bienes y los salarios; en otras palabras, el mercado funge como sujeto para determinar las cantidades destinadas al pago en salarios y la proporción de las utilidades.

La competencia no sólo está presente entre capitalistas, sino también entre estos y obreros, los cuales, según Ricardo (2014), llevan a un punto de equilibrio en los precios de mercado, porque no pueden mantenerse por mucho tiempo por encima ni por debajo del precio natural; estos tienen que volver a su primitivo estado de eficiencia.

Como la cantidad de bienes puede aumentar o disminuir al igual que la mano de obra, cada una tiene un precio natural y un precio de mercado.

El precio natural de la mano de obra es el precio necesario que permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza, sin incremento o disminución, mientras que el precio de mercado de la mano de obra es el precio que realmente se paga por ella, debido al juego natural de las proporciones que existen entre la oferta y la demanda. La mano de obra es costosa cuando escasea, y barata cuando abunda. Por más que el precio de la mano de obra se desvíe de su precio natural, tiende, al igual que los bienes, a conformarse con él. (Ricardo, 2014, págs. 71-72), esto significa en Ricardo que dicho precio natural de la mano de obra depende de lo necesario para subsistir, independientemente del aumento o la disminución de la población, mientras que su precio de mercado está en razón directa de lo que se le paga por su abundancia o su escasez.

Para determinar el precio natural del trabajo, se consideran los insumos que permite a un trabajador y a su familia subsistir, lo cual no depende de la cantidad de dinero que reciban, sino de la “cantidad de alimentos, productos necesarios y comodidades de que por costumbre disfruta, adquiriéndola con dinero” (Ricardo, 2014, pág. 71). Con base en el análisis de Ricardo (2014), estas necesidades indispensables no son fijas ni constantes, pues las variaciones dependen de un país a otro y de una época a otra y de sus costumbres. A su vez, si el precio de dichas necesidades aumenta, el precio natural de la mano de obra aumenta, mientras que, si baja el precio de éstos, bajará el precio de la mano de obra.

Por otra parte, el caso del precio de mercado de la mano de obra representa lo que se paga realmente en dinero por una actividad. Cuando la mano de obra sea abundante se tornará barata y será costosa cuando esta escasee dependiendo de la oferta y la demanda que exista en el mercado.

Con esto se llega a la discusión acerca del tema principal de esta investigación: la determinación del precio de la fuerza de trabajo o como lo denomina Ricardo, el precio de la mano de obra.

De acuerdo con lo anterior, la variación del precio natural de los salarios depende del país o la época en la que se sitúe la mano de obra, emparejada con el progreso ascendente de cada sociedad. A partir de dicho progreso es que se determinan los salarios de mercado, lo cual se procede a explicar, para ambos puntos.

Si el valor del dinero es uniforme, los cambios monetarios que presentan los salarios son independientes de las variaciones que sufre el valor de la moneda. Ricardo (2014) considera dos únicas causas a la que está sujeta la determinación del salario; estas son: la “oferta y demanda de mano de obra y el precio de los bienes en que el obrero gasta su salario”. (pág. 74).

Si se considera al progreso como un factor más de determinación de los salarios, se encuentra que depende de la fertilidad de la tierra, la progresiva acumulación de capital y el aumento de la población y su ingenio.

La importancia de hacer énfasis sobre los salarios pagados en dinero y el progreso se debe a la relación que se desprende de ellos. Según la teoría ricardiana de los salarios, existe un vínculo con la capacidad productiva del trabajo, encargado de propiciar una acumulación de capital, más rápida y mucho mayor, cuando existe abundancia de tierras fértiles. Ricardo (2014) entiende como capital “aquella parte de la riqueza de una nación que se emplea en la producción y comprende alimentos, vestido, herramientas, materias primas, maquinaria, etc., necesario para dar efectividad al trabajo” (pág. 72). Sobre esta misma idea, a medida que se incrementa la riqueza de una nación, el precio natural de la mano de obra tiende a aumentar, pero no así el precio natural de los bienes por las mejoras en la maquinaria, por una mejor división y

distribución de la mano de obra, y por la creciente habilidad, tanto científica como industrial (Ricardo, 2014, pág. 71). Si aumenta la riqueza, los salarios aumentan porque la demanda de mano de obra crece más rápido que su oferta.

En resumen, sobre la determinación del salario de mercado, respecto al progreso, está a la par con el aumento del trabajo, del capital, de los descubrimientos tecnológicos y de las tierras fértiles. Estas causas definen el pago en salarios monetarios, así como el precio natural del trabajo. El ejemplo que usa Ricardo (2014) se basa en las nuevas colonias, a pesar de que tengan una gran fertilidad en sus tierras, el progreso de la sociedad es lento, a causa de la falta de educación de su población y de la falta de capital para alcanzar un estado de mayor felicidad y la implementación de un gobierno que los conduzca por ese camino. Por esa razón, también considera que un país, donde un campesino reciba un salario, se situará por debajo del natural, porque su forma de vivir es más barata y sus necesidades son satisfechas por debajo de las mínimas.

Esto da a entender que cada trabajador, en cada país y sociedad, a causa del grado de su progreso, su salario natural es mayor y puede obtener una recompensa más, gracias a su ingenio o destreza en la producción de bienes, y no por su calidad de ser humano o sólo por ser parte de una raza que sirve para trabajar.

Una vez considerada la oferta y demanda de mano de obra, así como el progreso que presenta cada sociedad, Ricardo (2014) insiste en que los salarios deben dejarse a la libre competencia en el mercado, tal y como ocurre en cualquier contrato, y nunca deberían ser controlados ni intervenidos por la legislatura, porque esta intervención afectará tanto a pobres como a ricos, dando como resultado un estancamiento en la pobreza, a causa de la existencia de

un fondo destinado a los pobres. De esta forma es que se plantea, de alguna manera, la criminalización de la pobreza y del desempleo.

Como se ha mencionado, Ricardo (2014) supone que desde las etapas iniciales de la sociedad han existido el salario, el capital y las utilidades derivadas de las distintas cantidades relativas de trabajo y capital contenidas en un producto, a causa de la especialización. De ser así, la relación entre salarios y utilidad también mantienen un vínculo. Este tema en especial concierne al tercer punto planteado al inicio de este apartado.

Las utilidades y los salarios guardan un vínculo proporcionalmente indirecto, pues “se comprende que las utilidades serán altas o bajas, exactamente en proporción a que los salarios sean bajos o altos” (Ricardo, 2014, págs. 20-21). La única causa por la que se pueden reducir las utilidades es por el aumento del salario natural, en cambio, mientras el aumento sea en dinero o del salario de mercado, éste sólo puede repercutir en los precios de los bienes, sin afectar las utilidades, pero:

“un aumento de salarios, debido a que las circunstancias de que el trabajador fue más libremente recompensado, o a la dificultad para procurarse los productos necesarios en que se gastan los salarios, no produce, salvo en ciertos casos, el efecto de elevar los precios, sino que su efecto importante es el de reducir las utilidades”. (Ricardo, 2014, pág. 36)

Las relaciones de subordinación entre patronos y trabajadores son inexistentes en esta teoría, pues se deja claro que sólo las aptitudes y habilidades de la mano de obra, o las dificultades para proveerse lo necesario, son causa de una reducción de las utilidades del empresario.

Esta especialización se traslada hacia las características de los países, dependiendo de su clima, de la fertilidad de la tierra, y entre otras cosas. Ricardo (2014) deduce que:

“las utilidades dependen de la cantidad de mano de obra necesaria para proveer a los obreros los artículos necesarios en aquella tierra o con el capital que no produce renta. En consecuencia, los efectos de la acumulación serán distintos en los diferentes países, y dependerán principalmente de la fertilidad de la tierra”. (pág. 97)

Dichas causas pueden afectar la baja en las utilidades, por el incremento de trabajo en los bienes necesarios, o materias primas para el consumo de los trabajadores. Esto es una causa más por la que los salarios pueden subir y las utilidades descender.

Para el tema sobre la relación entre salarios utilidad, se concluye que estas últimas, no dependen de los salarios nominales, pues hay bienes que pueden subir en su precio sin tener que afectar la utilidad, porque dichos bienes no pertenecen al consumo de los trabajadores. De tal manera, las utilidades sólo pueden ser afectadas por los salarios reales, no por la cantidad en dinero que se pueda pagar al trabajador, “sino de los días de trabajo necesarios para obtener ese dinero. Por tanto, los salarios pueden ser idénticos en dos países distintos. Pueden igualmente guardar la misma proporción con la renta y con el producto total obtenido de la tierra.” (Ricardo, 2014, pág. 109)

Para contrarrestar esta baja en las utilidades, el dueño del capital se ve orillado a invertir más en capital y maquinaria, para reducir el valor de bienes primarios y poder situar su utilidad en un estado de equilibrio. Para este punto, se desarrolla el tema relacionado que concierne al capítulo XXXI, “La Maquinaria”, para demostrar las consecuencias de las relaciones capitalistas sobre los salarios y el trabajo.

Al inicio de su obra, David Ricardo considera que la aplicación de la maquinaria era un bien general, en ahorrar trabajo y poder trasladar el capital y el trabajo hacia otra actividad. Esta afirmación no resulta cierta para el beneficio de los trabajadores. En un principio, piensa que los terratenientes, los capitalistas y los trabajadores gozarán del producto bruto de la producción.

El fondo del cual obtiene cada grupo social su ingreso es inversamente proporcional, porque convierte a los trabajadores en una población superflua y que se deteriora al incrementar el capital, mientras que una demanda nueva y mayor de alimentos son cada vez más difícil de producirlos.

La consecuencia de un alza de los alimentos será la elevación de los salarios, y cada alza tendrá tendencia a restringir el capital ahorrado en una proporción mayor que con anterioridad al empleo de maquinaria. La maquinaria y la mano de obra están en competencia constante, y la primera puede frecuentemente no ser empleada hasta que suba la mano de obra. (Ricardo 2017: pág. 294).

Lo que se demuestra en el capítulo sobre la maquinaria es que la introducción de esta es con la finalidad de reducir costos y ahorrar mano de obra en la producción de bienes. No es que se tenga que utilizar hasta que suba la mano de obra; introducir más maquinaria en el proceso productivo disminuye el uso de la mano de obra y el fondo destinado a salarios que se reubica en el fondo a los capitalistas, para invertir en más capital fijo y circulante, dando a los terratenientes mayores beneficios en sus rentas a costa del detrimento de los intereses de la clase trabajadora.

### 1.1.3 El concepto de salario en Marx

Este apartado tiene el objetivo de sentar la principal base teórica de esta investigación. De acuerdo con esta, se plantea una sola etapa de análisis constituida en cinco puntos necesarios para entender qué significa el salario para Karl Marx (2014). El primero establece el marco histórico de Karl Marx, donde se contempla parte de su vida y formación. Posteriormente se desarrollan las ideas de:

- a) La relación entre trabajo asalariado y capital
- b) La relación entre medios de subsistencia y tiempo de trabajo necesario
- c) Los determinantes del valor y precio de la fuerza de trabajo y
- d) El salario como expresión de la acumulación por despojo

La vida de Marx está llena de grandes estudios, desde muy temprana edad. Nació el 5 de mayo de 1818, en Alemania, en la ciudad de Tréveris, y después de haber cursado la enseñanza primaria, a la edad de 17 años, dedicó sus estudios en la Universidad de Bonn, durante un año; posteriormente se inscribió a la Universidad de Berlín, para estudiar leyes y filosofía. En 1844 conoció a Friedrich Engels (1820-1895), en París. Este encuentro da comienzo a su lucha en común por la clase obrera. Hacia 1845 publicaron, en colaboración, *La Sagrada Familia* y en 1847 es expulsado por el gobierno parisino, por lo que se traslada a Bruselas, en donde publicó *Miseria de la filosofía*, en respuesta al libro de Proudhon (1809-1865), *Filosofía de la miseria*. En febrero de 1848 vio por primera vez la luz el *Manifiesto del Partido Comunista*, con una concepción del mundo sobre la lucha de clases. Sus años consecutivos los dedicó de manera intensa a los estudios, a la lucha y defensa de la clase obrera. Gracias a todo su esfuerzo y dedicación para la comprensión de las relaciones sociales, publicó la primera edición de *El*

*Capital* en 1867, obra que contiene la exposición teórica del valor y sus fundamentos de su crítica al modo de producción capitalista (Rosental & Iudin, 1946).

Como indica Mandel (1985), el propósito de *El Capital* fue situar las leyes del movimiento que rigen los orígenes, el surgimiento, el desarrollo la decadencia y desaparición de una forma social dada de organización económica. De ahí que esta obra sea un claro recordatorio del método de Marx: la dialéctica materialista.

El 14 de marzo de 1883 falleció Marx, como “un ser destinado a disfrutar de un privilegio en particular [...]; del odio que sentían hacia él todas las capas dominantes de la sociedad” (Lifshitz, 1981). El teórico alemán dejó un legado que trascendió en la organización de las nuevas luchas proletarias, desde su fallecimiento hasta la actualidad. Deja en claro que la principal base de estudio de la vida humana deben ser las condiciones materiales de producción de su propia existencia, la forma en que produce sus medios de vida; no solamente basada en su existencia física, sino en la forma de manifestar su vida de manera determinada y concreta (Fromm, 1970). Esta manifestación condiciona la vida social, política y espiritual, en general, porque “no es la conciencia del hombre la que determina su ser, sino, por el contrario, el ser social es lo que determina su conciencia”. (*ibid.*, págs. 20-29, itálicas del autor). Sin duda alguna, la sociedad no puede entenderse en su apariencia o en su forma abstracta, lo importante es entender su forma concreta y esencial; se debe de ir de lo abstracto a lo concreto, para comprender el origen de las relaciones humanas y sociales.

Por ese motivo, la riqueza creada en el modo de producción capitalista se presenta como un enorme cúmulo de mercancías, “que es un objeto concreto, no una abstracción matemática, es pues el elemento, la célula, de la riqueza capitalista” (Fromm, 1970, pág. 242). El capitalismo como idea abstracta no se puede entender sin el estudio de la mercancía, pues ésta sintetiza todas

las relaciones sociales, históricas, políticas, económicas y culturales que giran en torno a este sistema. En tanto, la relación que se establece entre el trabajo asalariado y capital es de dependencia y explotación, donde el salario no puede existir sin la acumulación de capital.

Marx (2011) señala que la ley de la producción capitalista se reduce a la relación entre capital, acumulación y tasa del salario. Y esto no es otra cosa, sino la relación entre el trabajo impago transformado en capital y el trabajo suplementario requerido para poner en movimiento el capital adicional. En modo alguno se trata, pues, de una relación entre dos magnitudes recíprocamente independientes; por una parte, la magnitud del capital, por la otra el número de la población obrera. En última instancia nos encontramos, por el contrario, ante la relación entre el trabajo impago y el trabajo pago de la misma población obrera (pág. 26). En cuanto al trabajo impago, se refiere al plusvalor, mientras que el trabajo pago implica el salario nominal. De tal manera, la acumulación de capital depende de la explotación de la fuerza de trabajo para obtener una cantidad de plusvalor mayor a costa de una proporción menor de pago en salarios.

En esta dependencia, para el capitalista el salario viene a representar cierta cantidad de dinero que debe pagar al obrero, por un determinado tiempo de trabajo o por la ejecución de una tarea determinada. Pero esto no es así para Marx (2000), lo que a su visión crítica ocurre es que no compra ese determinado tiempo de trabajo; lo que compra es la fuerza de trabajo por un determinado tiempo, ya sea en horas, días, semanas, meses o años, mientras que el obrero, no tiene otra alternativa más que vender su fuerza de trabajo por dinero, produciendo al mismo tiempo un excedente en dinero, que se apropia el capitalista y con el cual puede comprar cualquier otra mercancía (pág. 3). El salario es entonces el precio de la fuerza de trabajo, “el nombre especial de esa peculiar mercancía que sólo toma cuerpo en la carne y la sangre del hombre” (Marx, 2000, pág. 3). Es así como se puede entender que el obrero que vende su fuerza de trabajo y parte de su vida al capital para poder vivir o subsistir, porque su vida comienza ahí

donde termina su jornada laboral, pues el tiempo de disfrute, recreación o la dedicación a otras actividades con otros seres humanos está fuera las relaciones salariales.

Este sacrificio de la vida del obrero implica la venta de su potencialidad de trabajar, y el dinero que reciba por cualquier actividad realizada, debe cubrir, al menos, sus más mínimas necesidades. Por esta razón, se debe entender que esas necesidades de subsistencia son difíciles de fijar, porque son determinaciones sociales. Aun así, se guarda un vínculo profundo entre los medios de subsistencia y del tiempo de trabajo necesario que se requiere para producirlos. Ambos están a la par, con la acumulación de capital y la explotación de la fuerza de trabajo.

Cuando Ricardo (2014) considera que el capital es la suma de medios de vida, instrumentos de trabajo y materias primas, comete un error al no considerar que, en el fondo, los medios de vida que necesita la fuerza de trabajo para subsistir son valores de cambio: mercancías con magnitudes sociales que corresponden a un determinado modo de producción y encarnan las relaciones propiamente capitalistas; y el obrero, al vender su fuerza de trabajo, funge como valor de cambio para conseguir una cantidad de dinero que posteriormente debe ser intercambiada por dichas mercancías (Marx, 2000).

Por consiguiente, el capital presupone el trabajo asalariado; y éste, al capital. Ambos se condicionan y se engendran recíprocamente. El capital sólo puede aumentar cambiándose por fuerza de trabajo, engendrando el trabajo asalariado. Y la fuerza de trabajo del obrero asalariado sólo puede cambiarse por capital acrecentándolo, fortaleciendo la potencia de que es esclavo. El aumento del capital es, por tanto, aumento del proletariado; es decir, de la clase obrera (Marx, 2000, pág. 11). El obrero, al obtener su salario en dinero que le da el capitalista, le entrega la capacidad de poder adquirir una determinada cantidad de comida, vestido, servicios, entre otras cosas; o valores de cambio, en otras palabras. Esto es el precio de la fuerza de trabajo expresado

en términos reales, pues con lo que recibe en pago se puede demostrar la capacidad que tiene de cubrir sus necesidades mínimas.

Se debe tomar en cuenta que el trabajador no sólo es consumidor de mercancías, sino que también las produce y, en este proceso, su finalidad no es producir artículos para él mismo; más bien, es recibir un pago que representa sólo cierta cantidad de medios de vida necesarios, creados en un tiempo de trabajo necesario. “El salario no es la parte del obrero en la mercancía por él producida. El salario es la parte de la mercancía ya existente, con la que el capitalista compra una determinada cantidad de fuerza de trabajo productiva” (Marx, 2000, pág. 14). Esto significa que un trabajador puede recibir su pago en dinero, aun sin haber terminado su mercancía. El producto que crea es vendido por el capitalista, para que este pueda reponer lo que gastó en materias primas, en salarios, y para obtener un remanente que queda para él mismo: su ganancia. Este excedente significa la creación de un nuevo valor; en consecuencia, se considera que el salario y la ganancia los produce el mismo obrero (Marx, 2000). Por tanto, el salario se produce en una fracción del tiempo de una jornada de trabajo, la otra porción del tiempo de trabajo restante es un excedente abonado al capital.

Con todo, la relación entre medios de subsistencia y el tiempo de trabajo necesario es un círculo vicioso que sólo beneficia al capital, dado que los medios de vida que mantienen la existencia del obrero deben comprarlos al capital; de esta forma le regresa el dinero que le ha pagado al obrero, en concepto de salarios, impidiéndole la posibilidad de poder apropiarse del producto total que el trabajador ha creado.

Si el salario se define entonces en una fracción de una jornada de trabajo, el monto que recibe el obrero por éste debe cubrir sus necesidades indispensables para subsistir. De ahí que la Economía Política estipule que el salario debe de determinarse según “las mismas leyes

generales que regulan el precio de las mercancías en general” (Marx, 2000, pág. 5), al resolverse en la suma de medios de subsistencia necesarios para un periodo de tiempo, y esto representa el valor del trabajo. Lo que la Smith (2000) y Ricardo (2014) no lograron entender es que el trabajador tiene un límite material, sin el cual puede subsistir diariamente.

¿Qué sucede si el precio de la fuerza de trabajo cae por debajo de ese valor? Su subsistencia será precaria y su costo para desarrollarse y mantenerse será debajo del promedio. Si el valor de la fuerza de trabajo se resuelve en lo que cuesta sostener al obrero, y educarlo para su oficio, su precio no sólo es la cantidad de bienes que necesita, sino que también requiere de educación para desarrollar sus aptitudes y capacidades que son bienes necesarios inmensurables e intangibles (Marx, 2000, pág. 8).

Pero el valor y el precio de la fuerza son cuestiones disímiles; el precio no refleja el valor, o, que es lo mismo, la cantidad de dinero que se paga para cubrir los costos de vida de un ser humano no resulta ser suficiente, y existen tres vías para demostrar esta regla. Primero, con la cantidad de dinero que recibe un obrero no puede comprar siempre la misma cantidad de mercancías, por la constante disminución del valor de la moneda; esto provoca una disminución en el salario real, debido a que la misma cantidad de dinero cada vez consigue menor cantidad de mercancías. Segundo, con la misma cantidad de dinero se compran menos bienes, no por la disminución del valor monetario, sino por el aumento en el precio y valor de los bienes necesarios; es decir, que sus costos de producción son más altos. Tercero, si la misma cantidad en pago por la fuerza de trabajo se mantiene constante, el precio de las mercancías bajará de precio a causa de la introducción de nuevas tecnologías. De modo que la misma cantidad de dinero podrá comprar más mercancías; así, el salario habrá aumentado sin alterar su valor monetario, el salario real aumenta. (Marx, 2000, págs. 13-14).

Estos tres casos hacen alusión al poder adquisitivo que puede tener un trabajador. Esto significa que, el salario nominal no coincide con el salario real; es decir, el salario no se determina sólo por la cantidad de mercancías que pueden obtenerse a cambio de él. Lo que determina el valor y precio de la fuerza de trabajo es la relación entre el salario y la ganancia. Marx (2000) resuelve esta encrucijada con el concepto de salario relativo, el cual es proporcional, entre lo que percibe el obrero como salario y el nuevo valor creado, fragmento que se incorpora al trabajo acumulado; esto es, al capital (Marx, 2000, pág. 13). Esta situación da lugar al proceso de valorización de la fuerza de trabajo.

Pero ¿qué es el proceso de valorización? Es lo que se deriva a partir de los cambios en el proceso de trabajo, cuando el producto total que crea el trabajador ya no le pertenece. El mismo desarrollo capitalista crea dos formas para apropiarse del excedente, Una es por la extensión de la jornada laboral, de manera formal (valorización de la fuerza de trabajo), y otra por la reducción del tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la clase obrera de manera real (la desvalorización de la fuerza de trabajo) (Marx, 2014).

Para poder entender el proceso de valorización y desvalorización es indispensable saber qué es el trabajo, como Marx (2014) lo define:

“es el proceso por el cual la humanidad media, regula y controla su metabolismo con la naturaleza. En segundo lugar, la ejecución de esta actividad transforma el exterior de la naturaleza misma, el medio de existencia del ser humano, quien a su vez transforma de manera interna su propia naturaleza, en otras palabras, el trabajo es una actividad orientada a un fin objetivada en un producto el cual es concebida en una idea previa” (pág. 215).

En el desarrollo capitalista, el proceso de trabajo sólo se orienta a su valorización, con la excepción de que el obrero no es propiedad del capitalista, pues sólo le pertenece parte de su tiempo. La necesidad que tiene el capitalista de la fuerza de trabajo es que ésta representa la parte viva en su proceso de producción; una fuerza creadora de valor. Por esta razón, el obrero, al ser productor de mercancías, define una unidad de valor y, por consiguiente, el proceso de producción es una unidad de formación de valor (Marx, 2014).

Como ejemplo, se considera que el valor diario de la fuerza de trabajo es de \$200 pesos, que se hallan incorporadas a seis horas de trabajo, tiempo suficiente para cubrir la cantidad necesaria de artículos de subsistencia diarios; lo que se presenta en un primer momento es el valor de cambio y lo segundo el valor de uso de la fuerza de trabajo. El asunto es que la jornada de trabajo, dentro del capitalismo, no dura seis horas.

En este sentido, el valor de la fuerza de trabajo y su valorización en el proceso laboral son dos magnitudes totalmente distintas. El hecho de que sea necesaria media jornada laboral es mantener vivo al obrero durante veinticuatro horas, porque tendría que trabajar una jornada completa de ocho, diez o más horas (Marx, 2014, pág. 223). Como la potencialidad de la fuerza de trabajo es diversa, puede realizar actividades, como arar la tierra, hacer zapatos o tejer ropa; esta propiedad única no es sólo lo que busca el capitalista. Su interés real de esta mercancía para el capitalista es poder crear valor más allá del que puede generar.

El rigor de que el obrero tiene que vender su fuerza de trabajo por un salario, como si éste fuese cualquier otra mercancía, es la forma en la que se gesta el despojo por acumulación, porque sólo en una parte de la jornada laboral efectúa su mantenimiento diario, y al mismo tiempo enajena su valor de uso el resto de la misma jornada laboral. Si el mantenimiento diario de la fuerza de trabajo costara media jornada de trabajo, suponiendo que sean \$200, el trabajo de esa

media jornada y la formación de valor alcanzan sólo el punto de intercambio simple de formación de valor; cambiar un valor equivalente por otro. La extensión de la jornada laboral, más allá de este punto, se convierte en el proceso de valorización, en salario relativo. De esta suerte se gesta una injusticia para el vendedor, a cambio del despojo del comprador sobre la fuerza de trabajo (Marx, 2014, págs. 246-253).

En conclusión, la formación de valor y el proceso de valorización son dos categorías distintas; el primero se refiere sólo al trabajo efectivo, al aspecto cualitativo del tiempo de trabajo necesario para obtener los insumos para subsistir. El segundo se refiere al proceso de producción específicamente capitalista, el cual es indiferente al grado de especialización; sea obrero, campesino, profesionista o académico, siempre es un excedente cualitativo que supera el punto del trabajo necesario para la subsistencia. De modo alguno, es ésta la producción adicional de trabajo que crea el plusvalor en virtud de la prolongación del proceso laboral o plusvalor absoluto (Marx, 2014, págs. 246-253).

Una vez entendido el proceso de valorización, la segunda forma de extraer plusvalor se liga a un proceso más severo; como el capitalista ya no se conforma con extender la jornada laboral, la extracción de plusvalor pasa a su forma intensiva. El plusvalor relativo se traduce en la desvalorización de la fuerza de trabajo por la reducción del tiempo necesario para producir sus bienes necesarios.

Se abaratan los bienes y se abarata la fuerza de trabajo; si esto es posible, el proceso puede ser reversible, dirigido a una revalorización. Al extender la jornada laboral, se presenta el límite físico; sería inhumano tener trabajando a un obrero doce o veinticuatro horas efectivas. La intervención a las reformas y las luchas por una jornada laboral más justa han impedido que la

jornada laboral se extienda más allá de dichos límites, aunque esto no implique la abolición de la explotación del obrero. Más adelante se abordará esta afirmación.

Como explica Marx (2014), el plusvalor relativo se instaure por aumento en la fuerza productiva; esto significa revolucionar las condiciones de producción y, por ende, el proceso laboral mismo con la finalidad de reducir el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de mercancías. Las condiciones técnicas y sociales tienen que cambiar para que esto suceda.

En tanto, si en una jornada laboral de 8 horas donde se produce un valor de \$800, se necesitan 2 horas para reponer el tiempo de trabajo necesario para reproducir el valor del obrero, que es equivalente a \$200: La introducción de nuevas técnicas en el proceso laboral es con la finalidad de que una cantidad menor de trabajo adquiera la capacidad de producir una cantidad mayor de valor. Esto suscita abatir la fuerza de trabajo en aquellos ramos industriales, cuyos productos determinan el valor dicha fuerza.

Por consiguiente, si se abaratan las mercancías, significa que se reduce su costo de producción, pero no así su precio. La fuerza de trabajo se abarata por reducir el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir el valor del trabajador, pasando de dos horas a 1 ½ horas, a una hora sin encontrar límite alguno; pero si anteriormente se le pagaban \$200 para cubrir sus bienes necesarios, ahora se le paga \$150, \$100 o menos, en la misma jornada, para obtener los mismos productos, cosa que es imposible de hacer. Por otra parte, la ganancia pasará de \$600 a \$650 o \$700, si se considera el valor del dinero inalterable. El tiempo que se reduce en el valor de la fuerza de trabajo, pasa a integrarse a la ganancia del capitalista (Marx, 2014). No sólo se produce un cambio en el valor de las mercancías, sino que también en su calidad.

La desvalorización, aparte de ser la reducción del tiempo de trabajo necesario para la reproducción del valor de la fuerza de trabajo, de igual manera es la precarización de las condiciones de trabajo y de la vida del obrero. Como parte estructural, la concentración de la riqueza y acumulación de capital en los dueños de los medios de producción se deja fuera del mercado laboral, grandes masas de personas, mismas que ejercen presión sobre la población ocupada. Estas consecuencias implican que la fuerza de trabajo busque otras formas de empleo informal, para cubrir las necesidades indispensables que el salario mínimo no puede proveer. La informalidad y la precarización son parte de esta desvalorización (Sotelo Valencia , 2015).

## **1.2. La determinación del salario mínimo, desde el pensamiento económico del siglo XX**

Como lo he mencionado con anterioridad, esta sección tiene la intención de exponer las ideas principales del pensamiento económico generado a inicios del siglo XX sobre la determinación del salario mínimo. Para ello, he decidido exponer las ideas de Alfred Marshall con la finalidad de tomar en cuenta una perspectiva diferente en la determinación del salario mínimo partiendo la figura del individuo como responsable de su remuneración; por otra parte, muestro la teoría de Keynes para determinar la remuneración del trabajador a partir de cálculos matemáticos aplicados a una economía de Estado y en un capitalismo mucho más desarrollado.

### **1.2.1. El concepto de salario en la escuela neoclásica: el caso de Alfred Marshall**

El argumento para esta teoría se traza en cuatro puntos: el primero se basa en identificar contexto y formación de Marshall (2020); en un segundo momento se explica el método de Marshall; como tercer punto se expone el concepto del trabajo y del capital y el vínculo que tienen; finalmente, se aborda la determinación del salario mínimo en la escuela neoclásica.

Alfred Marshall (2020) es fundador de la Escuela de Cambridge, con su obra *Principios de Economía* (1890). De ella se derivan los fundamentos que se usan en la enseñanza de la economía, del Siglo XX, hasta la fecha. Cabe destacar que parte de la teoría *marshalliana* se desprenden las aportaciones que realiza Keynes al estudio del sistema económico.

Marshall (2020) creció en una Inglaterra que se transformaba a consecuencia de la aparición del ferrocarril y la expansión manufacturera; este desarrollo es propio de la expansión del capitalismo en su fase imperialista, que va de los años de 1871 a 1914 (Parkin, 2014, pág. 175). De acuerdo con Zaratiegui (2002), Marshall (2020) nació el 26 de julio de 1842, en Bermondsey, Londres; hijo de William Marshall, funcionario del Banco de Inglaterra y de Rebeca Oliver (pág. 6). Por la afición que tuvo por las matemáticas, ingresó a la escuela secundaria Merchant Taylor's School; posteriormente, en el St. John's College, de Cambridge, se licenció en matemáticas, donde desarrolló una simpatía por la economía y comenzó a realizar la lectura de John Stuart Mill, entre 1867 y 1869, inspirándose a reformular la teoría económica clásica con principios y razonamientos basados en las matemáticas (Escartín González, S.F.).

De esto surgió su método, el cual consiste en la unión de distintas teorías. Toma el utilitarismo de Jeremy Bentham, sobre las conductas individuales, la teoría de la evolución de

Darwin y el marginalismo desarrollado por Jevons, Menger y Walras (Zaratiegui, 2002). Estos elementos le permitieron fundar su propia escuela del pensamiento económico, a causa de su preocupación por entender las conductas individuales, asociadas a los incentivos económicos.

Con el surgimiento de la escuela neoclásica se deja de lado la Teoría del Valor-Beneficio que emplean Smith (2000) y Ricardo (2014), basada en la cantidad de trabajo necesaria para producir las mercancías; en el mismo sentido se pierde el interés por entender el materialismo histórico de Marx (2020), para estudiar las relaciones sociales del sistema económico. A esta nueva teoría se le denomina la “Síntesis de Marshall” (2020) y se basa en el equilibrio parcial, entre los factores de producción (tierra, trabajo y capital<sup>7</sup>), ligados a los gustos y preferencias de los individuos (López J. , 2019). También toma las ideas de Ricardo (2014), sobre los rendimientos decrecientes, y las usa para definir la utilidad o costo marginal de las cosas: la capacidad de proporcionar satisfacción por la frecuencia del uso o desuso del factor tierra o capital a medida que se combina con cierta cantidad de trabajo.

El estudio de Zaratiegui (2002) sobre Marshall (2020) revela que existen tres principios que sustentan la antropología *marshalliana*, para analizar la naturaleza humana. Estas ideas son:

1. La naturaleza humana no es constante: los cambios tienen lugar en las funciones de utilidad y en las reglas de moralidad
2. El crecimiento económico altera la naturaleza de las personas a través de los efectos que el crecimiento tiene en el trabajo realizado

---

<sup>7</sup> La tierra: material y fuerzas que la naturaleza da libremente para ayudar al hombre, en la tierra y el agua, en el aire, la luz y el calor. *The labour*: trabajo económico del hombre, ya sea con la mano o la cabeza. El capital: toda provisión acumulada por la producción de bienes materiales y para la consecución de los beneficios que comúnmente se contabilizan como parte de los ingresos (Marshall, 2020).

3. Los cambios en la naturaleza humana del crecimiento económico son graduales y conducen a un mayor crecimiento económico

Si hay algo que resalta en la antropología *marshalliana* es la posición de clase que asume sobre los individuos, al considerar que su conducta es natural, y su finalidad es la de buscar el crecimiento económico. En este sentido, la explotación del trabajador no existe o es una cuestión intrínseca que sólo puede superarse si, y solo si, el trabajo que realice el hombre se lo permite (Zaratiegui, 2002). Esta superación personal se alcanza cuando el hombre se libra de las penurias del trabajo. Más que una visión antropológica, se muestra una evolución del desarrollo económico marginalista, que niega las relaciones humanas como cuestiones sociales y políticas.

Es así como los estudios sobre el trabajo, el capital, el interés y el salario, son aspectos que deben satisfacer una utilidad en rendimientos marginales, para llegar a un punto donde se necesita cada vez más, o menos, de un bien, para poder alcanzar una satisfacción plena en las necesidades naturales, pues las ideas son la base principal de la producción, tal y como lo sugiere Marshall (2020) en la siguiente cita:

“Man cannot create material things. In the mental and moral world indeed, he may produce new ideas; but when he is said to produce material things, he really only produces utilities; or in other words, his efforts and sacrifices result in changing the form or arrangement of matter to adapt it better for the satisfaction of wants. All that he can do in the physical world is either to readjust matter so as to make it more useful, as when he makes a log of wood into a table; or to put it in the way of being made more useful by nature, as when he puts seed where the forces of nature will make it burst out into life” (pág. 45).

En lo anterior se distingue que los hombres no crean cosas materiales, sino que, en un mundo mental y moral, existe sólo la producción de ideas y, en tanto, la utilidad sólo se produce por el esfuerzo y sacrificio para cambiar la forma o disposición de la materia y adaptarla de mejor manera, con el objetivo de satisfacer sus deseos. Como la utilidad se genera en distintos espacios, el encargado de distribuir dicha utilidad es el mercado por medio del comercio hacia los lugares que sea requerida (Marshall, 2020). Por otra parte, la utilidad tiene aplicaciones distintas y se clasifica en dos grupos: los de consumo y los de producción. Para Marshall (2020), los primeros constituyen los que satisfacen deseos directamente, mientras que los segundos son los bienes instrumentales, o también bienes intermedios, como arados y telares, que satisfacen necesidades indirectamente, al contribuir a la producción de la primera clase de bienes (pág. 45). A este respecto, como existen distintos tipos de utilidad, y éstas, al ser producto del esfuerzo y sacrificio del trabajo, dentro de la teoría neoclásica existen en tres tipos de trabajo: el trabajo que genera utilidad, el trabajo que no genera utilidad y el trabajo necesario.

Marshall (2020) dice: “We may define labour as any exertion of mind or body undergone partly or wholly with a view to some good other than the pleasure derived directly from the work” (pág. 46). Esto implica que, del trabajo se deriva cualquier esfuerzo de la mente o el cuerpo, con la finalidad de crear algún bien distinto al placer. Deja claro que la utilidad y el placer son cuestiones distintas, la utilidad satisface necesidades mientras que el placer implica cuestiones morales que se satisfacen más allá de las necesidades principales.

Como el trabajo está dirigido a producir algún efecto de utilidad, la diversión no se considera como tal porque, aunque algunos esfuerzos se realizan simplemente por sí mismos, estos no son productivos. Aunque para Marshall (2020) la definición de productividad es difícil de precisar, la delimita como la referencia a la riqueza acumulada que satisface las necesidades del futuro, más que con las del presente, y concluye que a lo largo del tiempo siempre hay ciertos

oficios que han sido marcados como productivos y otros como improductivos, los que pueden generar riqueza y los que no.

Es importante mencionar la importancia de productividad en Marshall (2020), porque para él, este término es la parte necesaria para la producción y el consumo, pues dentro de cada uno distingue entre necesidades, comodidades y lujos; las primeras satisfacen todo aquello que sea indispensable para vivir, en tanto las comodidades y los lujos consisten en satisfacer necesidades de carácter menos urgente. Esto significa que la productividad, al satisfacer necesidades futuras genera dos tipos de ingreso: uno necesario para el mero sustento de los empleados, y otro mayor que es necesario para mantenerlos en plena eficiencia.

En suma, el trabajo implica utilidad, productividad y lo necesario para que los salarios de cualquier clase industrial sean suficientes para mantener una mayor eficiencia, y deben ser gastados con perfecta sabiduría.

Por otra parte, la definición que Marshall hace sobre el capital se encuentra asociada a la idea de Smith (2000), al considerarlo presente desde las comunidades primitivas, siendo estas casi autosuficientes para proporcionar sus alimentos e incluso muebles. La aportación de Marshall (2020) es hacer la distinción entre capital de consumo y capital auxiliar o instrumental, y entre capital individual y capital social; pues cada uno, de manera incuestionable, ha estado presente desde la comunidad primitiva y ha generado ingresos en forma de dinero.

Por lo anterior, el capital de consumo se compone de bienes que satisfacen necesidades directamente, para el sustento directo de los trabajadores, como alimentos, ropa, cuarto de casa, entre otros. Por su parte, el capital auxiliar o instrumental está conformado por todos los bienes que ayudan al trabajo en la producción, como herramientas, fábricas, ferrocarriles, muelles, barcos y materias primas de todo tipo. En tanto, el capital individual es el que pertenece al

empresario y lo usa como préstamo, con el fin de obtener un interés<sup>8</sup>. De este modo, el capital social es un capital “libre” o “flotante”, y tiene la finalidad de la producción de la comunidad, y su ingreso como un total disponible para todos los propósitos que se ocupa en la producción de cosas deseables y sus usos directos para el bienestar material de la sociedad, en su conjunto, donde se integran los tres agentes de la producción: la tierra, el trabajo y el capital, que contribuyen al ingreso nacional (Marshall, 2020, *itálicas propias*).

Ahora bien, el capital, para cada caso, implica dos componentes esenciales: el conocimiento y la organización para producirlo, a excepción de la tierra y el trabajo, dado que estos son los dos únicos agentes de producción. “Capital and organization are the result of the work of man aided by nature and directed by his power of forecasting the future and his willingness to make provision for it”<sup>9</sup>(Marshall, 2020, pág. 84). Cada factor se enlaza a la demanda y a la oferta; la demanda se basa en el deseo de obtener productos básicos, y la oferta depende principalmente de la superación de la falta de la voluntad de sufrir incomodidades. En todo caso, la relación entre trabajo y capital está en función de cuánto se necesita de cada uno para que la fatiga del trabajo sea menor y la utilidad mayor, sin que la utilidad marginal disminuya en cada caso. Lo que se busca obtener es una utilidad marginal constante, donde el trabajo y el capital se beneficien.

A razón de lo anterior, la determinación del salario depende de las dificultades que incurre cada trabajo especializado. Cada oficio genera una oferta de trabajo a largo plazo, que se adapta más o menos a la demanda; pero ésta no depende de los empleadores o de cuánto requieran

---

<sup>8</sup> Término que usa de manera amplia para representar el equivalente monetario de la renta total que deriva de cierta suma de capital.

<sup>9</sup> El capital y la organización son el resultado del trabajo del hombre ayudado por la naturaleza y dirigido por su poder de predecir el futuro y su voluntad de preverlo.

trabajo. Para Marshall (2020), la demanda de trabajo depende de lo capaces que sean los padres de educar a sus hijos, en las ocupaciones más ventajosas a las que tienen acceso; es decir, que les brinden la educación más adecuada, para que obtengan aquellos trabajos que ofrecen la mejor recompensa en salarios y otras ventajas, a cambio de un trabajo que no es demasiado severo en cantidad o carácter, y por una habilidad que no es demasiado difícil de adquirir.

La oferta y la demanda de trabajo competen a las decisiones individuales de cada persona, y la determinación del salario se considera como causa natural de la toma de buenas o malas decisiones. Por ese motivo, al salario se le aplican los mismos instrumentos analíticos para el coste real del capital, por el sacrificio que representa la espera del ahorrador. No obstante, los aspectos de la remuneración del trabajo es una extensa investigación en Marshall (2020); en este sentido, sólo se destacan las ideas relevantes en el Libro VI “La Distribución de la Renta Nacional”, de los Principios de Economía, Capítulos III, IV y V (Ganancias del Trabajo).

En primera instancia, el salario es la ganancia que recibe una persona por su trabajo, y su monto se define en tres aspectos: 1) la dificultad que puede representar el trabajo, 2) el tiempo que se le destina a este y, 3) de los aparatos o instrumentos que se usen durante el trabajo. La regulación de los salarios está determinada por la competencia (la tendencia de la libertad económica y de la empresa), la cual ajusta los ingresos en ocupaciones de igual dificultad y en lugares vecinos a la eficiencia de los trabajadores (Marshall, 2020, *itálicas propias*).

El pago de cualquier tipo de trabajo está definido por la cantidad y la calidad de éste; prácticamente es un salario a destajo para la teoría neoclásica. Si dos personas trabajan en las mismas condiciones, y con aparatos igualmente buenos, se les paga en proporción a su eficiencia, cuando reciben salarios a destajo calculados por los mismos registros de precios para cada tipo de trabajo (Marshall, 2020). Sin embargo, si el equipamiento no es igualmente bueno,

una tasa uniforme de salario a destajo da resultados desproporcionados en la eficiencia de los trabajadores.

En ese caso, cuanto más efectiva sea la competencia, y más perfectamente desarrolladas sean la libertad económica y la empresa, los salarios serán más altos en las fábricas que tienen maquinaria anticuada, por la dificultad que representan; pero la tendencia de la libertad económica y la empresa, para hacer que las ganancias de cada uno encuentre su propio nivel, son una tendencia a la igualdad de eficiencia-ganancias, en la misma zona. Esta tendencia será más fuerte, cuanto mayor sea la movilidad del trabajo, cuanto menos estrictamente especializada sea y cuanto más atentos estén los padres a la búsqueda de las ocupaciones más ventajosas para sus hijos, pues más rápidamente podrán adaptarse a los cambios en las condiciones económicas (Marshall, 2020).

### 1.2.2. Teoría general del salario en Keynes

El examen que compete a la Teoría General de Keynes, para la determinación del salario, se expone en tres puntos. En el primero, se refleja parte del contexto en el que se desarrolla Keynes (2009) y sus ideas. Como segundo punto, se expone la base de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1936). Por último, se exponen las circunstancias sobre las cuales se modifican los salarios nominales, aplicados a la mano de obra.

El contexto en el que se desarrolla Keynes (2009) tiene distintas dimensiones, y parte del alba de la *Paz de cien años*; pasa por la gran guerra (1914-1918), la Revolución soviética, la guerra civil y la edificación de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), del retorno del patrón oro en Inglaterra, en 1925, de la crisis financiera provocada por la Gran Depresión, en la segunda década del Siglo XX, los primeros brotes del fascismo, en Europa y Japón, de la Guerra Civil en España y de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) y del orden económico internacional que se pondría bajo la institucionalización de Bretton Woods (Novelo y Urdanivia, 2018, págs. 23-24). A razón de estos eventos, Keynes (2009) puede desarrollar su teoría general con base en los cuestionamientos a los postulados de la teoría clásica, porque estos “sólo son aplicables a un caso especial, y no en general, porque las condiciones que supone son un caso extremo de todas las posiciones posibles de equilibrio” (pág. 15). Si los estudios sobre el sistema económico, de los teóricos que anteceden a Keynes (2009), se basan en casos especiales y concretos, es debido a las limitaciones en el desarrollo de la sociedad capitalista, donde Smith (2000) deja sentada las bases para el desarrollo sobre el estudio del nuevo sistema económico, situada en un mercantilismo terminal, pero suficiente para que el comercio haya alcanzado a expandirse hasta las nuevas colonias. Por otra parte, Ricardo (2014), como precursor de los estudios de las relaciones internacionales, se encuentra en un capitalismo más

desarrollado, pero no aplicable para el desarrollo que ha alcanzado el imperialismo a nivel internacional, mientras que los estudios de Marshall (2020) se centran más en las decisiones individuales de las personas y la combinación de los factores para la obtención de una utilidad, en vez de centrarse en los estudios sobre el desarrollo y tendencia del sistema capitalista.

Sin embargo, Keynes (2009) exterioriza que el desarrollo de la Teoría General se distingue por no seguir la misma tendencia de los autores mencionados, sino que busca una mayor amplitud en los análisis del sistema económico, para enfrentar una serie de eventos más complejos. A pesar de esta manifestación, el método que desarrolla Keynes (2009) se basa en la causalidad y el efecto, misma que utiliza Ricardo (2014), sólo que, con fundamentos en modelos matemáticos basado en variables exógenas y endógenas, donde el consumo es la variable principal y está en función del ingreso:  $C = f(Y)$ . Esto, a su vez, es una función de la ocupación (ingreso factorial):  $Y = f(N)$ . La ocupación es una función de la inversión:  $N = f(I)$ , mientras que la inversión es una función, en sentido directo, de la eficiencia marginal del capital y, en sentido adverso, de la tasa de interés:  $I = f(r, i)$ . En tanto, la eficiencia marginal del capital es una función de las expectativas de beneficios y del precio de oferta de los bienes de inversión, durante toda su vida útil:  $r = f(BE, Po, \mu)$ , y la tasa de interés es la relación entre los motivos de preferencia por la riqueza y la oferta monetaria: 
$$\frac{(transacción+precaución+especulación)}{M}$$
 (Novelo y Urdanivia, 2018, págs. 76-77).

A la relación que existe entre el consumo y el ingreso se le denomina “propensión marginal a consumir” (PMgC), y representa el incremento en el consumo, ante un incremento en el ingreso que puede tomar valores entre 0 y 1; lo que significa que es el punto donde la pendiente de la curva de consumo comienza a ser decreciente, y existe la probabilidad de que la PMgC disminuya, a medida que el ingreso aumente. Matemáticamente se representa como

$PMgC = \frac{\partial C}{\partial Y}$ . Por otra parte, en esta misma relación de  $C$  e  $Y$ , está la “propensión media a consumir” (PMeC) “que se define como la cantidad del ingreso que se destina al consumo donde la PMeC es mayor a la PMgC (Morettini 2002, pág. 4). Es decir, mientras que la PMeC se destina al consumo en sí, hay una parte del ingreso que se destina al ahorro.

Cada variable expuesta con anterioridad depende de muchos factores, tanto externos como internos, en una economía, ya sea cerrada o abierta, y Keynes (2009) los clasifica en dos grupos: los objetivos y los subjetivos. Dentro de los factores objetivos, afirma que el consumo depende fundamentalmente del ingreso, porque “por lo general, el monto del consumo, en conjunto, depende principalmente del volumen de ingreso total (ambos medidos en unidades de salario)” (Keynes, 2009, pág. 93). Esto es consecuencia de que las personas están dispuestas a aumentar su consumo, a medida que su ingreso se incrementa. Si  $C$  es la cantidad en consumo, e  $Y$  representa el ingreso, las variaciones en  $C$  e  $Y$  tienen el mismo signo, pero en distintas magnitudes, esto significa que la relación  $\frac{dC}{dY}$  es positiva, y menor que la unidad medida en salarios.

Entre las razones objetivas que producen cambios en el consumo también se encuentran:

- 1) Aquellos que afectan *la unidad de salarios*: donde el ingreso real de una persona subirá y bajará con la cantidad de unidades de trabajo de que puede disponer
- 2) *La diferencia entre ingreso e ingreso neto*: el monto del consumo depende del ingreso neto más que del ingreso simplemente, ya que, por definición, es lo que el hombre tiene a la vista, principalmente, cuando decide la escala en que ha de consumir
- 3) *Los cambios imprevistos en el valor de los bienes de capital, no considerados al calcular el ingreso neto*: el consumo de las clases propietarias de riqueza puede ser extraordinariamente sensible a cambios imprevistos en el valor monetario de la riqueza

- 4) Los cambios en *la tasa de descuento del futuro*, es decir, en la relación de cambio entre los bienes presentes y los futuros o, mejor dicho, la incertidumbre extrema concerniente al futuro y lo que con él pueda venir
- 5) Los *cambios en la política fiscal*: en la medida en que la propensión del individuo a ahorrar dependa de los futuros rendimientos que espera, es claro que está ligada, no sólo con la tasa de interés, sino con la política fiscal del gobierno; los impuestos sobre el ingreso
- 6) Los *cambios en las expectativas acerca de la relación entre el nivel presente y el futuro del ingreso*: puede afectar considerablemente la propensión a consumir de un individuo, y es probable que, para la comunidad en conjunto, se neutralice. Además, por regla general, es un problema que origina demasiada incertidumbre para que pueda ejercer influencia considerable (Keynes, 2009, págs. 90-93, itálicas del autor)

De todas estas razones objetivas, sólo los cambios imprevistos en el valor de los bienes, la tasa de interés y la política fiscal, pueden hacer variar la propensión a consumir de manera sustancial, a diferencia de los otros factores; y eso no implica que no sean relevantes.

Por otra parte, los factores subjetivos que provocan un cambio en el consumo tienen que ver con lo que se considera la forma de ser de las personas, en su conjunto, y se presentan en seguida:

- a) La precaución que consiste en ahorrar una porción del ingreso para protegerse ante contingencias futuras
- b) La previsión que se refiere a ahorrar con el objetivo de afrontar mayores necesidades futuras
- c) El cálculo, referido a la distribución entre consumos presentes y futuros

- d) El mejoramiento, el cual, es el objetivo de incrementar el nivel de vida –y, consecuentemente el consumo- con el tiempo, en lugar de viceversa
- e) La independencia, que se refiere al poder de hacer cosas
- f) La empresa, que consiste en asegurarse un capital para emprender proyectos empresariales
- g) El orgullo, que está vinculado al objetivo de legar una fortuna
- h) La avaricia (Morettini, 2002, pág. 5)

Lo importante de exponer estas razones es observar que los salarios se obtienen a partir de razones objetivas, pero las razones subjetivas indican las formas en las que se destina el consumo. De este modo, se aborda el análisis sobre los cambios que pueden existir en los salarios nominales en la teoría keynesiana, dado que, como el consumo está en función del ingreso, es este último el que depende de la ocupación que está asociada a la inversión de capital, lo que significa que, a cualquier cambio o incremento que haya en la inversión, existe la posibilidad de mayor ocupación de mano de obra, pues “sería ilógico que *ésta pueda resistir* una rebaja del salario nominal y no a otra del salario real” (Keynes, 2009, pág. 20); lo que implica que, a la falta de ocupación, los obreros no pueden negarse a una baja en su salario nominal y real. Exprofeso, la determinación de los salarios nominales viene acompañada de factores como los ya mencionados. Pero el punto crucial para las modificaciones en los salarios nominales es el vínculo que tienen con la capacidad de ocupación, la demanda efectiva y la demanda de trabajo.

De tal suerte que, para que se puedan entender las modificaciones en los salarios nominales, es necesario concebir dos cosas; la primera son los postulados a los que hace crítica, acerca de lo que Keynes (2009) denomina teoría clásica, y la segunda es la base de su teoría general. Sobre lo anterior, el autor difiere en el supuesto del ajuste automático que hace la teoría

clásica del sistema económico, sobre la fluidez de los salarios nominales, ante una reducción de estos para estimular la producción y la ocupación, y con ello consentir una reducción en los precios de los productos acabados, con lo cual habrá una compensación entre la baja del salario nominal y los precios de los productos por el descenso de la marginalidad del trabajo; a medida que aumenta la producción, mientras que la ganancia aumenta por la disminución en los costos.

Bajo esa primicia, para Keynes (2009), esta forma de análisis se resume en que la reducción en los salarios nominales no afectará la demanda, y considera más conveniente que la reducción en los salarios nominales tiene efecto sobre la demanda global, a través de la baja que produce el poder de compra de algunos trabajadores, mientras que la demanda real de otros factores se verá estimulada por la rebaja de precios siempre, y cuando sus ingresos monetarios no se hayan reducido; en consecuencia, la demanda global de los trabajadores mismos aumentará como resultado del mayor volumen de ocupación. En este sentido, esto no puede ser aplicable a la industria en su conjunto, dado que la falta de análisis de la economía clásica no considera el asunto concreto que se discute, que es “si la baja de los salarios nominales irá o no acompañada por la misma demanda global efectiva antes medida en dinero; o, por lo menos, por una demanda global efectiva que no se reduzca en la misma proporción que los salarios nominales” (2009, págs. 228-229).

Para dar solución a esta problemática, Keynes (2009) aplica su método a partir de dos preguntas: 1) una reducción en los salarios nominales ¿tiende directamente, *ceteris paribus*, a aumentar la ocupación?, entendiéndose *ceteris paribus* como la propensión a consumir, la curva de la eficiencia marginal del capital y la tasa de interés son las mismas que antes para la comunidad en conjunto, y 2) ¿tiende probablemente una reducción en los salarios nominales a afectar la ocupación en un sentido particular, a través de sus repercusiones ciertas o probables sobre estos tres factores? (págs. 229-230, itálicas del autor).

Ante su primera cuestión la respuesta es negativa, debido a que:

“el volumen de ocupación está ligado a una sola forma con la demanda efectiva, medida en unidades de salarios, y que siendo ésta es la suma del consumo probable y de la inversión esperada, no puede cambiar si la propensión a consumir, la curva de eficiencia marginal de capital, y la tasa de interés permanecen constantes” (Keynes, 2009, pág. 230) .

En este sentido, a la falta de cualquier modificación en estos factores, los empresarios no podrán aumentar la ocupación, “porque sus entradas forzosamente serían inferiores al precio que ofertan sus productos” (Keynes, 2009, pág. 228). Ante esto, ¿qué sucede con su ganancia? Ésta no se vería afectada sólo si la propensión marginal a consumir de la comunidad es igual a uno; en otras palabras, el consumo se mantiene inalterado, porque no hay una brecha entre el aumento de los ingresos y el del consumo. En tanto, “un alza en la inversión que corresponda a la brecha que existe entre el aumento del ingreso y el del consumo, lo que ocurrirá únicamente en la curva de las eficiencias marginales del capital suscita un aumentado relativo a la tasa de interés” (Keynes, 2009). Si se produce una baja en los salarios nominales, la ocupación no aumentará durante un tiempo corto, sólo en virtud de la propensión a consumir de la comunidad en conjunto, sobre la curva de las eficiencias marginales del capital, o sobre la tasa de interés.

“De este modo, la baja de los salarios nominales no tenderá a aumentar la ocupación durante mucho tiempo, excepto en virtud de sus repercusiones, ya sea sobre la propensión a consumir de la comunidad en conjunto, sobre la curva de las eficiencias marginales del capital, o sobre la tasa de interés. No hay más modo de analizar el efecto de una reducción de los salarios nominales, que el de examinar sus posibles efectos sobre estos tres elementos” (Keynes, 2009, pág. 231) .

Sobre los factores de la propensión a consumir, la curva de eficiencia marginal del capital y la tasa de interés, son las variables que se asocian y pueden explicar los efectos en la baja de los salarios, de tal modo que Keynes (2009) considera siete causas asociadas a estos factores por las cuales el salario nominal puede cambiar. Las causas son las siguientes:

- 1) Una baja de los salarios nominales reducirá algo los precios: esto significa que los salarios reales se redistribuyen a otros factores que entren en el costo primo marginal
- 2) En un sistema no cerrado, y la baja de los salarios nominales es una reducción relativamente a los salarios nominales en el exterior: esto implica que el cambio será favorable a la inversión, ya que tenderá a aumentar el saldo de la balanza comercial
- 3) *En un sistema no cerrado una reducción de los salarios nominales empeora la relación de intercambio:* habrá una reducción en los ingresos reales, excepto en el caso de quienes hayan sido recientemente empleados, lo que puede influir en el aumento de la propensión a consumir
- 4) Si la baja de los salarios nominales es una reducción relativa de estos en el futuro: en este caso, el cambio puede ser favorable a la inversión, porque aumentará la eficiencia marginal del capital y del consumo. Por otra parte, si la reducción en los salarios nominales aumenta, el efecto será contrario, porque disminuirá la eficiencia marginal del capital y llevará al aplazamiento de la inversión y del consumo
- 5) La reducción en la nómina de salarios, acompañada por cierto descenso en los precios y en los ingresos monetarios en general, contraerá la necesidad de efectivo para consumo y para negocios: en consecuencia, la curva de preferencia de liquidez de la comunidad en conjunto disminuirá y se reducirá la tasa de interés para ser favorable a la inversión

- 6) Una reducción especial de los salarios nominales es siempre ventajosa a un empresario o industria individuales: esto implica un tono optimista a los juicios de los empresarios, que a su vez puede romper las dificultades de un círculo vicioso de estimaciones indebidamente pesimistas, acerca de la eficiencia marginal del capital y arreglar las cosas de manera que funcionen sobre bases más normales de precisión. Si los trabajadores cometen el mismo error que sus patronos, sobre los efectos de una reducción general, las dificultades obreras pueden contrarrestar esta circunstancia favorable, fuera de lo cual, como ya no suele haber medios para lograr un descenso igual y simultáneo de los salarios nominales en todas las industrias, conviene a todos los trabajadores resistirse a una reducción en su caso particular
- 7) La influencia depresiva que ejerce sobre los empresarios el aumento de la carga de deudas puede neutralizar parcialmente cualquier reacción optimista que resulte del descenso de los salarios: los empresarios que estén fuertemente endeudados pueden llegar pronto al límite de insolvencia, con severos efectos adversos sobre la inversión

Para esta primera pregunta de si ¿tiende directamente, *ceteris paribus*, a aumentar la ocupación? que plantea Keynes (2009), concluye que sólo la eficiencia marginal del capital define el límite inferior para el pago en salarios nominales; en dado caso que aumente la eficiencia, los cambios en el salario nominal serán en dirección ascendente. “La contingencia más desfavorable es aquella en que al ir descendiendo lentamente los salarios nominales cada reducción sirva para mermar la confianza en el sostenimiento probable de los mismos” (Keynes, 2009, pág. 237). Lo que significa que los cambios efectuados en el salario nominal son causa de perturbaciones, tanto en la inversión como en la cantidad de dinero. Esto sólo es aplicado a una economía cerrada para mantener una ocupación plena y continua; de no ser así, no se puede tener un ajuste automático, aunque intervengan políticas salariales flexibles.

Ante la segunda cuestión, sobre la disminución gradual de la ocupación, la mano de obra ofrece “sus servicios por un salario nominal en descenso regular, esto no tendría por efecto, en términos generales, reducir los salarios reales y aun podría aumentarlos, a través de su influencia adversa sobre el volumen de producción” (Keynes, 2009, pág. 237). El mantenimiento de un nivel general estable de salarios nominales es, en general, la política más aconsejable para un sistema cerrado; al tiempo que la misma conclusión será válida para un sistema abierto, a condición de que pueda lograr el equilibrio con el resto del mundo por medio de fluctuaciones en los cambios sobre el exterior. La existencia de cierto grado de flexibilidad de los salarios en industrias particulares tiene sus ventajas si sirve para facilitar las transferencias de las que se encuentran en decadencia comparativa, a las que relativamente están en auge. Pero el nivel de salarios nominales en conjunto debe mantenerse tan estable como sea posible, por lo menos en periodos cortos.

Para Keynes (2009), pone dos panoramas distintos ante la estabilidad de precios y salarios. Una política rígida de salarios, en el corto plazo, la estabilidad de precios irá ligada a estos por la ausencia de fluctuaciones en la ocupación, por otra parte, a largo plazo, está la incertidumbre entre escoger políticas que permitan que los precios bajen gradualmente por el avance técnico mientras se mantienen estables los salarios, o, aplicar políticas que aumenten el salario poco a poco mientras se mantienen estables los precios. El autor opta por la segunda opción porque considera que es más viable así conservar una escala determinada de empleo completo con salarios que suban poco a poco, permitiendo que gradualmente disminuya la carga de las deudas y permita la mayor facilidad de ajuste de las industrias en decadencia hacia las que van en auge y el estímulo psicológico que probablemente se sentirá con una tendencia moderada de los salarios nominales al alza.

### **1.3. La noción de salario mínimo para las instituciones internacionales**

A esta parte de las revisiones teóricas de salario mínimo considero las discusiones que surgieron dentro de la CEPAL y de cómo opera en América Latina el salario y el capitalismo en sí en esta región del planeta; posteriormente, desarrollo las bases en las que se irgue la OIT como órgano regulador de los derechos de los trabajadores a nivel internacional y de cómo el Centro de Análisis Multidisciplinario influyó en esta para que la política salarial aplicada en México se enfocara en la recuperación del poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores. Con estas bases me permito hacer la revisión para el capítulo posterior a este, de cómo se conforma el marco jurídico del salario mínimo en el país y en la CDMX de como la CONASAMI opera como órgano que define y regula la determinación de los salarios en México.

### **1.3.1. La Organización Internacional del Trabajo**

Este apartado y el siguiente están destinados al análisis de los posicionamientos teóricos sobre el salario mínimo de las principales instituciones internacionales que influyen sobre las políticas salariales de México; por tal motivo, esta sección busca indagar acerca de los principales lineamientos y los fundamentos teóricos en los que se basa la OIT para la determinación de los derechos laborales y del salario mínimo. Para esto, el presente apartado cuenta con cuatro partes. La primera consiste en identificar el origen y los principios básicos, sobre los que funda la OIT; por otra parte, se describen los puntos principales respecto al trabajo; posteriormente se describen los periodos a los que se ha enfrentado, a través del tiempo hasta la actualidad; finalmente, se describe la posición institucional de la organización para la definición y determinación actual sobre el salario mínimo estipulado en el Convenio núm. 131 (1970).

Hacia el año de 1919, bajo un entorno político, económico y social muy inestable, se instituye la OIT, junto con su primera constitución, elaborada por la Comisión de Legislación Internacional del Trabajo de la Conferencia de Paz, como parte del Tratado de Versalles. Más tarde, al final de la Segunda Guerra Mundial, los objetivos de la OIT se concretaron en una decisiva declaración que se celebró en Filadelfia, en 1944 (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 7). De esta constitución se rescatan cinco puntos básicos, relacionados a los principios sobre las normas de trabajo y la definición del salario mínimo, los cuales se describen a continuación:

1. La paz duradera sólo puede lograrse sobre la base de la justicia social, la libertad, la dignidad, la seguridad económica y la igualdad de oportunidades
2. El trabajo no debe considerarse simplemente como una mercancía o un artículo de comercio

3. Tanto los trabajadores, como los empleadores, han de disfrutar de libertad de asociación, así como de libertad de expresión y del derecho a la negociación colectiva
4. Estos principios son plenamente aplicables a todos los seres humanos, independientemente de su raza, credo o sexo
5. La pobreza en cualquier lugar constituye un peligro para la prosperidad de todos, y debe combatirse tanto a nivel nacional como internacional (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, págs. 7-8)

Como se puede percibir, estos principios universales sólo son aplicables para una sociedad propiamente capitalista, pues a pesar de que al trabajo no debe considerarse como una mercancía, no se alude en ningún punto al desvanecimiento de la explotación, entendida como la parte del producto que se apropia el capitalista de la fuerza de trabajo, sino, por el contrario, se apela a la libre asociación de trabajadores y empleadores muy similar a lo que consideraba Smith (2000), sobre la definición de los salarios por medio de contratos.

En ese sentido, cuando se hace consideración sobre la desigualdad y la exigencia de mejores condiciones de trabajo y salarios, se alcanzan a destarar los siguientes puntos:

- La provisión a todos los trabajadores de salarios que constituyan un sustento adecuado, calculados de forma que se garantice la distribución justa entre todos de los frutos del progreso
- La reglamentación de las horas de trabajo, entre otras cosas estableciendo los límites de la jornada de trabajo y de los horarios semanales, que han de incluir períodos de descanso
- El salario mínimo es la clave que vincula las normas de la OIT con la calidad de vida y la reducción de la pobreza (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 8)

Sin duda, debe reconocerse que la aportación de la OIT, en términos de justicia social al trabajador, ha sido importante durante muchos años, aunque su labor haya decaído tras el decenio de 1970, “por la crisis económica del petróleo” (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, págs. 114-115, *itálicas propias*), pues las etapas que ha enfrentado han permitido la revalorización de sus principios, así como mantenerse firme sobre otros. El primer periodo que enfrentó la OIT se ubica en la etapa durante y después de la Primera Guerra Mundial, “momento en que el mundo estaba buscando un nuevo modelo de gobernanza de la economía mundial” (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 185). En este curso se generó la preocupación y debate sobre política salarial que se da en los años veinte, a causa de la Gran Depresión. Dentro de los convenios que se realizaron en esa época, “la fijación de salarios mínimos (núm. 26) de 1928, es uno de los seis convenios que cuenta con más de 100 ratificaciones, aparte de los convenios fundamentales sobre derechos en el trabajo” (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 35). Durante los años veinte y treinta, en la Conferencia Internacional del Trabajo, se incluyeron estudios sobre la evolución de las cuestiones salariales y las dimensiones esenciales del mundo del trabajo.

Para el periodo de la Segunda Guerra Mundial y la posguerra, en contraste con los dos decenios anteriores, en los años cuarenta se redujo la “investigación y promoción de políticas sobre cuestiones de empleo, en parte debido a la guerra y por el reducido personal de la OIT que en su momento se dedicaba a preparar a la Organización para un cambio de papel en el mundo de posguerra” (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 190, *itálicas propias*). A pesar de estas limitantes, a finales del conflicto bélico, “se consolidaron los avances sobre salarios mínimos abordando otras dimensiones de la política salarial, como la protección de los salarios y la igualdad de remuneración (*ibid.*, pág. 135). En este punto, surge el debate sobre el papel de

la política salarial para el desarrollo económico, “al cual la OIT contribuyó en los años sesenta y principios del decenio de 1970” (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 135).

Cabe destacar que las ideas keynesianas también se habían difundido al otro lado del Atlántico, y en los Estados Unidos se promulgó la Ley del empleo en 1946. Por consiguiente, las expectativas, en términos de política de empleo, habían aumentado en las dos grandes economías del mundo de posguerra, y uno de los objetivos primordiales era encontrar un medio para reducir el impacto del desempleo, tras la desmovilización y reestructuración de la economía, con el objetivo de responder a una demanda propia de los tiempos de paz (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 191).

Ya para los decenios de 1950 y 1960 se abordaron temas relacionados con el empleo en un mundo en desarrollo. En este periodo se apeló “la descolonización y la emergencia de nuevos Estados, que ampliaron su número de Miembros y también los intereses de la Organización” (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 192). Esta medida fue necesaria, dado que la mayor parte labor de la OIT se centraba en los países industrializados. A pesar de ello, las “políticas económicas y financieras internacionales se habían llevado a cabo desde la perspectiva ventajosa de su impacto en estos mismos países (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 192). Este periodo en particular se destaca como el comienzo de la época de oro de los países industrializados.

No fue, sino hasta finales de los años sesenta, que se presentó una situación cambiante; es decir, la OIT comenzó a preparar el terreno para el lanzamiento del Programa Mundial del Empleo (PME), en 1969, con la finalidad de influir en las políticas de desarrollo y de empleo. No obstante, a mediados de los setenta comenzó un declive de la capacidad y la respuesta, en cuestiones salariales de la OIT. En la actualidad la organización está tratando de reconstruir su

capacidad de influir en las políticas de desarrollo y de empleo, a pesar de haber estado ausente de los debates sobre políticas salariales, durante un período en el que los cambios abruptos en los niveles salariales reales tuvieron una grave repercusión en los trabajadores de todo el mundo (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 135).

Durante todo ese tiempo se consiguió el “Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación” (1948, núm. 87), “el Convenio sobre la abolición del trabajo forzoso” (1957, núm. 29) y el “Convenio sobre la edad mínima” (1973, núm. 138) (Organización Internacional del Trabajo, 2003).

Para el decenio de 1980 y 1990, se hicieron evidentes las dificultades de las políticas keynesianas para resolver el conflicto inflacionario. La economía mundial entró en su segunda crisis del petróleo y, en consecuencia, aumentó el desempleo en los países industrializados. Por otra parte, el Estado de bienestar comenzó a demolerse con “la victoria electoral de Margaret Thatcher en el Reino Unido en 1983 y Ronald Reagan en el Reino Unido y los Estados Unidos en 1984” (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 208, *itálicas propias*). A partir de este punto, la doctrina del libre mercado comenzó su ascenso, lo que hacía poner en duda parte de los fundamentos que surgieron a la labor de la OIT en sus primeras seis décadas de existencia.

Esta misma posición se extendió a todos los demás ámbitos de la política económica y social dominante, y condujo a programas de privatización, desregulación del mercado y erosión de los Estados de bienestar financiados por tributación progresiva. En este contexto, el papel y la posición de los sindicatos, la negociación colectiva y el diálogo social se vieron disminuidos invariablemente (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 208).

Al entrar en esta etapa sobre la base del libre mercado y el abandono de las políticas keynesianas, el desequilibrio en de la balanza de pagos y crisis de la deuda en muchos países no

se hicieron esperar. América Latina y el África subsahariana, así como en algunos países asiáticos, se vieron afectados por la crisis petrolera y el desempleo, y tuvieron que acudir al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Mundial, en busca de ayuda. Estos últimos implementaron un “ajuste estructural que purgara sus economías de los tóxicos efectos de las políticas dirigistas y redistributivas” (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 208). Esto significó, para los países de América Latina, adoptar las mismas políticas de privatización, reducción del sector público, la desregulación del mercado, la liberalización del comercio y la inversión, y unas políticas monetarias y fiscales restrictivas. En conjunto, el decenio de 1980 fue un período de estancamiento de los ingresos per cápita en América Latina, de declive en el África subsahariana, y para algunos economistas ha sido la «década perdida» del desarrollo (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 208, *itálicas propias*).

Para los años que corresponden al decenio del 1990, “se produjo la desaparición oficial del PME y el inicio de una larga y caótica búsqueda de un nuevo paradigma e impulso político para organizar la labor de la OIT, en materia de empleo y lucha contra la pobreza” (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 211). Aunado a este periodo, también se encuentra el proceso de transición de los países socialistas al modelo de economía de mercado donde el FMI y el Banco Mundial lideraron la gestión del proceso.

En 1999, se produjo un cambio en el marco normativo del empleo y la lucha contra la pobreza, al incorporar un concepto de trabajo decente, así como la creación del Programa Global de Empleo, que también incluyó “cuestiones como la salud y la seguridad en el trabajo, la protección social y los derechos en el trabajo” (Gerry, Lee, Van Daele, & Eddy, 2009, pág. 217). Todas las normas de fijación respecto al salario mínimo se han basado en el Convenio número 131, el cual fue adoptado por la OIT en 1970, y dispone, a los Estados Miembros que lo ratifican, adoptar un sistema de salarios mínimos que:

- Prevea un ámbito de aplicación amplio y mantenga en un nivel mínimo las exclusiones admisibles
- Establezca un mecanismo para fijar y ajustar periódicamente los salarios mínimos
- Sea base en el principio de la celebración exhaustiva de consultas con los interlocutores sociales
- Asegure la participación de los interlocutores sociales, en igualdad de condiciones, y de expertos independientes en el diseño y el funcionamiento del sistema
- Fije niveles de salario mínimo que tengan en cuenta las necesidades de los trabajadores y sus familias, así como los factores económicos
- Incluya medidas apropiadas para asegurar la aplicación efectiva de los salarios mínimos (Guía sobre políticas en materia de salario mínimo, S/F, pág. 15)

El objetivo del convenio es establecer un límite inferior, del cual no se permite fijar el nivel de los salarios. Este es, sin duda, uno de los mayores retos que enfrenta la OIT y sus Estados Miembros, dado que, en el estudio General de 1992 sobre salarios mínimos, se indica que “no existe ninguna definición del término «salario mínimo» en los instrumentos de la OIT” (Sistemas de salarios mínimos, 2014, pág. 21). Cabe señalar que la Comisión de Expertos en Aplicación de Convenios y Recomendación considera como salario mínimo:

“la suma mínima que deberá pagarse al trabajador por el trabajo o servicios prestados, dentro de un lapso determinado, bajo cualquier forma que sea calculado, por hora o por rendimiento, que no puede ser disminuida, ni por acuerdo individual ni colectivo, que está garantizada por la ley y puede fijarse para cubrir las necesidades mínimas del trabajador y de su familia, teniendo en consideración las condiciones económicas y sociales de los países” (Sistemas de salarios mínimos, 2014, pág. 21).

Bajo estas normas, a finales de 2015, el Convenio núm. 131 de 1970 había sido ratificado por 52 Estados Miembros, de los cuales 11 de ellos lo habían ratificado después del año 2000.

La diferencia para referirse a los elementos que componen la base del salario mínimo en cada legislación de los Estado Miembro es muy variada. En México, así como en Chile, Panamá y Rumania, en su legislación “únicamente se incluye el salario en especie en el salario mínimo” (Sistemas de salarios mínimos, 2014, pág. 26). Esto significa un pago no monetario que recibe una persona por el trabajo realizado, ya sea en forma de alimentos, combustible, ropa, calzado, vivienda gratuita, entre otros, sin intereses o con intereses reducidos (Guía sobre políticas en materia de salario mínimo, S/F, pág. 16). Este punto se abordará con más detalle, cuando se aborde el apartado destinado al caso de la Ciudad de México.

Por último, los estudios de la OIT, para determinar los salarios, se basan en las particularidades de cada Estado Miembro, esto implica que los estudios del salario mínimo se deben diferenciar con criterios basados, como el sexo, la edad, la condición de trabajador en formación, la nacionalidad o la discapacidad entre otros.

Otras diferencias son:

- a) El salario mínimo de aplicación general: este implica la existencia, por una parte, de un único salario mínimo para todas o casi todas las categorías de trabajadores, y por otra, un salario mínimo específico para cualquier categoría específica de trabajador, como empleos domésticos
- b) Salarios mínimos por región geográfica: estos se fijan dependiendo de la región o zona geográfica, generalmente para tener en cuenta las diferencias derivadas del grado de desarrollo económico y el costo de la vida

En el caso de México, los salarios mínimos generales y los salarios mínimos profesionales se aplican según dos zonas geográficas, constituidas por uno o más municipios no necesariamente contiguos<sup>10</sup>.

- c) Salarios mínimos por sector de actividad: dependiendo de la actividad, económica, es como se puede establecerse una tasa de salarios mínimos por sector
- d) Salarios mínimos por categoría profesional: dependiendo de la legislación, la posibilidad de fijar salarios mínimos para cada actividad intelectual, industrial, agrícola, de exportación o comercial, debe tomar en cuenta las diferentes demarcaciones territoriales o económicas, sin embargo, en la práctica se diferencian básicamente en función de las calificaciones de los trabajadores. (Sistemas de salarios mínimos, 2014, págs. 73-88)

Por lo tanto, el marco teórico de referencia que utiliza la OIT comparte una similitud con la Teoría Salarial de Ricardo (2014), al considerar el progreso tecnológico, el grado de desarrollo de cada sector, así como el carácter de la especialización. Sin duda alguna, el semblante institucional de la Organización ha permitido buscar justicia social a los trabajadores. En este sentido, México, al ser un Estado Miembro de la OIT, debe acatarse a determinar los salarios mínimos diferenciados por sexo, para trabajadores jóvenes, trabajadores migrantes y trabajadores con capacidades diferentes.

---

<sup>10</sup> Arts. 91-94; 96; 557; 570 y 571; (4) arts. 1, 2 y 5. Anteriormente, el país estaba dividido en tres zonas (A, B y C). Partiendo de que el costo de la vida en las tres zonas es cada vez más parejo, el consejo de representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI) decidió, en contra de la opinión de los representantes de los empleadores, fusionar las zonas A y B y aumentar los salarios mínimos generales y profesionales de la zona B, hasta llegar al nivel de salarios de la zona A. Los salarios mínimos de la zona C permanecieron sin cambios, pasando a denominarse zona B. Esta reforma entró en vigor el 27 de noviembre de 2012, y se ha aplicado desde la revisión de los salarios mínimos de 2013 (Sistemas de salarios mínimos, 2014, pág. 78).

### **1.3.2. La noción de salario mínimo, según la Comisión Económica para América Latina.**

El presente apartado se destina al análisis de dos posicionamientos teóricos que giran en torno a la noción del salario en la Teoría de la Dependencia. El primero corresponde a la CEPAL y se expone en dos momentos: desde el enfoque estructuralista, encabezado por el economista Raúl Prebisch (1901-1986), cuando fue secretario ejecutivo de la CEPAL entre 1950 y 1963 (CEPAL, 2014), y el enfoque marxista de Ruy Mauro Marini (1932-1997).

La CEPAL surge en un contexto de activa creación de instituciones internacionales asociadas a las Naciones Unidas, a finales de la Segunda Guerra Mundial (Ocampo, 1998, pág. 11). El punto principal para la creación de la comisión se relaciona con la resolución 106 (VI) del Consejo Económico Social el 25 de febrero de 1948. Para el mismo año se iniciaron sus operaciones y no fue sino hasta la resolución 1984/67 de 1984 que se decidió el nombre definitivo como Comisión Económica para América latina (CEPAL, Acerca de la CEPAL, 2014). Su funcionamiento se basa en materias de desarrollo regional, desarrollo social, economía, género, política económica, entre otras, y es una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas.

La creación de la CEPAL atraviesa por cinco etapas que transformaron sus ideas. La primera se sitúa en los años cincuenta, enfocada en la industrialización de los países latinoamericanos y del Caribe, por medio del modelo de Industrialización en Sustitución de Importaciones (ISI). La segunda etapa surge en los años setenta, asociada a las “reformas para desobstruir la industrialización”, mientras que la tercera se vincula a la reorientación de los “estilos” de desarrollo, hacia la homogeneización social y hacia la diversificación pro-exportadora. La cuarta etapa se lleva a cabo en los años ochenta, con la superación del problema

del endeudamiento externo, mediante el “ajuste con crecimiento”. Esta etapa, en especial, se vincula a la segunda crisis del petróleo de los países industrializados. La quinta etapa se ubica en los años noventa, con la transformación centrada en la equidad (CEPAL, Historia de la CEPAL, 2014).

En cada etapa, el objetivo principal de CEPAL se basó en buscar la integración regional de los países latinoamericanos y del Caribe. En el transcurso de llevar a cabo esta tarea va generando su propia escuela de pensamiento, especializada en los análisis de las tendencias económicas y sociales de mediano y largo plazo, para los países latinoamericanos. En este desarrollo de ideas, se puede considerar un dinamismo en el seguimiento de los cambios de la realidad económica, social y política, regional e internacional. Es así como la misma comisión generó su propio método analítico, con distintas visiones y teorías sobre las economías de América Latina y el Caribe (CEPAL, Historia de la CEPAL, 2014).

Si bien las bases del pensamiento *cepalino* están influenciadas por el pensamiento keynesiano y las escuelas históricas e institucionalistas centroeuropeas, como lo fue el marxismo, éstas crearon un efecto que permitió la formación de sus propias corrientes del pensamiento económico. A pesar de que actualmente se están retomando estas ideas, en sus inicios, el primer método adoptado por la comisión, como institución internacional, es el “histórico-estructural”, basado en analizar “la forma en como las instituciones y la estructura productiva heredadas condicionan la dinámica económica de los países en desarrollo, y generan comportamientos que son diferentes a los de las naciones más desarrolladas” (CEPAL, Historia de la CEPAL, 2014).

Del estructuralismo se derivaron dos tradiciones de pensamiento; una radical, vinculada al marxismo, y una vertiente reformista, asociada al keynesianismo y el institucionalismo. Cada

una coincide en que “el capitalismo no es un sistema armónico sino inherentemente conflictivo y que su desarrollo se produce a través de grandes saltos, generándose importantes desequilibrios” (Briceño Ruiz, Quintero Rizzuto, & Ruiz de Benítez, 2013, pág. 2). Por su parte, Raúl Prebisch desarrolla un pensamiento simétrico, que es el que encabeza el estructuralismo desde la CEPAL; posteriormente figuran personajes como Celso Furtado, Aníbal Pinto, Osvaldo Sunkel, entre otros que contribuyeron a su pensamiento.

Un objetivo más del estructuralismo en los años cuarenta fue cuestionar la teoría neoclásica, sobre la interpretación del comercio y el desarrollo económico. Estos cuestionamientos “se convirtieron en el modelo de desarrollo a seguir por los gobiernos de la región sobre la base de los programas de desarrollo industrial y medidas económicas más allá de las fuerzas del mercado” (Briceño Ruiz, Quintero Rizzuto, & Ruiz de Benítez, 2013, pág. 2). Su principal aportación fue la comprensión del sistema de comercio internacional como complejo y desigual.

Por su parte, Prebisch presenta una visión dual del sistema económico mundial dividida entre el centro, que se constituye por aquellas economías que desarrollaron las técnicas capitalistas de producción, y la periferia, compuesta por las economías rezagadas en términos tecnológicos y organizativos (Briceño Ruiz, Quintero Rizzuto, & Ruiz de Benítez, 2013, pág. 3). Por tal motivo, esta división centro-periferia se toma como la causa de una repartición inequitativa de las ganancias del comercio; de esta forma se cuestiona la utilidad de la teoría ortodoxa, basada en las ventajas comparativas de David Ricardo (2014).

Aparte del grado de desarrollo tecnológico, se destaca la diversidad de especialización y heterogeneidad, dado que, mientras que el centro se basa en la diversificación y homogeneidad en el desarrollo económico y del comercio, la periferia se especializa en una oferta exportadora

de materias primas, y una heterogeneidad donde coexisten actividades basadas en una productividad del trabajo elevada (Briceño Ruiz, Quintero Rizzuto, & Ruiz de Benítez, 2013, págs. 4-7). Esto tenía consecuencias sociales en las sociedades de la periferia, pues existía un amplio sector precapitalista, o semi-capitalista de baja productividad, y generador permanente de mano obra, que mantenía los salarios bajos e impedía que la periferia retuviese los frutos del progreso técnico. De esta forma, la manera en que se determinan los salarios en las economías del centro y la periferia, según el estructuralismo de la CEPAL, tiene que ver con el grado de desarrollo técnico que presenta cada lugar. En ese sentido, la comisión propuso que las dinámicas del desarrollo y planificación debían pasar al Estado, para que éste pudiera prevenir y determinar los cambios en la estructura productiva, mediante la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) (Briceño Ruiz, Quintero Rizzuto, & Ruiz de Benítez, 2013, pág. 12). La base de este modelo consistía en reemplazar los bienes importados previamente, por los producidos en el ámbito nacional.

Hasta este punto se pudo entender que el pensamiento que representa el estructuralismo tenía un fuerte vínculo para lograr el objetivo de desarrollar y reducir la desigualdad en las economías de la periferia, por medio del modelo ISI; para ello, se utilizó la integración regional como un instrumento para promover el crecimiento económico, y así crear nuevas corrientes de comercio y ampliar el mercado interno, impulsando la industrialización.

En contraposición al estructuralismo, se encuentra el pensamiento de Marini, reconocido como uno de los teóricos más destacados en el ámbito social latinoamericano, por ser el principal fundador de la teoría de la dependencia, con un enfoque marxista; ya que realizó una gran contribución a la discusión de los paradigmas estructuralistas planteados por la CEPAL; varios de ellos, se plantean en su obra principal *Dialéctica de la dependencia* (1973), la cual es utilizada para la exposición referente a los salarios. Por tal motivo, es indispensable exponer, en un

primero momento y de manera breve, el análisis sobre la teoría de la dependencia latinoamericana.

Marini (2015) reconoce que existen dos tipos de desviaciones dentro de la teoría de la dependencia: los estudios ortodoxos marxistas y el enfoque de la sociología que carece de rigor conceptual y metodológico. De ambas surge la dificultad real, frente al estudio del modo de producción capitalista que concibe un *precapitalismo* para América Latina. En ese sentido, para entender el desarrollo del capitalismo en América Latina, se debe dejar de lado la idea de un precapitalismo, y concebirlo como algo *sui generis* del sistema en su conjunto, tanto a nivel nacional, como a nivel internacional. De tal forma que la teoría de la dependencia en Marini (2015) se basa en considerar que el desarrollo latinoamericano tiene una estrecha consonancia con la dinámica de la capital internacional, forjada con la expansión comercial del siglo XVI, por el capitalismo naciente. Las tierras de América Latina se articularán directamente con la metrópoli inglesa, primero con el flujo de mercancías y posteriormente con el de capitales. Es así como la relación entre los países latinoamericanos y los centros capitalistas europeos se insertan en una estructura definida, con la división internacional del trabajo, la cual va a determinar el desarrollo interno de la región latinoamericana (Págs. 107-110, itálicas del autor).

De esta forma, puede entenderse que la configuración de la dependencia de América Latina se basa en una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, modificando así a los países latinoamericanos, con el fin de asegurar la reproducción ampliada de la dependencia. Con el surgimiento de la gran industria en el curso del siglo XIX, se articula una economía mundial y la misma división del trabajo internacional que permite la especialización de la actividad industrial y el crecimiento de la misma clase obrera industrial en los centros europeos, mientras que la producción de sus medios de subsistencia es proporcionada por los países latinoamericanos. (Marini, 2015, págs. 110-113). Esto llegó a significar que

América Latina contribuyera, en el mercado mundial, al desplazamiento de la plusvalía absoluta a la plusvalía relativa, en el eje de la acumulación de la economía industrial; es decir, “que la acumulación pase a depender más del aumento de la capacidad productiva del trabajo que simplemente de la explotación del trabajador” (Marini, 2015, pág. 115). Sin embargo, el cambio cualitativo que sufre el desarrollo de la producción latinoamericana capitalista permite una mayor explotación del trabajador asalariado en condiciones, por debajo del nivel de vida promedio; lo que vendría a ser la superexplotación del trabajo.

Tal como indica Marini (2015), esta forma, en particular, de explotación, se fundamenta en la transformación de las condiciones técnicas de producción, dando como resultado la desvalorización real de la fuerza de trabajo. “En lo esencial, se trata de disipar la confusión que suele establecerse entre el concepto de plusvalía relativa y el de productividad” (Marini, 2015, pág. 115) entre países; lo que permite que el intercambio de mercancías, entre éstas, sea desigual y, por lo tanto, genere una contradicción, por el hecho de que unas producen bienes que las otras no producen, o no las pueden producir con la misma facilidad. Todo esto, mientras que los productores de manufacturas eluden la ley del valor; es decir, que venden sus productos a precios superiores a su valor. Las naciones desfavorecidas y productoras de materias primas deben ceder gratuitamente parte del valor que producen, y esta cesión o transferencia se acentúa en favor de aquel país que le vende mercancías a un precio de producción más bajo, en virtud de su mayor productividad, configurando así un intercambio desigual.

Este problema de intercambio desigual, para América Latina no contrarresta la transferencia de valor, sino la pérdida de plusvalía que se compensa en la producción interna, bajo tres formas esenciales: primero, gracias al aumento de la intensidad de trabajo, donde el aumento de la plusvalía es mediante una mayor explotación del trabajador; en segundo lugar está la prolongación de trabajo excedente, o plusvalía absoluta, donde el obrero sigue

produciendo, después de haber creado un valor equivalente al de los medios de subsistencia para su propio consumo; finalmente está la reducción del consumo del obrero, más allá de su límite normal; en ese sentido, “el fondo necesario de consumo del obrero se convierte en un fondo de acumulación de capital” (Marini, 2015, págs. 124-125). Por otra parte, no es necesario que exista el intercambio desigual para que la extracción de plusvalía absoluta, relativa y/o extraordinaria existan. Con el simple hecho de la vinculación al mercado mundial, y

“la consiguiente conversión de la producción de valores de uso a la de valores de cambio que ello acarrea, tiene como resultado inmediato desatar un afán de ganancia que se vuelve tanto más desenfrenado cuanto más atrasado es el modo de producción existente” (Marini, 2015, pág. 125).

Referente a la remuneración del trabajador, estos tres mecanismos que identifica Marini pueden darse de manera combinada, y así configurar un modo de producción fundado exclusivamente en la mayor explotación del trabajador, y no en el desarrollo de su capacidad. Esto implica que el pago en salarios se remunere por debajo de su valor mínimo de subsistencia, lo que corresponde a una superexplotación del trabajo (Marini, 2015, pág. 127). Al llegar a este punto, el salario mínimo deja de cumplir su propósito de cubrir las necesidades indispensables del trabajador; éste ya no tiene relevancia cuando lo primordial es aumentar la plusvalía, a costa de la explotación del trabajador asalariado que tiene que sobrevivir por debajo del mínimo indispensable.

Por último, los objetivos principales de la CEPAL, desde su creación, se han apegado a lo dictaminado por la ONU, con base en los Objetivos del Milenio en el periodo de (2000-2015) y, en la actualidad, a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (2015-2030) y de la OIT. Dentro de estos objetivos, y para la institución en particular, se destaca el promover desarrollo económico

y social mediante la cooperación e integración a nivel regional y subregional; así mismo, promover el desarrollo ambiental sostenible de América Latina y el Caribe a través de investigación y análisis. En lo que atañe a los salarios, su papel se ha concentrado en realizar estudios, investigaciones, así como asesoramiento a los gobiernos, sólo a petición de éstos, con base en cuatro objetivos generales en la determinación de los salarios: equidad, estabilidad macroeconómica, asignación eficiente de la mano de obra y eficiencia operativa (Marinakis, 1995, pág. 76). Para América Latina, la intervención del Estado en los distintos niveles de determinación de los salarios tuvo su apogeo en los años ochenta.

Sin embargo, la eficacia de estas intervenciones se fue deteriorando a medida que la política salarial se hacía más compleja. Muchas veces, la superposición de políticas y sus múltiples objetivos llevaron a incompatibilidades en distintas áreas, por la dificultad de establecer criterios generales que satisficieran las peculiaridades y necesidades de distintos sectores (Marinakis, 1995, pág. 79).

A raíz de las crisis que vivió toda América Latina en los años noventa, el objetivo primordial para los Estados fue el de recuperar el equilibrio macroeconómico, por medio de la contención salarial fijada por las autoridades correspondientes, tanto para el sector público como para el privado.

En conclusión, el posicionamiento institucional de la CEPAL, ante la determinación de los salarios, terminó por apearse a las normas definidas por la OIT, mientras que sus aportes dejaron de tener los mismos efectos que en sus inicios sobre la discusión de las condiciones de desarrollo regional latinoamericana. A partir de los años noventa, su tarea se ha centrado en realizar estudios y balances preliminares sobre los indicadores económicos, debido a que los encargados de fijar los salarios mínimos son los gobiernos de cada país latinoamericano.

#### **1.4.1. Las políticas salariales para determinar el salario mínimo de los trabajadores en la Ciudad de México (2000-2019)**

Con la exposición de una parte de las reglas internacionales que regulan y defienden los derechos del trabajador, a continuación hablo de la influencia que estas han tenido sobre la política salarial aplicada en México, y de cómo es que a partir de esta interacción, se implementó por primera vez una política salarial que tratara sobre la recuperación del poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores.

#### **1.4.2. El determinante jurídico constitucional de los Estados Unidos Mexicanos para determinar el salario mínimo y el implementado en la Ciudad de México. Artículo N ° 123 constitucional, fracción VI**

Una vez revisadas y entendidas las normas internacionales que dicta la OIT, para la fijación de los salarios mínimos que deben cumplir los estados miembros de la organización, el presente subapartado se centra en presentar la base jurídica del salario mínimo, plasmada en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), e identificar si cumplen las normas internacionales.

Por lo anterior, la exposición de este subapartado se estructura en tres fases principales. La primera se centra en ubicar la fecha formal en la que se designan los lineamientos del salario mínimo, como figura jurídica en el Estado Nación Mexicano; posteriormente, se explica el surgimiento y la finalidad en la Ley Federal del Trabajo. Por último, se señalan las reformas realizadas a la fracción VI del Artículo 123 constitucional.

Después de una larga lucha revolucionaria que vivió gran parte del país a inicios del siglo XX, la figura jurídica del salario mínimo aparece publicada el 5 de febrero de 1917, en el Diario

Oficial de la Federación, junto a la promulgación de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), impulsada por Venustiano Carranza (1859-1920), a cargo entonces del Poder Ejecutivo, y se describe en el Título Sexto, Del Trabajo y de la Previsión Social en el Art. 123, fracción VI, bajo el principio de que:

“El salario mínimo que deberá disfrutar el trabajador será el que se considere suficiente, atendiendo las condiciones de cada región, para satisfacer las necesidades normales de la vida del obrero, su educación y sus placeres honestos, considerándolo como jefe de familia. En toda empresa agrícola, comercial, fabril o minera, los trabajadores tendrán derecho a una participación en las utilidades, que será regulada como indica la fracción” IX (CDHCU, 1917, pág. 10).

Este es el primer indicio que existe como figura jurídica del salario mínimo, desde la conformación del Estado Mexicano. Doce años más tarde, en 1929, Emilio Portes Gil (1890-1978), como presidente en turno de México, reforma la fracción X del Artículo 73 de la CEPUM, para otorgarle al congreso la facultad de expedir las leyes del trabajo en el Artículo 123 constitucional (DOF D. O., 1929, pág. 1), con la finalidad de que este tuviese su propio reglamento, y así definir conceptos particulares, como las horas de trabajo y el salario mínimo. Para el 28 de agosto de 1931, Pascual Ortiz Rubio (1887-1963), por fin promulga la Ley Federal del Trabajo (LFT), y se establece en su Artículo 99, que el salario mínimo es el que:

“atendidas las condiciones de cada región, sea suficiente para satisfacer las necesidades normales de la vida del trabajador, su educación y sus placeres honestos, considerándolo como jefe de familia y teniendo que cuenta que debe disponer de los recursos necesarios para su subsistencia inclusive durante los días de descanso de cada semana en los que perciba salario”. (DOF D. O., 1931, pág. 19).

Con lo anterior, se rescata la similitud que hay entre la Carta Magna y la LFT, con el complemento de que el salario mínimo, que debe recibir un trabajador, debe ajustarse a una jornada de trabajo de 8 horas diarias, durante 7 días a la semana, descansando de esos siete días o, que es lo mismo, 48 horas a la semana, como máximo.

Desde la formación de estas bases para la determinación del salario mínimo, después de 1929 hasta el 2019, el Artículo 123 sólo se ha reformado veintisiete veces, siendo en 2017 la última. Tras este periodo de 99 años, sólo tres reformas conciernen a la fracción VI, sobre la determinación del salario mínimo.

La primera corresponde al año 1962, quedando de la siguiente manera:

“Los salarios mínimos que deberán disfrutar los trabajadores serán generales o profesionales. Los primeros regirán en una o en varias zonas económicas; los segundos se aplicarán en ramas determinadas de la industria o del comercio o en profesiones, oficios o trabajos especiales.

Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural y para proveer la educación obligatoria de los hijos. Los salarios mínimos profesionales se fijarán considerando, además, las condiciones de las distintas actividades industriales y comerciales.

Los trabajadores del campo disfrutarán de un salario adecuado a sus necesidades.

Los salarios mínimos se fijarán por Comisiones Regionales, integradas con Representantes de los Trabajadores, de los Patronos y del Gobierno y serán sometidos para su aprobación a una Comisión Nacional que se integrará en la misma forma prevista para las Comisiones Regionales”. (CDHCU, 1962)

A diferencia de lo decretado en la CPEUM de 1917, esta reforma hace la diferencia entre salarios mínimos generales y profesionales, donde los primeros pertenecen a zonas económicas y los segundos a ramas industriales, comerciales y de oficios. En tanto, también se observa la aclaración para la fijación de estos, por medio de Comisiones Regionales integradas por trabajadores, patronos y gobierno.

Hacia el año de 1974, se gesta una segunda reforma a la LFT, para establecer en su artículo 90 la base principal del significado del salario mínimo que a la letra dice:

“El salario mínimo es la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo.

El salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos”. (Adicionado, DOF 9 de enero de 1974)

“Se considera de utilidad social el establecimiento de instituciones y medidas que protejan la capacidad adquisitiva del salario y faciliten el acceso de los trabajadores a la obtención de satisfactores” (CDHCU, 1970, pág. 25).

Por lo anterior, parte de la base jurídica del salario mínimo se establece en el Artículo 123 de la CPEUM, y el Artículo 90 de la LFT. Sobre el primer artículo mencionado, en 1978 se adiciona un párrafo para generalizar que:

“Toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto, se promoverán la creación de empleos y la organización social para el trabajo conforme a la Ley.

El Congreso de la Unión, sin contravenir a las bases siguientes deberá expedir leyes sobre el trabajo las cuales regirán:” (CDHCU, 1978).

Esta introducción fue modificada en el 2008, sólo para cambiar la redacción en “organización social de trabajo” (CDHCU, Reformas Constitucionales por Artículo, 2008).

Con la adición de esta introducción, y las modificaciones del 1962, se pueden hacer evidentes las primeras influencias de la OIT sobre la Carta Magna, en la concepción que se hace del trabajo y del salario mínimo, para determinar la base jurídica que debe regir la fijación de este mismo. En este sentido, lo digno y lo socialmente útil son dos categorías difíciles de delimitar e interpretar, porque puede tomarse lo digno como la no explotación del trabajador, mientras que lo socialmente útil implica la valorización de la fuerza de trabajo; pues, dentro del sistema capitalista, un trabajo es útil en tanto que genera un valor extra al necesario, para cubrir las necesidades mínimas y suficientes de la reproducción de la fuerza de trabajo; también genera un excedente que lo hace útil, dentro del proceso productivo.

Hacia diciembre de 1986, se concretiza la segunda reforma a la fracción VI, para sustituir zonas económicas por “áreas geográficas” (CDHCU, 1986). En apariencia sólo resulta ser un simple juego de palabras, pero una zona económica se puede caracterizar por tres criterios: por la “existencia de recursos naturales que permiten determinadas actividades productivas; la necesidad de que diversas partes de la región se complementen entre sí; y la homogeneidad en el grado de desarrollo de las fuerzas de producción” (Arreguin Ruíz, 2019). En tano, un área geográfica puede encontrarse dentro de cualquier zona económica.

Finalmente, desde 1986, la fracción VI no obtuvo cambios hasta el 2016, durante el mandato del expresidente Enrique Peña Nieto, dejando de la siguiente manera dicha fracción:

“Los salarios mínimos que deberán disfrutar los trabajadores serán generales o profesionales. Los primeros regirán en las áreas geográficas que se determinen; los segundos se aplicarán en ramas determinadas de la actividad económica o en

profesiones, oficios o trabajos especiales. El salario mínimo no podrá ser utilizado como índice, unidad, base, medida o referencia para fines ajenos a su naturaleza<sup>11</sup>.

Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. Los salarios mínimos profesionales se fijarán considerando, además, las condiciones de las distintas actividades económicas.

Los salarios mínimos se fijarán por una comisión nacional integrada por representantes de los trabajadores, de los patrones y del gobierno, la que podrá auxiliarse de las comisiones especiales de carácter consultivo que considere indispensables para el mejor desempeño de sus funciones”<sup>12</sup> (CDHCU, 2021).

En conclusión, se comprueba que la determinación del salario mínimo tiene fuertes influencias con los decretos de la OIT, además de que éste debe ser suficiente para cubrir las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. En ese sentido, la base jurídica se establece en el Artículo 123 constitucional y el Artículo 90 de la LFT.

---

<sup>11</sup> Párrafo reformado DOF 27-01-2016.

<sup>12</sup> Fracción reformada DOF 21-11-1962, 23-12-1986.

### **1.4.3. La Comisión Nacional de los Salarios Mínimos como instrumento de fijación y revisión del salario mínimo general**

Este apartado está destinado a exponer la tercera base jurídica del salario mínimo, que concierne a los criterios y los determinantes que utiliza la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI), con base en el Artículo 123 constitucional, de la fracción VI, para fijar y actualizar los salarios mínimos aplicados a la Ciudad de México (CDMX -antes Distrito Federal).

Por lo anterior, esta sección se traza en tres fases: la primera corresponde a la exposición del origen de la CONASAMI; la segunda cuestión se enfoca en enlazar la base jurídica del salario mínimo, con las áreas geográficas, a partir del 2000 hasta la actualidad y, por último, se expone el origen del Monto Independiente de Recuperación (MIR), para atender la pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores a nivel nacional y en la Ciudad de México.

Hacia el año 1962, y por decreto del Congreso de los Estados Unidos Mexicanos, se realizó una reforma al Artículo 123 constitucional, para establecer que: “los salarios mínimos se fijarán por Comisiones Regionales, integradas con Representantes de los Trabajadores, de los Patrones y del Gobierno y serán sometidos para su aprobación a una Comisión Nacional que se integrará en la misma forma prevista para las Comisiones Regionales” (CDHCU, 1962, pág. 1). Gracias a esta modificación, queda fija la primera base para llegar a crear la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI); posteriormente, el 1° de enero de 1987 queda establecido el funcionamiento de una sola Comisión Nacional, integrada sólo por representantes de los trabajadores, patrones y el gobierno. Cabe señalar que el periodo que comprende de 1934 a 1976, el salario mínimo se fijaba cada dos años y, a partir de 1976, las publicaciones a los

cambios en el salario mínimo se realizan cada año (Milenio, 2018). En este sentido, se puede afirmar que la figura jurídica del salario mínimo depende de del artículo 123 de la CPEUM, de 29 leyes reglamentarias donde la LFT de 1970 es la principal, y una Comisión encargada de realizar los estudios pertinentes para fijar no sólo los salarios mínimos generales, sino que, además, los profesionales, dejando de lado los salarios contractuales. Debe tomarse en cuenta que el marco internacional de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) es gran influencia, debido a que México ha ratificado el Convenio 131 de 1970, donde se estipula, en su Artículo 1, que nuestro país está obligado a establecer “un sistema de salarios mínimos que se aplique a todos los grupos de asalariados cuyas condiciones de empleo hagan apropiada la aplicación del sistema” (OIT, 1970).

En este sentido, dentro de los criterios y procedimientos que utiliza el poder ejecutivo, desde la creación de la CONASAMI, para fijar y ajustar los salarios mínimos, ya sea de manera directa o indirecta, se establecen en las reformas hechas al artículo 123, y a partir del 2000 interviene la creación de las áreas geográficas.

A partir de esa fecha, por medio de la resolución emitida por el H. Consejo de Representantes de la CONASAMI, en una primera fase, se hace la transición de zonas económicas a áreas geográficas A, B y C, dependiendo del costo de vida de cada área. Para el 27 de noviembre de 2012 el Área Geográfica “C” se renombra como Área Geográfica “B” e incrementa los salarios mínimos del Área Geográfica “B”, para igualarlos con los del Área Geográfica “A”. Asimismo, decidió renombrar a la que hasta ese momento se denominaba Área Geográfica “C” como Área Geográfica “B”, sin ninguna modificación en su integración municipal, ni en los montos de salarios mínimos generales y profesionales que figuraban para esa Área Geográfica “C” (STPS S. d., 2015, págs. 2-3). Cabe señalar que, en ambos cambios realizados a la CDMX se le asignó el Área Geográfica “A”.

Otros factores que influyen en la fijación de la remuneración del trabajo son, según la situación económica general del país, los cambios que se hayan observado en las diversas actividades económicas, las variaciones en los costos de vida por familia y las condiciones del mercado de trabajo y las estructuras salariales (Bensusán Areous, 2016, pág. 7), indicando, además, que, para el caso concreto de la CONASAMI, se atiende a lo previsto por los artículos 94, 570 y 571 de la LFT, en el cual se realizan estudios económicos de las áreas asesoras, en los que contemplan elementos como los precios de los artículos denominados de canasta básica, inflación mensual y anual, comportamiento de la economía nacional e internacional, Índice Nacional de Precios al Consumidor, entre otros (CONASAMI, Resoluciones emitidas por el H. Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, Varios años).

Para el año de 2015, el 30 de septiembre, se publica, en el Diario Oficial de la Federación, la aplicación del salario mínimo en la República Mexicana, para una sola Área geográfica integrada por todos los municipios del país y demarcaciones territoriales de la Ciudad de México (DOF D. O., 2015). No es sino hasta el 1° de enero de 2019 que la distribución de los salarios mínimos será para dos áreas geográficas: Área Geográfica de la Zona Libre, de la Frontera Norte, integrada por 34 municipios, y el Área de Salarios Mínimos Generales, integrada por el resto de los municipios del país y las demarcaciones territoriales de la CDMX. A lo anterior se debe añadir que, en la resolución del Consejo de Representantes, en 2016, se hizo la incorporación del Monto Independiente de Recuperación (MIR) en los procesos de revisión y fijación de los salarios mínimos, que se tipifica de la siguiente manera:

- 1) Es una cantidad absoluta en pesos
- 2) Su objetivo es única y exclusivamente contribuir a la recuperación del poder adquisitivo del salario mínimo general

3) No debe ser utilizado como referente para fijar incrementos de los demás salarios vigentes en el mercado laboral (salarios contractuales, federales y de la jurisdicción local; salarios diferentes a los mínimos y a los contractuales; salarios para servidores públicos federales, estatales y municipales; y demás salarios del sector informal)

4) El MIR podrá ser aplicado tanto en un procedimiento de Revisión salarial como de fijación salarial previstos en el artículo 570 de la Ley Federal del Trabajo (DOF D. O., 2016)

La aplicación del MIR, por vez primera fue, a finales del 2016 e inicios del 2017, cuando el salario mínimo pasó de 73.04 a 80.04 pesos diarios, de lo cual se puede considerar que el MIR se toma como un elemento de ajuste al monto del salario mínimo. Este monto se alcanzó, en un primer momento, al otorgarle a los 73.04 pesos un aumento de 4 pesos, para alcanzar los 77.04 pesos diarios y, después, sobre esta última cantidad, se dio un incremento de 3.9 %, por lo que el salario mínimo alcanzó los 80.04 pesos. Para el 2018, el MIR fue de \$5.00 pesos diarios, mientras que el incremento al salario mínimo general fue del 3.9%. Gracias a esto, se logró un monto de \$88.36 pesos diarios (CONASAMI, 2017). Al siguiente año, el monto de recuperación se resolvió en \$9.43, para llevar a dicho salario a \$97.76; en tanto, el incremento de ajuste fue de 5%, para arrojar un nuevo salario mínimo general de \$102.68 pesos diarios (CONASAMI, 2019). Ya en 2020, el MIR fue determinado en \$14.67 pesos, con un incremento adicional del 5%, para lograr un monto de \$123.22 pesos diarios en el resto del país (CONASAMI, 2019). En el último año mencionado, se indicó que el incremento al salario mínimo general había sido del 20%, aunque en realidad sólo fue del 5% y, en términos reales, deflactando con el índice de precios. El salario real sería, entonces, de \$112.77 pesos, con un incremento del 16.34% real. En este sentido, quedan claras dos cosas: la primera es que el aumento que se le otorga al salario mínimo cada año es totalmente independiente del MIR; por otra parte, el propósito del MIR es

permitir que se recupere el poder adquisitivo de los trabajadores asalariados, que perciben solamente un salario mínimo general.

Lo intrigante del MIR es su origen, pues este no está asociado con una propuesta directa del Gobierno Federal, sino como una de las señalizaciones que la OIT hizo a la CONASAMI, por medio de la Comisión de Expertos en Aplicación de Convenios y Recomendaciones (CEACR), con la información transmitida por el Gobierno de México en sus memorias, con relación a la evolución de las tasas y los métodos de trabajo, para la revisión del salario mínimo en el período 2007-2012, con la finalidad de obtener mejoras en el proceso de fijación de dichos salarios.

De las observaciones que fueron hechas por la CEACR, a partir del 1° de enero de 2012, los salarios mínimos generales vigentes fueron de 62.33, 60.57 y 59.08 pesos mexicanos (aproximadamente 4.8, 4.7 y 4.6 dólares de los Estados Unidos, respectivamente) al día, en las tres áreas geográficas A, B y C. Es de resaltar de que la LFT, como se refirió con antelación, comprende dos tipos de salarios mínimos: el general y el profesional (o especializado), en el cual este último es más benéfico a los trabajadores en sus montos, dadas las poco más de 70 categorías que comprende. También se tomó la nota de que la Dirección Técnica de la CONASAMI examina las variaciones en el coste de la vida y las necesidades de las familias, ya sean materiales (vivienda, alimentación, vestido y transporte), sociales y culturales (deportes o realización de actividades culturales) o necesidades relacionadas con la educación de los niños para que el Consejo de Representantes pueda fijar los salarios mínimos (OIT, 2013).

A partir de la información que proporcionó el Gobierno de México, en su memoria entregada a la OIT, la CEACR pudo realizar tres observaciones en tres niveles institucionales. La primera corresponde a la CONASAMI, donde le señala que “los salarios mínimos por hora,

como porcentaje de los salarios medios, son los más bajos de los países de la OCDE y su monto es inferior al 20 % de los salarios medios por hora de esos países” (OIT, 2013). La segunda observación corresponde a la nota que se tomó del estudio realizado por el Centro de Análisis Multidisciplinarios (CAM) de la Universidad Autónoma de México (UNAM), publicado en agosto de 2012, donde se informa que el poder adquisitivo del salario mínimo se redujo en un 43.1 %, durante el sexenio del entonces presidente Felipe Calderón. En el mismo reporte, se detalla que, durante los últimos 25 años, se registró una pérdida acumulada del 79.11 % del poder adquisitivo (CAM, Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México., 2012). En la última señalización se asevera que es similar a la del CAM, y se ubica en el informe de *Panorama Laboral 2011* de la OIT. En tal informe se habla sobre el salario real de los países latinoamericanos, y lo que en realidad se puntualiza es que:

“De los ocho países para los que se cuenta con información, el nivel de los salarios reales subió en Chile, Paraguay y Uruguay entre 2% y 5% y a una tasa menor en México (0.8%) lo que contribuyó a revertir la caída registrada en igual periodo el año pasado” (Organización Internacional del Trabajo, 2012, pág. 39).

Esto significa, y reitera, que México presenta la tasa de recuperación del poder adquisitivo más baja de los ocho países seleccionados (miembros de la OIT). De lo que resultó, en consecuencia, junto al reporte del CAM, se hicieron observaciones pertinentes para que México tomara medidas en la recuperación del poder adquisitivo derivado del salario.

Las últimas observaciones que hizo la CEARC se centran en la encuesta nacional sobre la mano de obra de 2012, y según su informe, “aproximadamente 7 de los 48 millones de personas empleadas — a saber, más del 14 % de la mano de obra total — ganan «hasta un salario

mínimo»” (OIT, 2013). Por todo lo anterior, se hizo la solicitud al gobierno mexicano para examinar todas las medidas adecuadas que protejan el poder adquisitivo del salario mínimo, en relación con la canasta básica de los artículos de consumo esenciales, dado que el salario mínimo que se proporcione a los trabajadores debe ser decente para satisfacer sus necesidades básicas personales, así como las de las familias de los trabajadores.

En el caso de la CDMX en 2015, por parte del Consejo Económico y Social de la CDMX, se planteó una propuesta por parte del gobierno de Miguel Ángel Mancera, para incrementar el salario mínimo y hacerlo efectivamente un salario digno por medio de una nueva política salarial, en la que intervengan diversos actores como la sociedad, el Estado Mexicano, empresarios y trabajadores (Mancera, 2015, págs. 9-15). Dicha propuesta no logró realizarse, debido a que no encontró eco en los actores pretendidos, principalmente en el sector empresarial y sus derivaciones en lo económico (inflación); pues la propuesta, aparte de que no atacaba el problema real sobre el salario, centrado en la explotación del trabajador, tampoco fijaba los elementos ni metas necesarias para incrementarlo en el porcentaje que se buscaba, de un aproximado del 30% de su valor.

Con la indagación expuesta hasta este punto, sobre la figura jurídica del salario mínimo en México, se hacen tres observaciones principales: primero, que la definición sobre el salario mínimo en el marco legal normativo es análoga a la concepción teórica definida por David Ricardo (2015), con la existencia de un salario mínimo general, aplicado a toda población trabajadora, a partir de su especialización, con la finalidad de poder competir en el ámbito del comercio internacional en aras de tener mayor ventaja con otros Estados, y que además se define por ser un monto mínimo necesario para la subsistencia, castigando así a los trabajadores por medio de las diferencias salariales que impiden gozar del producto total que crean. Dicha visión deja a un lado las formas de acumulación de capital que existen en cada región, y esta depone

para generar una desigualdad que impide un acceso al desarrollo de las capacidades y aptitudes humanas. En la segunda observación, se considera un factor que queda fuera de los alcances de la CONASAMI, pues ésta tiene que ver con los argumentos de Adam Smith (2011), sobre los acuerdos entre patronos y trabajadores, y al igual como ocurre en México, estos pueden definirse a través del contrato establecido entre las partes actuantes, para que los primeros obtengan mayores beneficios, junto con el gobierno, y los segundos obtengan los menores dividendos. En tercer lugar se tiene la observación de que, para la fijación de los salarios mínimos generales que entraron en vigor el 1 ° de enero de 2017, el Consejo de Representantes introdujo una innovación en el procedimiento de fijación de dichos salarios: el Monto Independiente de Recuperación (MIR), el cual tiene como objetivo único y exclusivo, la recuperación del poder adquisitivo del salario mínimo general, y deja excluido de los incrementos de los demás salarios vigentes en el mercado laboral (salarios contractuales, federales y de la jurisdicción local; salarios diferentes a los mínimos y a los contractuales; salarios para servidores públicos federales, estatales y municipales; y demás salarios del sector informal). Este monto sólo podrá ser aplicado en un procedimiento de revisión salarial previsto en el artículo 570 de la LFT (DOF, 2018).

#### **1.4. Conclusiones del capítulo**

Por todo lo expuesto en este marco teórico, se concluye que la determinación del salario mínimo en México guarda fuertes vínculos con los postulados que iniciaron en la economía política, y es propio de entender que esto sucede por la fuerte interacción y transformación que ha tenido el país con el capitalismo. Lo anterior se demuestra a partir de la Teoría Salarial en Adam Smith (2000), al considerar que el salario mínimo está basado en el límite mínimo de provisiones para la subsistencia de los trabajadores; a esto lo denominó salario corriente, en tanto, el poder adquisitivo lo definió como salario real, por ser la capacidad que tienen los trabajadores de cubrir sus provisiones con el dinero que perciban. Por otra parte, la determinación del precio del trabajo depende de varios factores, que van desde el tipo de trabajo al espacio de trabajo, de las diferencias de climas a los acuerdos que haya entre patronos y trabajadores.

En esa misma línea, la Teoría Salarial en David Ricardo (2014), define el salario mínimo como el precio natural del trabajo, y éste debe de depender del precio de sus alimentos, su vestimenta y demás artículos de primera necesidad. Por su parte, el poder adquisitivo se refleja en el salario real, que es la capacidad que tiene el trabajador de procurarse sus bienes con su trabajo, no con el dinero que perciba como lo indica Smith (2000). En esta teoría, la determinación del precio de la mano de obra depende, en su totalidad, de la oferta y las cantidades relativas de capital y trabajo que se requieran en la producción, así como las ventajas comparativas que existan entre países.

Con la Teoría Salarial en Marx (2020), el salario mínimo se basa en los insumos materiales e inmateriales que necesita un trabajador para subsistir, en un periodo de tiempo; por su parte, el poder adquisitivo es la capacidad que tiene el obrero para adquirir estos insumos con la

cantidad de dinero que obtiene por vender su fuerza de trabajo. Pero, a diferencia de Smith (2000) y Ricardo (2014), entre el trabajo asalariado y el capital, existe una relación de dependencia, que se basa en la explotación del primero por el segundo, para generar un valor excedente, más allá del necesario para satisfacer las necesidades primordiales. Esto sucede por medio de la extensión de la jornada de trabajo o por la intensificación de ésta. Lo anterior viene de un proceso histórico que tiene que ver con la acumulación del capital y la reducción del monto necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo que se traduce en el detrimento de la clase obrera y su desvalorización.

A partir de estos autores clásicos, la concepción y la determinación del salario está asociada al momento histórico en el que se atiende la problemática, pero, en el fondo, se sigue dejando a un lado la explotación de la fuerza de trabajo.

A finales del siglo XIX y del siglo XX, Marshal (2020) comprendió que la definición de los salarios se basa en la utilidad que pueda generar al trabajador. Sus estudios dejan a un lado la relación antagónica entre empleadores y empleados, y se le da un peso mayor a la educación que estos pueden obtener para conseguir un trabajo con mayor utilidad y menos fatiga. Los elementos para la determinación del salario mínimo se dejan de lado, lo que existe en la teoría neoclásica es que un trabajador recibe menor ingreso por su falta de especialización y porque su trabajo tiene mayores; en este sentido, su ingreso va a ser mayor por la educación que le procuren sus padres y solo así se evitará penurias en su labor. Es así como, en vez de salario mínimo, existe el ingreso real total que se encuentra deduciendo de su ingreso bruto de los egresos que pertenecen a su producción y que aparecen en forma de pagos monetarios.

A inicios del siglo XX ya con un capitalismo y Estados Nación más consolidados, Keynes (2009) formula su *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* para atender, bajo una serie

de eventos que ponen en crisis el sistema económico a nivel internacional. Dado que su teoría está basada en modelos matemáticos de dos variables: endógenas y exógenas. Las primeras, que son las que se explican a partir de sus relaciones con otras variables, que a su vez éstas llegan a ser endógenas o exógenas. En cambio, las variables exógenas se toman como fijas con un valor constante. De este modo, el consumo se presenta como la variable endógena principal, pues depende del ingreso que, a su vez, ésta depende de otras muchas más como razones objetivas y subjetivas de quienes promueven los cambios existentes en una economía.

En ese sentido, para Keynes (2009) no existe como tal un salario mínimo; para él, lo que está presente es la propensión marginal a consumir, de la cual, una cierta cantidad de la unidad en salarios corresponde al ingreso neto que es lo que el “hombre” sólo tiene a la vista, para consumir y subsistir; pues los trabajadores destinan parte de sus ingresos a otras cuestiones, como el ahorro y provisiones hacia el futuro. Lo que significa que estos pueden resistir bajas en su salario nominal; mientras que éste no afecte su salario real, ellos seguirán produciendo.

Ante distintas problemáticas que se presentan durante los inicios del siglo XX, la primera guerra mundial es una de las más fuertes después de la recesión de La Gran Depresión de 1929. Surgió, pues, un periodo de formación de grandes instituciones internacionales, con base en la ONU, para atender distintas problemáticas donde la OIT será la encargada de intervenir sobre las cuestiones relacionadas con los derechos de los trabajadores, el trabajo mismo y los salarios. Después de pasar por varias fases por los cambios en la estructura del sistema capitalista a nivel internacional, en 1970 se concreta el Convenio 131, para asentar que la OIT solo tiene el propósito de recomendar y aportar a los Estados miembros las bases, para que ellos mismos definan que un salario mínimo debe ser una suma mínima que deberá pagarse a un trabajador por el trabajo o servicio prestados en un determinado tiempo, y que estos las deben incluir en

sus leyes, así como sus propios métodos para calcularlo, teniendo en consideración las condiciones económicas y sociales de cada país.

Aunque la OIT no hace de manera explícita su base teórica, sus formulaciones sobre el trabajo y el salario mínimo concuerdan con parte de los postulados de David Ricardo (2014), y aunque actualmente se busque que cada vez más se apliquen normas que eliminen el trabajo infantil, que se incluyan sectores vulnerables dentro de las consideraciones de los salarios mínimos y profesionales, y que, al igual que Marshal (2020) y Keynes (2009), se deje de lado por completo la explotación que enfrenta la clase trabajadora por medio de las relaciones salariales.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, casi a medio siglo avanzado, se crea la CEPAL, de la cual se derivan dos corrientes importantes con distintos enfoques: la estructuralista, encabezada por Raúl Prebisch, y la marxista, con Ruy Mauro Marini. La primera tiene como fundamento que el sistema económico mundial está dividido entre el centro, constituido por aquellas economías que desarrollaron las técnicas capitalistas de producción, y la periferia, compuesta por las economías rezagadas, en términos tecnológicos y organizativos; en este sentido, el salario mínimo se determina a partir del grado de desarrollo técnico que presenta cada lugar. Por su parte, el enfoque marxista postula que existe una forma en particular de explotación en los países latinoamericanos, que se fundamenta en la transformación de las condiciones técnicas de producción para desvalorizar la fuerza de trabajo por medio del aumento de la intensidad de trabajo, la prolongación de trabajo excedente y la reducción del consumo del obrero, más allá de su límite normal. Estos tres mecanismos se combinan para generar una superexplotación del trabajador, impidiéndole el desarrollo de todas sus capacidades, debido a que el pago en salarios se remunera por debajo del valor mínimo de su subsistencia.

Cada evento ocurrido a través de la historia del trabajo asalariado, dentro del sistema capitalista, ha permitido a los teóricos y a las instituciones, a nivel internacional y regional, formular la base jurídica para México, que se categoriza en tres niveles: la primera corresponde a la base normativa del Artículo 123 constitucional de 1917, del cual no hubiera sido posible su efectividad sin un Estado Nación más consolidado, para formalizar la explotación de la clase trabajadora por medio del salario mínimo. La segunda base se ejecuta para avanzar en el reglamento, por el cual se rige el salario mínimo y que se describe en la Ley del Trabajo; específicamente la de 1974.

Estas dos bases del salario mínimo en México responden a las dinámicas del capital nacional e internacional y a las indicaciones y recomendaciones de la OIT que guardan una íntima relación con los razonamientos de David Ricardo (2014).

Finalmente, está la parte institucional del salario mínimo con la CONASAMI, como organismo que no sólo está facultado para revisar y fijar los salarios mínimos generales y profesionales, sino también de definir el MIR para recuperación del salario mínimo general de la clase trabajadora mexicana. Sobre la metodología que utiliza, poco puede decirse, debido a que la información requerida para exponer las bases y fijar los salarios, no se encuentran disponibles en los portales institucionales del Gobierno Federal.

En conclusión, la determinación del salario mínimo en México, y para la CDMX, está sustentada con las bases teóricas de la Economía Política, principalmente por no toman en cuenta las relaciones antagónicas históricas y sociales entre empleadores y trabajadores. Por otra parte, cuando se consideran que es salario debe ser “suficiente” como parte de la reproducción del trabajador y su familia en distintas escalas, se pone a prueba la precariedad que puede soportar los trabajadores. En este sentido, ¿hasta qué punto se puede considerar un ingreso como

suficiente para vivir? Y en términos reales, ¿el salario mínimo cumple con sus objetivos en términos jurídicos?

## **2. El salario mínimo y el poder adquisitivo de los trabajadores en la Ciudad de México (2000-2019)**

La base de análisis que he decidido trazar para este segundo capítulo es en dos momentos; el primero es para abordar los objetivos que el Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) de la Facultad de Economía de la UNAM tiene, con la finalidad de enunciar la metodología de la Canasta Alimenticia Recomendable (CAR), para evaluar el poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores y demostrar que el incremento en el precio de la fuerza de trabajo no es equiparable con el aumento en el precio de dicha canasta. Enlazada a esta parte, y como segundo momento del análisis, dicha metodología la utilizo con el propósito demostrar que, durante las dos primeras décadas del siglo XXI, el caso de la Ciudad de México ha representado la síntesis sobre la tendencia observada a nivel nacional que ha implicado, por un lado, un proceso sistemático de compactación del salario mínimo, hacia los niveles más bajos de ingreso de la población ocupada y, por otro, un aumento en las horas de trabajo para tratar de nivelar la calidad de vida de las familias de los trabajadores, donde la población femenina presenta una repercusión elevada a causa de una mayor caída del salario real y su poder adquisitivo. Lo anterior obedece a una disminución en la participación de los salarios, respecto a la riqueza social producida y es la hipótesis sobre la cual se basa esta investigación.

Una vez que haya concluido este apartado, daré paso al trabajo final del capítulo sobre las conclusiones y sugerencias según se el caso.

## **2.1. La metodología del Centro de Análisis Multidisciplinario de la Universidad Autónoma de México para determinar una Canasta Alimenticia Recomendable**

El presente subapartado, como bien ya se mencionó en la introducción de este capítulo, describe los objetivos y el trabajo de investigación que realiza el CAM sobre el poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores en México. La finalidad de exponer cuál es el objeto y la base de la metodología de la Canasta Alimenticia Recomendable (CAR), es para conocer una aproximación sobre las condiciones de vida que ha enfrentado la clase trabajadora durante diecinueve años, los cambios del poder adquisitivo de su salario, principalmente en la CDMX.

Con base en lo que se encontró en el sitio web oficial del CAM, desde 1978, el Centro se ha constituido como un espacio académico y de investigación, para contribuir con sus investigaciones y análisis de coyuntura socioeconómica a la crítica de la política económica, social y laboral del Gobierno Federal; para el mejoramiento de las condiciones de vida y trabajo de los trabajadores, campesinos, y clases populares en México y América Latina. (CAM, 2014).

Además, el CAM también realiza estudios de desarrollo regional, proyectos productivos y de inversión para comunidades en situaciones de pobreza y pobreza extrema; prestan asesoría a sindicatos y efectúan estudios para sustentar la revisión salarial; crean seminarios, talleres y cursos sobre temas económico-sociales, para trazar sus líneas de investigación, entre las que se encuentran los estudios sobre salario y poder adquisitivo del salario, canastas básicas (Canasta Alimenticia Recomendable (CAR), Canasta Obrero Indispensable (COI)), situación del campo mexicano, deslocalización de capital y empresas trasnacionales, maquiladoras (sector manufacturero en México), empleo y desempleo, empleo informal y subocupación, revisiones

salariales, condiciones de trabajo y productividad, migración laboral y remesas y deuda externa (CAM, 2014).

En lo que respecta a los estudios sobre el poder adquisitivo del salario de los trabajadores, se ha tomado base un reporte realizado en 2018 para desarrollar parte de la hipótesis e investigación de esta tesis, el cual afirma que, entre 1 de enero de 1982 y el 26 de octubre del 2018, la pérdida acumulada del poder adquisitivo del salario es del 88.71 % al utilizar como referencia la CAR, misma que considera productos básicos de orden alimentario y que son alimentos sin procesar (CAM, 2018). A razón de esto, se decidí utilizar la CAR como indicador por ser, en primera instancia, una serie histórica de precios que se compone de 40 alimentos confiable, dado que se levanta año con año desde 1982, y a pesar de que no incluye los gastos que requieren la preparación de los alimentos, ni los gastos de renta por vivienda, de transporte, vestidos, calzado, aseo personal, entre otros bienes y servicios, como educación y salud, que entran dentro del consumo de una familia, la CAR es el instrumento factible de alimentos de tipo recomendable<sup>13</sup>, una canasta ponderada donde se toman en cuenta los aspectos nutricionales, de dieta, de tradición y de hábitos culturales. En este tenor, dicha canasta permite tener una mejor aproximación sobre los bienes salariales que consume la clase trabajadora, así como su incremento de los precios, para poderlos comparar con los aumentos del salario mínimo general y conocer si dichos incrementos son equiparables para contrastar si se pueden comprar los mismos o menos alimentos (CAM, 2021). En otras palabras, esto es a lo que se le conoce como el salario real y el poder adquisitivo del salario de los trabajadores en México. Cabe señalar que para el caso de la CDMX uso como base de referencia el año del 2000.

---

<sup>13</sup> Que incluye las kilocalorías que debe consumir una familia mexicana de 4 personas (2 adultos, un/a joven y un/a niño/a)

Un punto más que quiero destacar sobre la CAR, es el hecho de que esta fue integrada considerando los aspectos nutritivos de dieta, culturales, de tradición y económico por el Dr. Abelardo Ávila Curiel, investigador del Instituto Nacional de Nutrición “Salvador Zubirán” (CAM, 2009), si alguien tuviera la intención de hacer una canasta más integral, se deben considerar aspectos en el gasto de vivienda, transporte, educación, salud, vestido y calzado; recreación, a razón de ello es por eso que he decidido utilizar para esta investigación, los gastos de alimentación suficientes para demostrar que el salario mínimo general, en la CDMX, no es suficiente para cubrir una Canasta Alimenticia Recomendable.

## **2.2.Medición del poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores a nivel nacional y en la Ciudad de México, 2000-2019**

Una vez expresada la metodología de la CAR, destino este capítulo al segundo momento de mi análisis para desarrollar y demostrar la hipótesis principal de esta investigación, en particular la parte que hace referencia al poder adquisitivo de los trabajadores de la Ciudad de México durante el 2000 al 2019, por consiguiente, el análisis de esta sección la estructuro en dos partes, una basada en términos nominales y la otra en términos reales del salario mínimo general.

En la primera parte pretendo exponer y contrastar la tendencia existente en los niveles de ingreso y sobre la duración de la jornada de trabajo de manera general y por género, para la población nacional ocupada y de la Ciudad de México. Posteriormente, comparo los incrementos que se han presentado entre el salario mínimo nominal y el real, ponderado con el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC).

Para los casos sobre los niveles de ingreso y la duración de la jornada de trabajo, utilizo el IV Trimestre de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), para los años de 2000 a 2004, y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), para los años que van de 2005 a 2020.<sup>14</sup>

Una vez cumplido este objetivo, doy paso a exponer la segunda parte del análisis en términos reales del salario mínimo con la finalidad de medir el poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores a nivel nacional y en la CDMX de forma general y por género, y la participación de las remuneraciones de los asalariados en el PIB.

---

<sup>14</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 constitucional, relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014. Las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundieron de 15 años y más, desde 2005. Con la ENE, se contemplaban los 14 años como edad mínima para trabajar (INEGI, 2005).

Debo aclarar que en esta segunda parte realizo una tabla sobre de la Pérdida del Poder Adquisitivo del Salario Mínimo de los Trabajadores, el Salario Real<sup>15</sup> y el Tiempo de Trabajo Necesario para adquirir una Canasta Alimenticia Recomendable, a nivel nacional y en la CDMX. Para este propósito, me apoyo en los datos del Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía de la UNAM que van del 2000 al 2019.

Finalmente, para analizar la participación de las remuneraciones de los Trabajadores Asalariados en el PIB, tomo los datos del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN), mientras que, para el caso a nivel nacional, y el de los Censos Económicos del 2019, para el caso, en particular de la capital del país.

Para vislumbrar la tendencia existente a nivel nacional, sobre el salario mínimo general, los niveles de ingreso y la jornada de trabajo durante las últimas dos décadas en México, es indispensable que mencione ciertos rasgos característicos de los gobiernos anteriores al 2000. Por un lado, con el gobierno de Vicente Fox (2000-2006) y de Felipe Calderón (2007-2012) se da continuidad a la política aplicada por los tres últimos gobiernos del Partido Revolucionario Institucional (PRI), “todos ellos integrantes del ciclo de gobiernos neoliberales en México” (Ornelas, 2007). Estos rasgos pertenecen a una serie de ajustes estructurales orientados al mercado, que se generalizaron en América Latina en el transcurso de los años ochenta. Esto significa que las políticas aplicadas en México, durante la primera década del siglo XXI, están vinculadas con los postulados del llamado “Consenso de Washington<sup>16</sup>”, promovidas por el

---

<sup>15</sup> Deflactado con el Índice de Precios de la CAR.

<sup>16</sup> En noviembre de 1989, el Instituto Internacional de Economía llevó a cabo una conferencia, bajo el título "Latin American Adjustment: How Much Has Happened?". En ella, John Williamson (profesor de dicho Instituto) presentó un resumen sobre las que él consideraba las principales reformas que en Washington eran necesarias para restablecer el crecimiento económico de América Latina. En la conferencia participaron destacados economistas y

gobierno de Miguel de La Madrid (1982-1988), desde la entrada del país en el entonces “Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), hoy convertido en la Organización Mundial de Comercio, con la que se inició una rápida apertura del país al comercio exterior” (Ornelas, 2007). En consecuencia, el país se alineó a las estrategias recomendadas por el Consenso de Washington, con la intención de aplicar una nueva política económica que “disminuyera la actividad económica del Estado en la economía mexicana, aumentando la participación de la iniciativa privada en la misma” (Padilla Aguillar & Germán Ramírez, 2006). En este sentido, “la estrategia recomendada por el Consenso de Washington para superar el estatismo y alcanzar los equilibrios macroeconómicos, se sustenta en diez puntos conocidos como el “Decálogo del Consenso de Washington”” (Ornelas, 2007, pág. 143).

Al término de la alternancia de poder, y después de haberse presentado una de las mayores crisis inmobiliarias en 2008 a nivel mundial, nuevamente el PRI se pone al frente de la presidencia con Enrique Peña Nieto (2013-2018), y con las promesas de crecimiento entre el 5 y 6%, situación que no llegó a suceder, pues México quedó estancado por la crisis inmobiliaria de Estados Unidos. Aunado a esto, en 2009 el PIB de México se hundió 4.8%; la mayor caída desde 1995, cuando fue azotado por la crisis del Tequila (Luna, 2017). Durante este mandato, las políticas fiscal y monetaria expansivas implementadas al inicio del sexenio no pudieron librar a México de la maldición de crecer a niveles de 2% anual.

Finalmente, con el gobierno actual de Andrés Manuel López Obrador, se ha presentado un aumento sustancioso en el salario mínimo, para el área denominada Resto del País, que llegó a

---

representantes de los organismos internacionales, quienes llegaron a un consenso acerca de los diez instrumentos de política económica que Williamson presentó como los objetivos prioritarios, y que los Estados latinoamericanos debían tener para salir del bache económico. Este fue el origen de lo que Williamson denominó "Consenso de Washington" (Martínez Rangel & Reyes Garmendia, 2012).

los 123.22 pesos a partir del 1° de enero de 2020, mientras en la Zona Libre de la Frontera Norte pasó de 176.22 a 185.56 pesos diarios. La cuestión es si este monto, en términos reales, logra cubrir al menos la compra de alimentos para un trabajador y su familia.

### **2.2.1. Análisis en términos nominales del salario mínimo a nivel nacional y en la Ciudad de México**

En este capítulo analizo la tendencia que existe a nivel nacional y en la Ciudad de México, sobre los niveles de ingreso y la jornada de trabajo, con la finalidad de averiguar lo que sucede con las percepciones en los ingresos y la duración de la jornada de trabajo, para averiguar si existe alguna similitud o diferencia en el país y la capital de éste. Posteriormente presento las tablas sobre la distribución de la población ocupada, por género, a nivel nacional y en la CDMX para realizar el mismo comparativo.

#### **2.2.1.1. Tendencia en los niveles de ingreso**

Durante las dos últimas décadas de políticas neoliberales han existido cuatro gobiernos, y se han presentado 20 incrementos al salario mínimo general, que van del 3.8% hasta el 20% en términos nominales y, como he expuesto con anterioridad, cabe aclarar que estos incrementos no aplican de la misma forma para los salarios profesionales. El hecho de incrementar solo el salario mínimo general existe la posibilidad de que se pueda presentar una tendencia en la concentración de la clase trabajadora hacia los niveles de ingreso más bajo, y una disminución porcentual en aquellos niveles de ingreso altos.

En el **Cuadro 1** se presenta evidencia para ejemplificar la idea expuesta con anterioridad, con la que se puede observar la concentración de la población ocupada en dos grupos de los niveles de ingresos; el más grande corresponde al rubro de trabajadores que perciben de 1 hasta 2 salarios mínimos, mientras que el segundo corresponde a aquellos que perciben de 2 hasta 3 salarios mínimos. Esto significa que más del 20% de las familias mexicanas ha vivido con 2

salarios mínimos, como máximo, para cubrir sus necesidades mínimas en el orden material y cultural.

## Cuadro 1

### DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n (Personas)

GOBIERNO	AÑO	Total		Hasta un salario mínimo		Más de 1 hasta 2 salarios mínimos		Más de 2 hasta 3 salarios mínimos		Más de 3 hasta 5 salarios mínimos		Más de 5 salarios mínimos		No recibe ingresos <sup>1</sup>		No especificado	
		Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
VICENTE FOX QUEZADA	2000/p	39,527,648	100.0%	6,751,575	17.1%	10,262,684	26.0%	7,321,183	18.5%	6,064,737	15.3%	4,506,433	11.4%	3,463,459	8.8%	1,157,577	2.9%
	2001/p	39,822,425	100.0%	6,775,281	17.0%	10,078,783	25.3%	7,437,209	18.7%	6,373,861	16.0%	4,336,426	10.9%	3,464,153	8.7%	1,356,712	3.4%
	2002/p	40,168,433	100.0%	6,222,442	15.5%	9,092,015	22.6%	8,941,203	22.3%	6,540,678	16.3%	4,774,611	11.9%	3,431,189	8.5%	1,166,295	2.9%
	2003/p	41,220,553	100.0%	6,544,973	15.9%	9,598,313	23.3%	8,282,384	20.1%	7,080,610	17.2%	4,435,154	10.8%	3,529,930	8.6%	1,749,189	4.2%
	2004/p	41,853,613	100.0%	6,200,127	14.8%	9,204,107	22.0%	9,134,209	21.8%	7,343,714	17.5%	4,657,706	11.1%	3,339,544	8.0%	1,974,206	4.7%
	2005 <sup>2</sup>	42,863,703	100.0%	5,870,632	13.7%	9,325,572	21.8%	8,522,318	19.9%	8,264,459	19.3%	4,723,127	11.0%	3,879,128	9.0%	2,278,467	5.3%
	2006	43,942,607	100.0%	5,723,863	13.0%	8,997,897	20.5%	9,601,814	21.9%	7,962,929	18.1%	5,236,982	11.9%	3,833,005	8.7%	2,586,117	5.9%
FELIPE CALDERÓN HINOJOSA	2007	45,246,080	100.0%	5,745,988	12.7%	9,127,814	20.2%	9,565,664	21.1%	8,492,588	18.8%	5,184,608	11.5%	4,012,908	8.9%	3,116,510	6.9%
	2008	44,798,686	100.0%	5,330,495	11.9%	8,947,056	20.0%	10,497,325	23.4%	7,576,296	16.9%	4,928,448	11.0%	3,837,959	8.6%	3,681,107	8.2%
	2009	46,343,704	100.0%	6,263,829	13.5%	10,488,244	22.6%	9,301,490	20.1%	7,868,926	17.0%	4,291,405	9.3%	4,053,704	8.7%	4,076,106	8.8%
	2010	45,911,934	100.0%	5,761,151	12.5%	10,485,685	22.8%	9,812,781	21.4%	7,993,523	17.4%	3,894,394	8.5%	3,890,067	8.5%	4,074,333	8.9%
	2011	48,307,467	100.0%	6,352,912	13.2%	10,857,869	22.5%	10,086,303	20.9%	7,743,840	16.0%	4,031,619	8.3%	4,045,364	8.4%	5,189,560	10.7%
	2012	48,822,271	100.0%	6,368,823	13.0%	11,244,676	23.0%	10,730,027	22.0%	7,408,615	15.2%	3,923,741	8.0%	3,971,918	8.1%	5,174,471	10.6%
ENRIQUE PEÑA NIETO	2013	49,945,599	100.0%	6,803,922	13.6%	11,700,823	23.4%	10,430,337	20.9%	7,894,065	15.8%	3,656,736	7.3%	3,900,916	7.8%	5,558,800	11.1%
	2014	49,823,798	100.0%	6,709,932	13.5%	12,040,656	24.2%	11,079,183	22.2%	7,209,975	14.5%	3,276,311	6.6%	3,672,157	7.4%	5,835,584	11.7%
	2015	51,568,519	100.0%	7,601,879	14.7%	12,668,932	24.6%	10,943,574	21.2%	7,440,191	14.4%	3,247,754	6.3%	3,610,957	7.0%	6,055,232	11.7%
	2016	52,123,674	100.0%	7,447,513	14.3%	13,576,764	26.0%	11,238,626	21.6%	6,881,988	13.2%	3,163,526	6.1%	3,450,485	6.6%	6,364,772	12.2%
	2017	52,865,845	100.0%	7,926,332	15.0%	14,215,650	26.9%	10,531,765	19.9%	6,695,812	12.7%	2,429,320	4.6%	3,421,033	6.5%	7,645,933	14.5%
	2018	54,194,608	100.0%	8,663,936	16.0%	15,038,091	27.7%	10,001,777	18.5%	6,921,736	12.8%	2,456,938	4.5%	3,344,211	6.2%	7,767,919	14.3%
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2019	55,683,450	100.0%	11,060,229	19.9%	17,578,323	31.6%	10,056,100	18.1%	4,972,246	8.9%	2,010,414	3.6%	3,358,459	6.0%	6,647,679	11.9%
	2020	53,331,429	100.0%	12,243,040	23.0%	18,257,028	34.2%	8,165,415	15.3%	3,600,298	6.8%	1,474,697	2.8%	3,057,886	5.7%	6,533,065	12.2%
Total acumulado 2000-2020		988,366,046	100.0%	148,368,874	15.0%	242,786,982	24.6%	201,680,687	20.4%	148,331,087	15.0%	80,640,350	8.2%	76,568,432	7.7%	89,989,634	9.1%

Porcentajes más bajos

Porcentajes más altos

/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

- 1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y
- 2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

/p Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo.

<sup>1</sup> Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades agrícolas de subsistencia.

<sup>2</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI. Encuesta Nacional y Empleo.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia.

Por otra parte, aquellos que perciben más de cinco salarios mínimos se concentra en los grupos más pequeños de la población ocupada; y no sólo eso, sino que cada vez figuran en un porcentaje menor. Mientras que en el 2000 representaban 4 millones 506 mil 433 personas, para el año de 2020 solo representaron el 2.8%, con 1 millón 474 mil 697 trabajadores. Solo en 2006 y 2007 llegaron a representar el 11.9 y 11.5%, respectivamente, con 5.2 y 5.1 millones de ocupados.

Un aspecto más por resaltar es el hecho de que las personas que no reciben ingresos han representado el 8% de la población, y en tanto, aquellos que no especifican sus ingresos aumentó en términos porcentuales cada año, hasta llegar a representar el 12.2% de la población ocupada, con 6 millones 533 mil 65. Hablando en términos de crecimiento porcentual, a lo largo de 20 años, el grupo que más creció fue este último mencionado, con una tasa del 464.37%; en tanto, las personas que reciben más de cinco salarios mínimos se contrajeron en un 67.28% (**Cuadro 3** del anexo estadístico de tablas).

En lo que respecta a la CDMX, se hace evidente la existencia de una tendencia similar al plano nacional, sobre la concentración de la población ocupada hacia los niveles de ingresos que van de menos de uno y hasta tres salarios mínimos, esto significa que en el año del 2000 había 1 millón 26 mil 343 de trabajadores viviendo con un ingreso de entre 1 y 2 salarios mínimos; en tanto, en el 2019, año el que se registra en número mayor de población ocupada en la CDMX, había 1 millón 64 mil 77 personas laborando, que representaron el 28.5% con ingresos de entre 1 y dos salarios mínimos. Al finalizar el sexenio de Peña Nieto (con Miguel Ángel Mancera como jefe de Gobierno) esta situación comenzó a agravarse para este grupo. Un rasgo más que hay que resaltar es que, paulatinamente, los y las trabajadoras se concentran en aquellos grupos que perciben menos de tres salarios mínimos, mientras que los conjuntos con ingresos mayores a tres salarios mínimos se reducen (**Cuadro 2**).

## Cuadro 2

**DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR NIVELES DE INGRESO  
AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n**  
(Personas)

JEFE DE GOBIERNO	AÑO	Total		Hasta un salario mínimo		Más de 1 hasta 2 salarios mínimos		Más de 2 hasta 3 salarios mínimos		Más de 3 hasta 5 salarios mínimos		Más de 5 salarios mínimos		No recibe ingresos <sup>1</sup>		No especificado	
		Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2000/p	3,712,870	100%	260,701	7.0%	1,026,343	27.6%	805,834	21.7%	611,232	16.5%	661,450	17.8%	120,926	3.3%	226,384	6.1%
	2001/p	3,688,029	100%	228,715	6.2%	951,245	25.8%	803,352	21.8%	706,289	19.2%	663,990	18.0%	135,384	3.7%	199,054	5.4%
	2002/p	3,694,340	100%	183,850	5.0%	761,238	20.6%	917,961	24.8%	839,659	22.7%	725,666	19.6%	128,549	3.5%	137,417	3.7%
	2003/p	3,720,432	100%	279,360	7.5%	834,008	22.4%	728,684	19.6%	825,922	22.2%	659,678	17.7%	124,305	3.3%	268,475	7.2%
	2004/p	3,824,915	100%	270,593	7.1%	800,490	20.9%	941,304	24.6%	741,738	19.4%	602,024	15.7%	156,119	4.1%	312,647	8.2%
ALEJANDRO ENCINAS RODRÍGUEZ	2005 <sup>2</sup>	4,018,986	100%	337,165	8.4%	838,824	20.9%	896,615	22.3%	869,322	21.6%	662,213	16.5%	139,174	3.5%	275,673	6.9%
	2006	4,032,906	100%	309,634	7.7%	767,898	19.0%	998,261	24.8%	746,977	18.5%	690,236	17.1%	151,603	3.8%	368,297	9.1%
MARCELO EBRAHIM CASABUÓN	2007	4,046,847	100%	322,459	8.0%	850,325	21.0%	921,936	22.8%	712,438	17.6%	663,426	16.4%	112,788	2.8%	463,475	11.5%
	2008	3,919,230	100%	307,538	7.8%	840,951	21.5%	883,179	22.5%	714,854	18.2%	634,158	16.2%	121,962	3.1%	416,588	10.6%
	2009	3,964,610	100%	303,304	7.7%	894,975	22.6%	821,561	20.7%	763,156	19.2%	487,754	12.3%	107,283	2.7%	586,577	14.8%
	2010	3,927,011	100%	314,955	8.0%	937,336	23.9%	885,762	22.6%	599,325	15.3%	446,827	11.4%	113,295	2.9%	629,511	16.0%
	2011	4,128,315	100%	313,138	7.6%	885,107	21.4%	857,564	20.8%	655,315	15.9%	488,438	11.8%	146,206	3.5%	782,547	19.0%
	2012	4,199,379	100%	340,125	8.1%	850,484	20.3%	877,189	20.9%	601,630	14.3%	491,006	11.7%	123,052	2.9%	915,893	21.8%
MIGUEL ÁNGEL MANCERA ESPINOSA	2013	4,189,915	100%	371,351	8.9%	896,960	21.4%	773,976	18.5%	683,276	16.3%	443,465	10.6%	115,377	2.8%	905,510	21.6%
	2014	4,057,290	100%	421,103	10.4%	934,619	23.0%	778,393	19.2%	546,090	13.5%	311,114	7.7%	128,012	3.2%	937,959	23.1%
	2015	4,172,496	100%	486,665	11.7%	859,305	20.6%	819,931	19.7%	645,116	15.5%	380,410	9.1%	96,470	2.3%	884,599	21.2%
	2016 <sup>3</sup>	4,162,141	100%	455,366	10.9%	956,091	23.0%	815,215	19.6%	655,915	15.8%	411,698	9.9%	78,332	1.9%	789,524	19.0%
	2017	4,136,468	100%	528,832	12.8%	943,836	22.8%	768,429	18.6%	543,732	13.1%	268,817	6.5%	80,201	1.9%	1,002,621	24.2%
	2018	4,212,542	100%	581,483	13.8%	1,041,695	24.7%	748,226	17.8%	620,207	14.7%	294,967	7.0%	74,283	1.8%	851,681	20.2%
CLAUDIA SHENBAUM PARDO	2019	4,284,110	100%	722,275	16.9%	1,221,146	28.5%	795,833	18.6%	469,221	11.0%	259,664	6.1%	87,090	2.0%	728,881	17.0%
	2020	3,674,287	100%	932,600	25.4%	1,064,077	29.0%	591,957	16.1%	304,477	8.3%	188,943	5.1%	70,340	1.9%	521,893	14.2%
<b>2000-2020</b>		<b>83,767,119</b>	<b>100%</b>	<b>8,271,212</b>	<b>9.9%</b>	<b>19,156,953</b>	<b>22.9%</b>	<b>17,431,162</b>	<b>20.8%</b>	<b>13,855,891</b>	<b>16.5%</b>	<b>10,435,944</b>	<b>12.5%</b>	<b>2,410,751</b>	<b>2.9%</b>	<b>12,205,206</b>	<b>14.6%</b>
<b>Porcentajes más bajos</b>													<b>Porcentajes más altos</b>				

/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

/p Datos preliminares.

<sup>1</sup> Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades agrícolas de subsistencia.

<sup>2</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

<sup>3</sup> El Distrito Federal pasa a denominarse Ciudad de México y se eleva a rango de entidad federativa.

Fuentes: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. STPS-INEGI.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia.

Tanto en la CDMX como en el resto del país, ha ido en aumento el número de personas que no especifican sus ingresos, mientras que cada vez hay menos personas con ingresos mayores a los tres salarios mínimos. A diferencia del resto del país, en la CDMX ha aumentado

en un 257.73% la clase trabajadora que recibe menos y hasta un salario mínimo al pasar de 260 mil 701 personas a 932 mil 600. (**Cuadro 4** del Anexo estadístico de tablas).

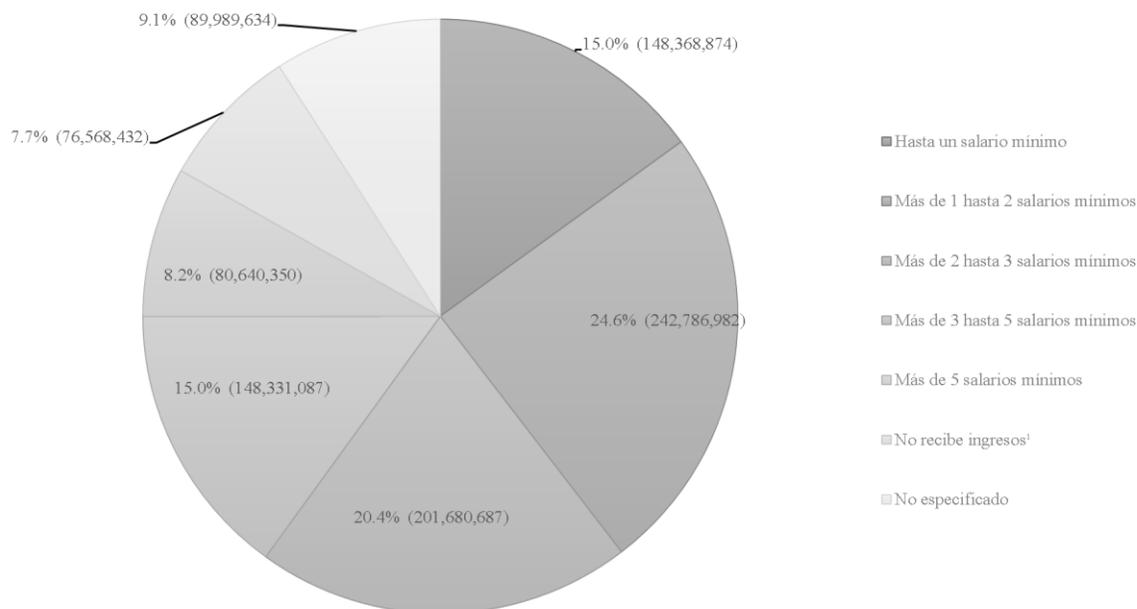
A lo largo de las primeras dos décadas del siglo XXI, en términos nominales, las personas que reciben menos, y hasta un salario mínimo, ha aumentado significativamente, hasta el 2019, a nivel nacional representaban el 19.9% de la población nacional con 11 millones 60 mil 229 trabajadores. Para el caso de la CDMX, ya figuraban 16.9% de la población ocupada con 722 mil 225 personas.

Como se ha mencionado, se logra apreciar que los niveles de ingresos que son mayores a tres salarios mínimos se han reducido en porcentaje. En este sentido, para el porcentaje acumulado en el resto del país se consigue valorar que el conjunto más grande está representado por el 24.6% de la población ocupada, que corresponde a aquellas personas que han recibido ingresos de uno a dos salarios mínimos. Esto significa que, a nivel nacional, 242 millones de personas se han visto en la necesidad de enfrentar sus necesidades con un ingreso de máximo dos salarios mínimos diarios.

Respecto al porcentaje acumulado a nivel nacional, en veinte años, los trabajadores con ingresos mayores a los tres salarios mínimos, juntos representan el 30%, con 148 millones 331 mil 87 personas con un ingreso de tres a cinco salarios mínimos, y 148 millones 368 mil 874 trabajadores con ingresos de más de cinco salarios mínimos. Lo anterior deja claro que el 60% de los mexicanos vive con menos de tres salarios mínimos al día (**Gráfico 1**).

## Gráfico 1

**PORCENTAJE ACUMULADO DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n**



/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar. Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo.

<sup>1</sup> Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades agrícolas de subsistencia.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24  
Elaboración propia.

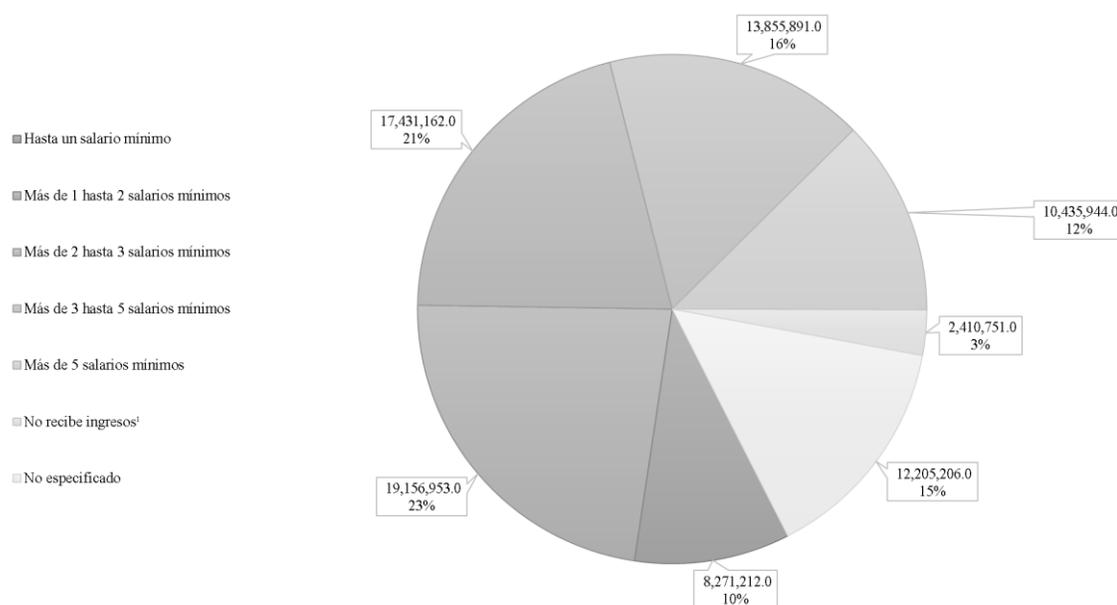
En cuanto a los habitantes en la CDMX que reciben ingresos mayores a los tres salarios mínimos, casi representan el 30% de la población ocupada total; en tanto, los y las trabajadoras que tienen ingresos menos a tres salarios mínimos representan el 54%, y esto es debido a que el número acumulado de personas que no especifican sus ingresos representa el 15% con 12 millones 205 mil 206 personas. A diferencia de la tendencia a nivel nacional, el porcentaje de personas que no recibe ingresos es mucho menor, pues estos solo representan el 3% de la población ocupada (**Gráfico 2**).

De la evidencia presentada hasta aquí, se deduce que, tanto para el resto del país, como para la Ciudad de México, la sección que percibe de uno, hasta dos salarios mínimos, ha

representado la mayor parte de la población ocupada en los últimos veinte años; y no sólo eso, sino que cada vez es mayor la población que se encuentra en los grupos con menores niveles de ingresos. Esto significa que las políticas salariales aplicadas en este ese periodo, la población de trabajadores presenta un deterioro en sus niveles de ingresos cada año. Por otra parte, el grupo de personas con niveles de ingreso de tres, hasta cinco salarios mínimos, han ido en retroceso desde 2007, al pasar de 8 millones 492 mil 588 trabajadores a 4 millones 972 mil trabajadores en 2019 a nivel nacional.

**Gráfico 2**

**PORCENTAJE ACUMULADO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n**



/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

- 1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y
- 2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

¹ Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades agrícolas de subsistencia. Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo  
Elaboración propia.

En el caso de la CDMX, caber recordar que, en el año 2000 entró en vigor la reforma al Artículo 123 constitucional, para la implementación por tres Áreas Geográficas, en cuanto a la determinación del salario mínimo. La capital del país se ubicó en el Área Geográfica "A" con la

mayor remuneración. En ese mismo año, el actual mandatario de la República, Andrés Manuel López Obrador (AMLO), era jefe de Gobierno, en el periodo que va del 5 de diciembre de 2000 al 29 de julio de 2005, del entonces Distrito Federal.

Al ampliar el análisis en términos de género, en el **Cuadro 5** se aprecia que los valores en número de personas que más resalta corresponden a los hombres, que reciben de uno hasta dos, de dos a tres y de tres a cinco salarios mínimos en sus ingresos. Para el año de 2019, 10 millones 489 mil 583 trabajadores hombres representaban el 18.8% de la población total que recibía entre uno y dos salarios mínimos, mientras que, por su parte, las mujeres sólo representan el 12% con 7 millones 88 mil 740. Esta desigualdad es muy marcada para todos los niveles de ingreso, incluso desde la población ocupada, pues en términos porcentuales, cada sexenio los hombres han representado más del 60% del mercado laboral. En el único rubro en donde hay una igualdad es para el nivel de ingreso que llega a recibir hasta el salario mínimo.

En otras palabras, tanto a nivel nacional como a nivel CDMX, la desigualdad en niveles de ingreso se profundiza en el momento en que las mujeres comienzan a recibir más de un salario mínimo. Muy poco han hecho las reformas salariales para resolver esta problemática, porque, cabe recordar, el salario mínimo no sólo es para un individuo, sino que es un salario mínimo familiar; un salario masculino, dado que históricamente “las mujeres que trabajaban en las fábricas son rechazadas y enviadas a casa, de forma que el trabajo doméstico se convierte en su primer trabajo y ellas se convierten en dependientes *de un salario masculino*” (Federeci, 2018, págs. 16-17). Es así como se crea una organización del trabajo y del salario que fracciona a la familia en dos partes, una asalariada y otra no asalariada, lo que crea una situación donde la violencia está siempre latente (Federeci, 2018, pág. 17). A partir del año de 2002, el número de hombres y mujeres que recibía de un salario mínimo hacia abajo comenzó a decrecer poco a poco, para el resto del país, y en el año de la crisis inmobiliaria de 2008 presentó una tasa de

crecimiento negativa del 36.31% (**Cuadro 9**, anexo estadístico), con una representación del 5.7% (**Cuadro 7**) de la población, con 2 millones 542 mil 562 trabajadores. Por su parte, el número de mujeres en este rubro comenzó a aumentar año con año, desde el 2005, hasta llegar a representar el 11% de la población ocupada nacional total en 2020, con 6 millones 219 mil 799 mujeres (**Cuadro 5**).

La situación en la CDMX se hace más visible la desigualdad existente en los niveles de ingresos a partir de uno a dos y hasta los cinco salarios mínimos. La tendencia que se marca a nivel nacional es que el mercado laboral se compone de más hombres; en tanto, para la CDMX, el número de mujeres ha crecido poco a poco hasta llegar a representar el 45% (**Cuadro 8**, anexo estadístico) en 2019, con 1 millón 911 mil 14 trabajadoras (**Cuadros 6**). A esto se agrega que cada Jefe de Gobierno que ha estado al frente del manejo de la capital del país durante los últimos 20 años, ha pasado por desapercibida la situación de que, conforme aumenta el nivel de ingreso, la porción de mujeres se va reduciendo y, en especial aquellas que percibieron ingresos mayores a cinco salarios mínimos disminuyó drásticamente, lo que hace que sea el grupo de mayor afectación, debido a que hay una contracción en su tasa de crecimiento del 57.01% (**Cuadro 10**, anexo estadístico) del 2000 al 2019, al pasar de 206 mil 465 a 88 mil 766 (**Cuadro 6**) trabajadoras que solo representan el 2.1% (**Cuadro 8**, anexo estadístico) de la población ocupada en la CDMX.

## Cuadro 5

**DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR GÉNERO Y NIVELES DE INGRESO  
AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /h  
(Personas)**

GOBIERNO	AÑO	TOTAL POR GÉNERO		Hasta un salario mínimo		Más de 1 hasta 2 salarios mínimos		Más de 2 hasta 3 salarios mínimos		Más de 3 hasta 5 salarios mínimos		Más de 5 salarios mínimos		No recibe ingresos <sup>1</sup>		No especificado			
		Total Nacional		HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
		HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
VICENTE FOX QUEZADA	2000/p	39,527,648	25,935,869	13,591,779	3,991,904	2,759,671	6,406,355	3,856,329	5,208,221	2,112,962	4,383,367	1,681,370	3,363,270	1,143,163	1,755,468	1,707,991	827,284	330,293	
	2001/p	39,822,425	26,169,042	13,653,383	3,994,267	2,781,014	6,310,587	3,768,196	5,249,525	2,187,684	4,639,520	1,734,341	3,250,039	1,086,387	1,764,326	1,699,827	960,778	395,934	
	2002/p	40,168,433	26,514,682	13,653,751	3,679,899	2,542,543	5,498,198	3,593,817	6,413,979	2,527,224	4,743,419	1,797,259	3,583,166	1,191,445	1,767,184	1,664,005	828,837	337,458	
	2003/p	41,220,553	26,798,765	14,421,788	3,750,609	2,794,364	5,775,588	3,822,725	5,916,591	2,365,793	5,100,190	1,980,420	3,290,082	1,145,072	1,724,542	1,805,388	1,241,163	508,026	
	2004/p	41,853,613	27,123,571	14,730,042	3,581,347	2,618,780	5,353,109	3,850,998	6,362,805	2,771,404	5,386,684	1,957,030	3,424,606	1,233,100	1,627,264	1,712,280	1,387,756	586,450	
	2005 <sup>2</sup>	42,863,703	26,993,388	15,870,315	2,890,749	2,979,883	5,344,881	3,980,691	5,756,011	2,766,307	5,930,751	2,333,708	3,398,360	1,324,767	2,123,849	1,755,279	1,548,787	729,680	
2006	43,942,607	27,499,469	16,443,138	2,794,800	2,929,063	5,057,012	3,940,885	6,393,071	3,208,743	5,649,924	2,313,005	3,792,178	1,444,804	2,074,749	1,758,256	1,737,735	848,382		
FELIPE CALDERÓN HINOJOSA	2007	45,246,080	28,087,776	17,158,304	2,730,154	3,015,834	4,982,764	4,145,050	6,284,589	3,281,075	6,116,677	2,375,911	3,764,544	1,420,064	2,127,518	1,885,390	2,081,530	1,034,980	
	2008	44,798,686	28,080,854	16,717,832	2,542,562	2,787,933	4,913,617	4,033,439	7,071,490	3,425,835	5,382,062	2,194,234	3,564,535	1,363,913	2,148,067	1,689,892	2,458,521	1,222,586	
	2009	46,343,704	28,749,691	17,594,013	2,962,619	3,301,210	5,870,984	4,617,260	6,340,957	2,960,533	5,612,484	2,256,442	3,035,929	1,255,476	2,245,137	1,808,567	2,681,581	1,394,525	
	2010	45,911,934	28,768,675	17,143,259	2,795,065	2,966,086	5,889,171	4,596,514	6,791,336	3,021,445	5,562,256	2,431,267	2,819,845	1,074,549	2,287,141	1,602,926	2,623,861	1,450,472	
	2011	48,307,467	29,683,385	18,624,082	3,011,956	3,340,956	5,995,405	4,862,464	6,728,840	3,357,463	5,515,985	2,227,855	2,878,959	1,152,660	2,201,177	1,844,187	3,351,063	1,838,497	
	2012	48,822,271	30,131,190	18,691,081	2,985,773	3,383,050	6,286,134	4,958,542	7,304,349	3,425,678	5,145,019	2,263,596	2,724,519	1,199,222	2,329,360	1,642,558	3,356,036	1,818,435	
ENRIQUE PEÑA NIETO	2013	49,945,599	30,771,062	19,174,537	3,230,753	3,573,169	6,496,944	5,203,879	7,170,753	3,259,584	5,543,259	2,350,806	2,569,635	1,087,101	2,231,527	1,669,389	3,528,191	2,030,609	
	2014	49,823,798	31,032,132	18,791,666	3,260,470	3,449,462	6,783,727	5,256,929	7,699,525	3,379,658	5,173,004	2,036,971	2,311,627	964,684	2,096,343	1,575,814	3,707,436	2,128,148	
	2015	51,568,519	31,757,776	19,810,743	3,627,997	3,973,882	7,076,870	5,592,062	7,463,673	3,479,901	5,350,250	2,089,941	2,340,144	907,610	2,040,203	1,570,754	3,858,639	2,196,593	
	2016	52,123,674	32,216,131	19,907,543	3,460,453	3,987,060	7,856,920	5,719,844	7,796,862	3,441,764	4,832,998	2,048,990	2,241,813	921,713	1,955,880	1,494,605	4,071,205	2,293,567	
	2017	52,865,845	32,682,875	20,182,970	3,772,489	4,153,843	8,345,667	5,869,983	7,309,800	3,221,965	4,738,524	1,957,288	1,784,247	645,073	1,929,956	1,491,077	4,802,192	2,843,741	
	2018	54,194,608	33,286,552	20,908,056	4,082,909	4,581,027	8,880,199	6,157,892	6,925,148	3,076,629	4,885,963	2,035,773	1,731,323	725,615	1,831,958	1,512,253	4,949,052	2,818,867	
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2019	55,683,450	33,651,195	22,032,255	5,144,348	5,915,881	10,489,583	7,088,740	7,166,904	2,889,196	3,411,106	1,561,140	1,454,624	555,790	1,835,224	1,523,235	4,149,406	2,498,273	
	2020	53,331,429	32,605,114	20,726,315	6,023,241	6,219,799	11,447,159	6,809,869	5,669,314	2,496,101	2,407,600	1,192,698	1,052,024	422,673	1,823,469	1,234,417	4,182,307	2,350,758	
<b>Total acumulado 2000-2020</b>		<b>988,366,046</b>	<b>618,539,194</b>	<b>369,826,852</b>	<b>74,314,364</b>	<b>74,054,510</b>	<b>141,060,874</b>	<b>101,726,108</b>	<b>139,023,743</b>	<b>62,656,944</b>	<b>105,511,042</b>	<b>42,820,045</b>	<b>58,375,469</b>	<b>22,264,881</b>	<b>41,920,342</b>	<b>34,648,090</b>	<b>58,333,360</b>	<b>31,656,274</b>	
<b>Valores más bajos</b>										<b>Valores más altos</b>									

/h Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el III Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

/p Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo.

<sup>1</sup> Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades agrícolas de subsistencia.

<sup>2</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI. Encuesta Nacional y Empleo.  
Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia.

## Cuadro 6

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y NIVELES DE INGRESO  
AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 <sup>n</sup>  
(Personas)

JEFE DE GOBIERNO	AÑO	Total CDMX	TOTAL POR GÉNERO		Hasta un salario mínimo		Más de 1 hasta 2 salarios mínimos		Más de 2 hasta 3 salarios mínimos		Más de 3 hasta 5 salarios mínimos		Más de 5 salarios mínimos		No recibe ingresos <sup>1</sup>		No especificado	
			HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
ALEJANDRO MANTUEL LÓPEZ ORDOÑEZ	2000p	3,712,870	2,247,295	1,465,575	113,301	147,400	576,191	450,152	516,198	289,636	403,578	207,654	454,985	206,465	24,265	96,661	158,777	67,607
	2001p	3,688,029	2,208,516	1,479,513	81,121	147,594	498,625	452,620	517,805	285,547	455,096	251,193	467,825	196,165	53,968	81,416	134,076	64,978
	2002p	3,694,340	2,235,144	1,459,196	63,498	120,352	377,725	383,513	587,976	329,985	560,617	279,042	509,748	215,918	38,232	90,317	97,348	40,069
	2003p	3,720,432	2,247,198	1,473,234	116,907	162,453	443,968	390,040	473,789	254,895	556,496	269,426	436,041	223,637	44,749	79,556	175,248	93,227
	2004p	3,824,915	2,307,748	1,517,167	104,963	165,630	431,504	368,986	603,809	337,495	519,502	222,236	377,471	224,553	63,482	92,637	207,017	105,630
ALEJANDRO RODRIGUEZ	2005 <sup>2</sup>	4,018,986	2,312,440	1,706,546	129,723	207,442	440,609	398,215	520,654	375,961	575,425	293,897	428,806	233,407	43,371	95,803	173,852	101,821
	2006	4,032,906	2,293,344	1,739,562	118,136	191,498	370,837	397,061	596,246	402,015	464,551	282,426	461,187	229,049	53,243	98,360	229,144	139,153
MARCELO EBURDIO GARCÍA BARRÓN	2007	4,046,847	2,303,514	1,743,333	123,115	199,344	414,658	435,667	534,392	387,544	454,047	258,391	461,805	201,621	28,532	84,256	286,965	176,510
	2008	3,919,230	2,250,813	1,668,417	118,544	188,994	421,678	419,273	522,936	360,243	479,567	235,287	416,879	217,279	33,075	88,887	258,134	158,454
	2009	3,964,610	2,262,086	1,702,524	109,507	193,797	454,996	439,979	482,580	338,981	491,629	271,527	316,557	171,197	37,124	70,159	369,693	216,884
	2010	3,927,011	2,186,743	1,740,268	123,954	191,001	475,987	461,349	524,634	361,128	363,956	235,369	301,396	145,431	44,065	69,230	352,751	276,760
	2011	4,128,315	2,312,099	1,816,216	121,046	192,092	442,135	442,972	511,676	345,888	417,965	237,350	308,435	180,003	49,674	96,532	461,168	321,379
	2012	4,199,379	2,347,139	1,852,240	127,487	212,638	411,831	438,653	516,725	360,464	378,599	223,031	307,352	183,654	42,790	80,262	562,355	353,538
MIRELE ANEL MANCERA ESPINOSA	2013	4,189,915	2,302,401	1,887,514	159,003	212,348	435,875	461,085	465,018	308,958	407,407	275,869	273,087	170,378	38,764	76,613	523,247	382,263
	2014	4,057,290	2,282,331	1,774,959	177,403	243,700	489,402	445,217	478,971	299,422	347,850	198,240	195,242	115,872	56,478	71,534	536,985	400,974
	2015	4,172,496	2,391,559	1,780,937	214,417	272,248	456,229	403,076	499,373	320,558	418,345	226,771	247,915	132,495	30,855	65,615	524,425	360,174
	2016 <sup>3</sup>	4,162,141	2,378,188	1,783,953	181,982	273,384	520,014	436,077	513,913	301,302	408,547	247,368	256,448	155,250	23,724	54,608	473,560	315,964
	2017	4,136,468	2,251,319	1,885,149	237,994	290,838	510,790	433,046	442,315	326,114	315,539	228,193	167,660	101,157	25,120	55,081	551,901	450,720
	2018	4,212,542	2,359,770	1,852,772	238,218	343,265	553,984	487,711	474,546	273,680	382,839	237,368	182,557	112,410	22,936	51,347	504,690	346,991
CLAUDIA SIBRELLA RAMÍREZ	2019	4,284,110	2,373,096	1,911,014	320,763	401,512	664,781	556,365	511,216	284,617	279,282	189,939	170,898	88,766	20,475	66,615	405,681	323,200
	2020	3,674,287	2,037,197	1,637,090	464,894	467,706	589,401	474,676	359,428	232,529	176,231	128,246	115,425	73,518	32,269	38,071	299,549	222,344
<b>Total acumulado 2000-2020</b>		<b>83,767,119</b>	<b>47,889,940</b>	<b>35,877,179</b>	<b>3,445,976</b>	<b>4,825,236</b>	<b>9,981,220</b>	<b>9,175,733</b>	<b>10,654,200</b>	<b>6,776,962</b>	<b>8,857,068</b>	<b>4,998,823</b>	<b>6,857,719</b>	<b>3,578,225</b>	<b>807,191</b>	<b>1,603,560</b>	<b>7,286,566</b>	<b>4,918,640</b>
<b>Valores más bajos.</b>																	<b>Valores más altos.</b>	

<sup>n</sup> En estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

P/ Datos preliminares.

<sup>1</sup> Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades agrícolas de subsistencia.

<sup>2</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

<sup>3</sup> El Distrito Federal pasa a denominarse Ciudad de México y se eleva a rango de entidad federativa.

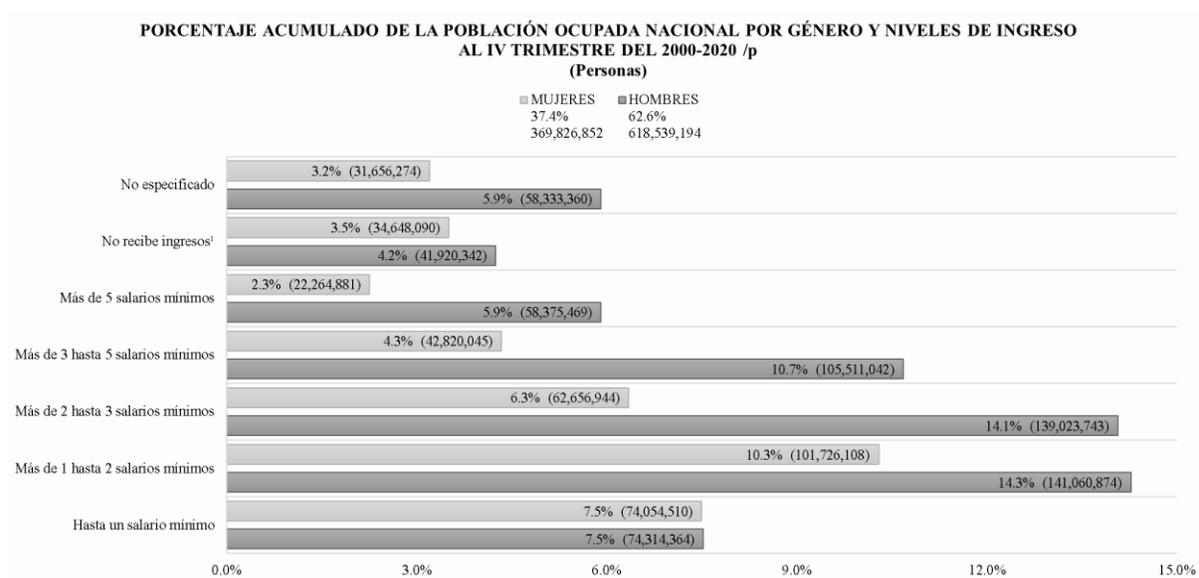
Fuentes: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, Indicadores Estratégicos, STPS-INEGI

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia.

Finalmente, la evidencia presentada hasta el momento, en los porcentajes acumulados para el país y la CDMX, demuestra, en primer lugar, que las mujeres son el género más afectado en los niveles de ingreso. Por un lado, a nivel nacional, sólo representaron el 37.4% acumulado; por otra parte, el mayor número de mujeres se encuentra en el nivel de ingresos menores a los dos salarios mínimos, 10.3% y 7.5% (**Gráfico 3**).

### Gráfico 3



/p Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo.

<sup>1</sup> Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades agrícolas de subsistencia.  
Fuentes: INEGI Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI Encuesta Nacional y Empleo.  
Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24  
Elaboración propia.

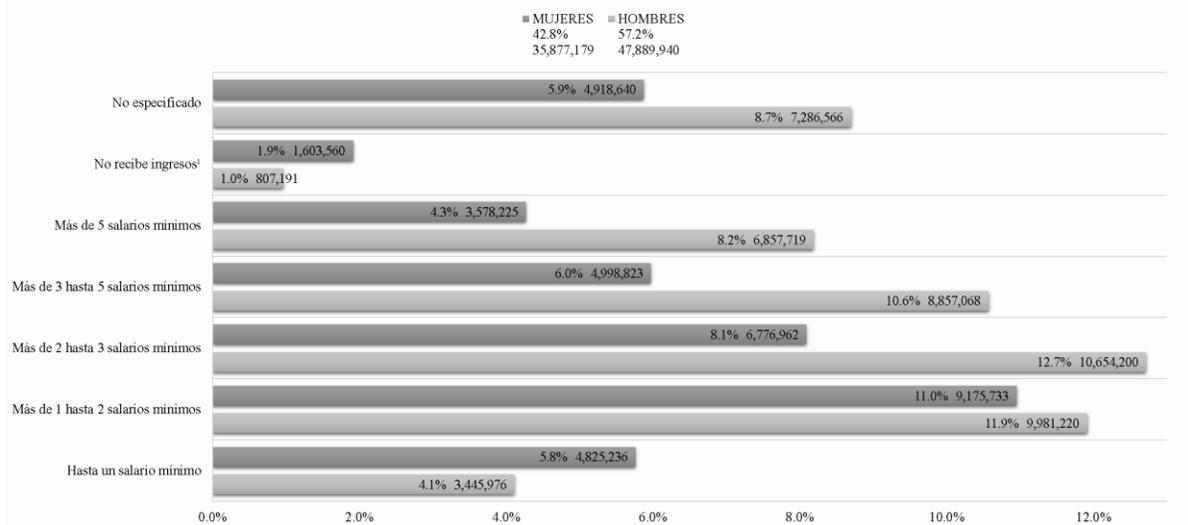
Por su parte, la capital del país acumuló el 42.8% de trabajadoras en su población ocupada; además, el 5.8% corresponde a las que percibieron menos o igual a un salario mínimo. Y no sólo en este grupo fueron afectadas; sino que, en aquel rubro de ingresos mayores a los 5 salarios mínimos, a diferencia de los hombres que tienen una participación del 8.2% con 6 millones 857 mil 719 trabajadores, la población femenina sólo representa el 4.3% con 3 millones 578 mil 225 trabajadoras (**Gráfico 4**).

Lo que sucedió a nivel nacional y en la capital del país, entre el 2000 y 2020, para ambos casos, implicó la reducción en términos nominales de los ingresos de los trabajadores, orillándolos a buscar otras fuentes de ingreso y a recibir menos dinero por sus mismos trabajos.

Esto demuestra que cada vez se reciben menos ingresos por los mismos trabajos dentro y fuera de la CDMX.

## Gráfico 4

**PORCENTAJE ACUMULADO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y NIVELES DE INGRESO  
AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /p  
(Personas)**



/p Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

<sup>1</sup> Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades agrícolas de subsistencia.

Fuentes: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. STPS-INEGI.

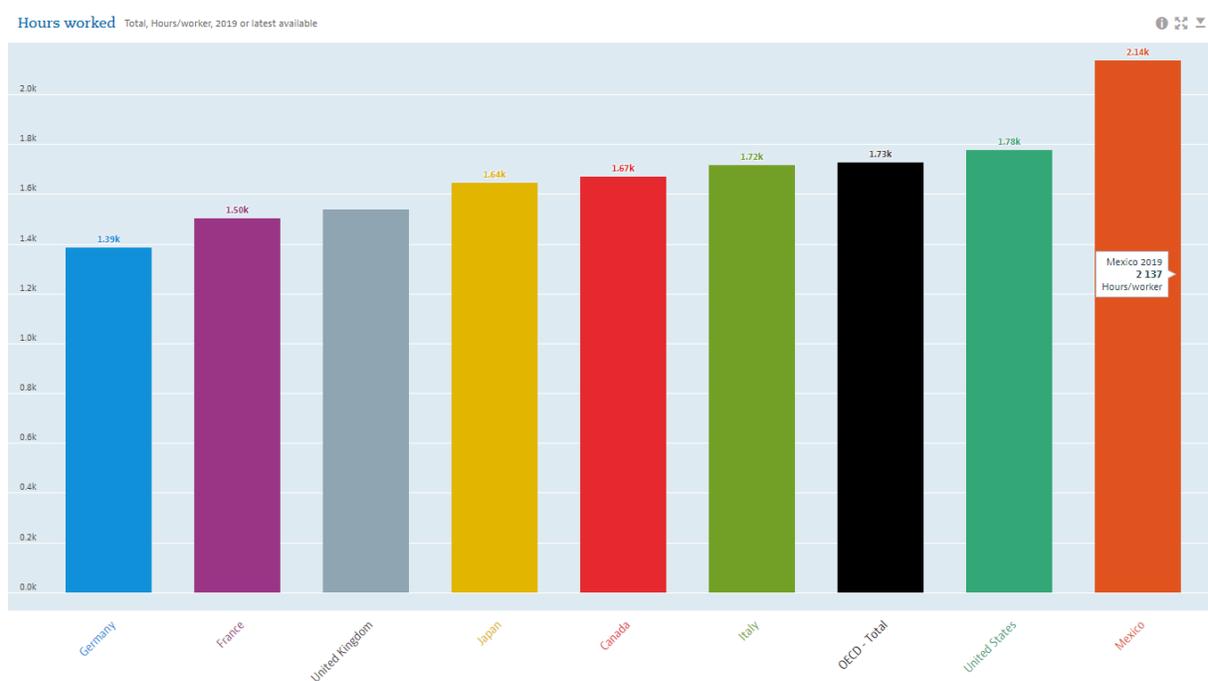
Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia.

### 2.2.1.2. Tendencia en la jornada de trabajo

La jornada de trabajo representa el tiempo de vida que la clase trabajadora destinan al capital, para poder obtener un ingreso, y de lo poco que se habla es que sólo una fracción de esta resulta suficiente para obtener un salario mínimo que cubra las necesidades básicas de subsistencia. Esto significa que, por una parte, los trabajadores laboran más allá del tiempo necesario para satisfacer sus necesidades básicas y, por otra parte, entre más horas dedica a realizar una actividad en una jornada de trabajo, a éste le restan menos de tiempo para realizar actividades de disfrute, recreación, alimentación, aseo y demás, que estén fuera de la valorización del trabajo.

Gráfico 5



Fuente: OCDE <https://data.oecd.org/emp/hours-worked.htm#indicator-chart>

Por su parte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), mencionó que el promedio de horas trabajadas en 2016 para México fue de 2 mil 255 horas al

año, colocando al país donde anualmente se trabajan más horas, dentro de los países miembros de la OCDE (Expansión, 2018). En la última publicación realizada por la organización, se señala que, para el 2019, la clase trabajadora en México laboraba 2 mil 137 horas al año, o 41 horas por semana (**Gráfico 5**), muy por debajo de lo señalado por la OCDE, que es de 1 mil 726 horas anuales. El criterio utilizado por dicha organización se basa en lo siguiente:

“El promedio anual de horas trabajadas se define como el número total de horas reales trabajadas por año divididas por el promedio de personas empleadas al año. Las horas reales trabajadas incluyen horas regulares de trabajos de tiempo completo, trabajadores de medio tiempo y de medio año, horas extras pagadas y no pagadas, así como horas trabajadas en trabajos adicionales. Excluye el tiempo no laborado debido a fiestas nacionales, baja anual pagada, enfermedades, lesiones y discapacidades temporales, licencia por maternidad, licencia por paternidad, escolarización o formación, poco trabajo por razones técnicas o económicas, huelgas o disputas laborales, mal clima, licencia de compensación y otras razones. Los datos cubren a empleados y aquellos que trabajan por su cuenta” (OECD, 2021).

Si bien, en 2019 se registró un progreso, México continúa siendo el país en el que más horas se laboran de todos los países miembros de la OCDE. Aunado a esto, y como se demostró en el apartado anterior, también tiene una sustancial población con ingresos menores a los tres salarios mínimos. Lo que se pretende demostrar en este apartado es que la población trabajadora mexicana, y en particular la que radica en la CDMX, aparte de presentar una contracción en sus niveles de ingreso, existe una condensación hacia las jornadas laborales con más horas de trabajo.

La primera tendencia que se presenta sobre la jornada de trabajo es apreciable en el **Cuadro 11** de esta investigación. Durante el mandato de Vicente Fox y de Felipe Calderón, en este punto ocurrió un fenómeno en particular que se presentará en los sexenios posteriores, con las personas que laboran entre las 34 y 48, y más de 48 horas semanales. El primer grupo mencionado, en términos porcentuales, disminuye poco a poco hasta llegar en 2006 a representaban el 44% con 21 millones 488 mil 87 trabajadores. Por otra parte, el segundo aumentó a un ritmo más acelerado con una tasa de crecimiento del 52.24% (cuadro 13, anexo estadístico), al pasar de 9 millones 163 mil 777 a 13 millones 950 mil 683 personas en el periodo panista.

En otras palabras, esta tendencia observada implicó, durante 19 años, que disminuye el número de trabajadores que laboran entre 35 y 48 horas, orillando a la población trabajadora a laborar cada vez más horas. Esta situación puede demostrarse de la misma manera para el sexenio del expresidente Enrique Peña Nieto, debido a que al final de su mandato, 15 millones 619 mil 618 personas, casi el 40% de trabajadores (**Cuadro 11**) destinaban más 48 horas de trabajo a la semana. Para ese momento, la tasa de crecimiento fue de las más altas, con 70.45%, junto con el 58.77% de los que tuvieron una jornada de trabajo menor a las 15 horas; 40.86%, para aquellos que trabajan entre 15 y 34 horas, y con el 18,729.25% que no especificaron el tiempo de trabajo (cuadro 13, anexo estadístico).

## Cuadro 11

### DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE 2000-2020 /n (Personas)

GOBIERNO	AÑO	TOTAL		Ausentes temporales		Menos de 15 horas		De 15 a 34 horas		De 35 a 48 horas		Más de 48 horas		No especificado	
		Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
VICENTE FOX QUEZADA	2000/p	39,527,648	100%	911,873	2.3%	2,063,777	5.2%	6,641,243	16.8%	20,744,328	52.5%	9,163,777	23.2%	2,650	0.0%
	2001/p	39,822,425	100%	821,826	2.1%	1,992,566	5.0%	6,406,331	16.1%	21,844,440	54.9%	8,754,244	22.1%	3,018	0.0%
	2002/p	40,168,433	100%	1,198,524	3.0%	1,954,356	4.9%	6,204,349	15.4%	22,336,515	55.6%	8,473,007	21.4%	1,682	0.0%
	2003/p	41,220,553	100%	1,457,158	3.5%	2,405,479	5.8%	7,064,008	17.1%	20,818,039	50.5%	9,474,333	24.0%	1,536	0.0%
	2004/p	41,853,613	100%	1,381,182	3.3%	2,410,608	5.8%	7,003,693	16.7%	20,867,483	49.9%	10,190,277	25.8%	370	0.0%
	2005 <sup>1</sup>	42,863,703	100%	896,836	2.1%	2,460,510	5.7%	7,192,942	16.8%	19,150,225	44.7%	12,929,963	32.7%	233,227	0.5%
	2006	43,942,607	100%	875,302	2.0%	2,728,587	6.2%	8,212,227	18.7%	19,070,426	43.4%	12,830,563	32.5%	225,502	0.5%
FELIPE CALDERÓN HINOJOSA	2007	45,246,080	100%	836,414	1.8%	3,206,120	7.1%	8,201,223	18.1%	19,569,137	43.3%	13,144,774	33.3%	288,412	0.6%
	2008	44,798,686	100%	757,578	1.7%	2,817,080	6.3%	7,832,577	17.5%	20,013,481	44.7%	13,114,713	33.2%	263,257	0.6%
	2009	46,343,704	100%	1,101,482	2.4%	3,264,134	7.0%	8,972,237	19.4%	19,740,003	42.6%	13,018,825	32.9%	247,023	0.5%
	2010	45,911,934	100%	896,962	2.0%	2,793,555	6.1%	8,270,430	18.0%	20,604,932	44.9%	13,065,995	33.1%	280,060	0.6%
	2011	48,307,467	100%	970,590	2.0%	3,475,953	7.2%	9,011,416	18.7%	21,130,193	43.7%	13,413,467	33.9%	305,848	0.6%
	2012	48,822,271	100%	854,882	1.8%	3,222,243	6.6%	8,965,385	18.4%	21,488,087	44.0%	13,950,683	35.3%	340,991	0.7%
ENRIQUE PEÑA NIETO	2013	49,945,599	100%	858,948	1.7%	3,433,131	6.9%	8,698,256	17.4%	22,411,886	44.9%	14,234,372	36.0%	309,006	0.6%
	2014	49,823,798	100%	731,343	1.5%	3,133,538	6.3%	8,685,231	17.4%	22,750,630	45.7%	14,217,279	36.0%	305,777	0.6%
	2015	51,568,519	100%	1,031,265	2.0%	3,584,165	7.0%	9,572,677	18.6%	22,397,750	43.4%	14,616,477	37.0%	366,185	0.7%
	2016	52,123,674	100%	918,367	1.8%	3,194,877	6.1%	9,059,573	17.4%	23,768,807	45.6%	14,736,658	37.3%	445,392	0.9%
	2017	52,865,845	100%	911,618	1.7%	3,135,236	5.9%	9,159,602	17.3%	24,464,181	46.3%	14,703,002	37.2%	492,206	0.9%
	2018	54,194,608	100%	888,893	1.6%	3,276,627	6.0%	9,355,096	17.3%	24,555,399	45.3%	15,619,618	39.5%	498,975	0.9%
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2019	55,683,450	100%	803,848	1.4%	3,547,775	6.4%	9,653,966	17.3%	25,699,082	46.2%	15,451,507	39.1%	527,272	0.9%
	2020	53,331,429	100%	1,419,515	2.7%	3,907,736	7.3%	9,523,549	17.9%	24,068,361	45.1%	14,068,102	35.6%	344,166	0.6%
<b>Total acumulado 2000-2020</b>		<b>988,366,046</b>	<b>100%</b>	<b>20,524,406</b>	<b>2.1%</b>	<b>62,008,053</b>	<b>6.3%</b>	<b>173,686,011</b>	<b>17.6%</b>	<b>457,493,385</b>	<b>46.3%</b>	<b>269,171,636</b>	<b>27.2%</b>	<b>5,482,555</b>	<b>0.6%</b>
<b>Porcentajes más bajos.</b>											<b>Porcentajes más altos.</b>				

/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

- 1) En el período 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y
- 2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

/p Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo.

<sup>1</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI. Encuesta Nacional de Empleo.  
Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia.

Por lo anterior, aunque haya existido un grupo con un crecimiento tan grande, es indicativo de que en nada se ha atendido en las reformas salariales sobre la jornada de trabajo. Esto ha provocado que la concentración de la clase trabajadora se encuentre en dos grupos, con la jornada de trabajo más largas y con una tendencia a igualarse en porcentaje; esta tendencia, en particular, deja a los trabajadores, a nivel nacional, con la mayor cantidad de horas trabajadas a costa de ingresos muy bajos.

## Cuadro 12

### DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 <sup>h</sup> (Personas)

JEFE DE GOBIERNO	AÑO	TOTAL		Ausentes temporales		Menos de 15 horas		De 15 a 34 horas		De 35 a 48 horas		Más de 48 horas		No especificado	
		Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2000/p	3,712,870	100%	34,894	0.9%	115,160	3.1%	602,733	16.2%	1,990,114	53.6%	969,969	26.1%	-	0.0%
	2001/p	3,688,029	100%	31,605	0.9%	105,458	2.9%	527,421	14.3%	2,206,714	59.8%	815,884	22.1%	947	0.0%
	2002/p	3,694,340	100%	108,875	2.9%	102,463	2.8%	472,464	12.8%	2,092,523	56.6%	918,015	24.8%	-	0.0%
	2003/p	3,720,432	100%	113,208	3.0%	159,119	4.3%	527,915	14.2%	1,897,234	51.0%	1,022,261	27.5%	695	0.0%
	2004/p	3,824,915	100%	91,580	2.4%	150,480	3.9%	562,855	14.7%	1,909,332	49.9%	1,110,668	29.0%	-	0.0%
ALEJANDRO ENCINAS RODRÍGUEZ	2005 <sup>1</sup>	4,018,986	100%	87,826	2.2%	191,554	4.8%	610,433	15.2%	1,871,495	46.6%	1,255,570	31.2%	2,108	0.1%
	2006	4,032,906	100%	77,286	1.9%	233,604	5.8%	755,817	18.7%	1,727,047	42.8%	1,236,823	30.7%	2,329	0.1%
MARCELO EBRARD CASaubÓN	2007	4,046,847	100%	65,027	1.6%	237,355	5.9%	678,139	16.8%	1,894,212	46.8%	1,140,270	28.2%	31,844	0.8%
	2008	3,919,230	100%	46,820	1.2%	164,999	4.2%	607,095	15.5%	1,884,223	48.1%	1,203,025	30.7%	13,068	0.3%
	2009	3,964,610	100%	98,239	2.5%	207,187	5.2%	704,101	17.8%	1,744,096	44.0%	1,194,719	30.1%	16,268	0.4%
	2010	3,927,011	100%	92,370	2.4%	174,057	4.4%	605,608	15.4%	1,794,440	45.7%	1,234,240	31.4%	26,296	0.7%
	2011	4,128,315	100%	102,458	2.5%	192,684	4.7%	674,061	16.3%	1,867,572	45.2%	1,279,245	31.0%	12,295	0.3%
	2012	4,199,379	100%	83,313	2.0%	229,430	5.5%	707,769	16.9%	1,779,798	42.4%	1,384,862	33.0%	14,207	0.3%
MIGUEL ÁNGEL MANCERA ESPINOSA	2013	4,189,915	100%	55,005	1.3%	210,766	5.0%	644,939	15.4%	1,963,021	46.9%	1,302,754	31.1%	13,430	0.3%
	2014	4,057,290	100%	56,825	1.4%	230,783	5.7%	630,534	15.5%	1,828,535	45.1%	1,301,778	32.1%	8,835	0.2%
	2015	4,172,496	100%	105,621	2.5%	231,133	5.5%	813,014	19.5%	1,706,992	40.9%	1,299,719	31.1%	16,017	0.4%
	2016 <sup>2</sup>	4,162,141	100%	103,816	2.5%	245,540	5.9%	701,203	16.8%	1,870,295	44.9%	1,226,660	29.5%	14,627	0.4%
	2017	4,136,468	100%	87,862	2.1%	186,097	4.5%	680,056	16.4%	1,900,327	45.9%	1,258,715	30.4%	23,411	0.6%
	2018	4,212,542	100%	76,528	1.8%	204,235	4.8%	697,044	16.5%	1,884,632	44.7%	1,326,646	31.5%	23,457	0.6%
CLAUDA SHEINBAUM PARDO	2019	4,284,110	100%	47,596	1.1%	222,038	5.2%	691,296	16.1%	1,966,805	45.9%	1,346,101	31.4%	10,274	0.2%
	2020	3,674,287	100%	120,180	3.3%	284,338	7.7%	613,854	16.7%	1,615,638	44.0%	1,030,149	28.0%	10,128	0.3%
<b>Total acumulado 2000-2020</b>		<b>83,767,119</b>	<b>100%</b>	<b>1,686,934</b>	<b>2.0%</b>	<b>4,078,480</b>	<b>4.9%</b>	<b>13,508,351</b>	<b>16.1%</b>	<b>39,395,045</b>	<b>47.0%</b>	<b>24,858,073</b>	<b>29.7%</b>	<b>240,236</b>	<b>0.3%</b>
<b>Porcentajes más bajos.</b>										<b>Porcentajes más altos.</b>					

<sup>h</sup> Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

<sup>p</sup> Datos preliminares. Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo

<sup>1</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

<sup>2</sup> El Distrito Federal pasa a denominarse Ciudad de México y se eleva a rango de entidad federativa.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI. Encuesta Nacional de Empleo.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia.

Ante esta situación, la CDMX presenta una tendencia similar, pues a medida que va disminuyendo la proporción de personas que laboran de 35 a 48 horas, aumentan cada vez más las personas que tienen una jornada laboral de trabajo de más de 48 horas. Al finalizar el gobierno de Marcelo Ebrard, en 2012, hubo 1 millón 384 mil 862 trabajadores con jornadas de más de 48 horas que representaron el 33% de la población ocupada en la capital, cuando en el 2000 figuraban 969 mil 969 trabajadores siendo el 26% de la población ocupada en la CDMX. Por otra parte, la clase trabajadora que laboraba entre las 35 y 48 horas a la semana pasó de ser el 53.6% en el 2000 a representar el 42.4% en 2012 con 1.7 millones de personas; en este sentido, el primer grupo creció del 2000 a 2012 un 42.77%; en tanto, el segundo sector se contrajo en un 10.57% (Cuadro 14, Anexo Estadístico).

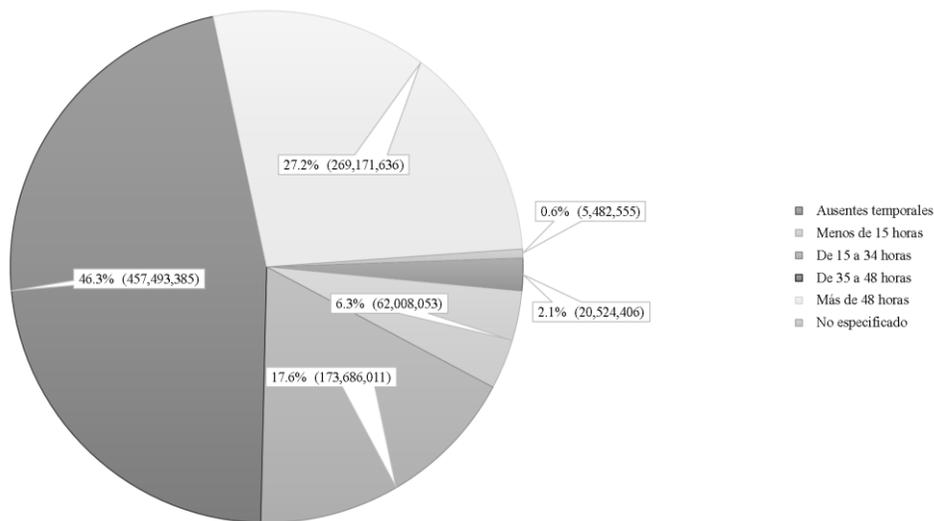
A nivel nacional, como a nivel CDMX, las jornadas de trabajo que ofrecen los empleadores a los trabajadores evaden, año con año, el Artículo 61 de la Ley Federal del Trabajo; pues en él se indica que las horas de trabajo máximas para una jornada diurna es de ocho horas al día y 48 horas semanales. Para la jornada nocturna, siete horas por día y 42 horas semanales, y en la jornada mixta, que incumbe a la diurna y la nocturna, debe ser de 7.5 horas al día o 45 horas semanales. Esto significa que al momento de que se rebasa ese límite, se le está negando a cualquier trabajador la capacidad de poder recrearse en actividades ajenas al trabajo asalariado, si la tendencia tanto en el resto del país como en la CDMX es que haya cada vez más trabajadores laborando más de 48 horas. Por una parte, se está dejando de lado que las primeras nueve horas extras laboradas deben pagarse al 100% más del salario que corresponda a las horas de la jornada ordinaria. Cuando se supera este límite, se deberá pagar al 200% más del salario ordinario, o, que es lo mismo, que una hora extra se pagan al doble y las excedentes al triple. En ese sentido, los empleadores en las primeras dos décadas del siglo XXI no solo violan dicha ley, sino que también comenten un abuso y sobreexplotación de la fuerza de trabajo

en todo el país. Como se ha demostrado, las personas, aparte de estar trabajando más horas a la semana, están recibiendo menos ingresos y poniendo a la clase trabajadora en una situación de pobreza y precariedad.

Respecto a los porcentajes acumulados, de acuerdo con el **Gráfico 6**, a nivel nacional, el 27.2% de los trabajadores ha destinado más de 48 horas a una jornada de trabajo, poco más 269 millones de personas. Aunado a esta situación, el 46.3% se compone de aquellos que laboran de 35 a 48 horas a la semana, al unir estas cantidades. Prácticamente, el 70% de la población ha estado destinando su vida sólo al trabajo asalariado, además de que trabaja muy por debajo de lo que recomienda la OCDE en 2019, de 1 mil 726 horas al año, o 33 horas por semana.

**Gráfico 6**

PORCENTAJE ACUMULADO DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n



/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y  
2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

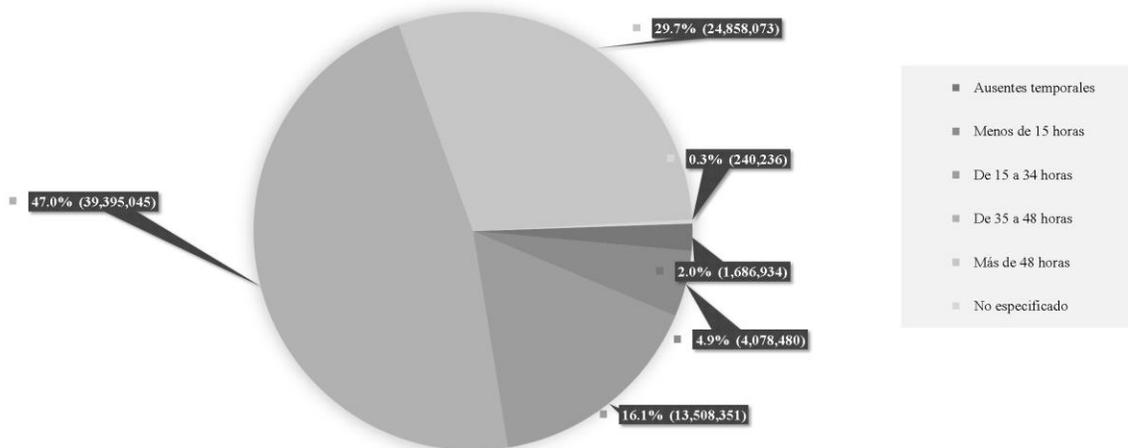
Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo  
Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24  
Elaboración propia.

La situación para el centro del país indica que hay un porcentaje acumulado del 29.7%, con 24 millones 858 mil de trabajadores que laboran más de ocho horas diarias, un poco más por encima del promedio observado al nivel nacional. Por otra parte, el grupo más grande

corresponde a poco más de 39 millones trabajadores capitalinos; es decir, 47% de trabajadores han estado trabajando de entre 35 a 48 horas a la semana. Ambos grupos componen el 76.7% de la clase trabajadora que está en una situación de sobreexplotación y muy por debajo del promedio de horas trabajadas recomendables (**Gráfico 7**).

**Gráfico 7**

**PORCENTAJE ACUMULADO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n**



/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

Datos preliminares. Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo

Acordo a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

El Distrito Federal pasa a denominarse Ciudad de México y se eleva a rango de entidad federativa.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia.

Ahora, en cuanto a la distribución por género a nivel nacional, son perceptibles dos tendencias más: la primera indica que tanto para hombres y mujeres, que no especifican sus horas de trabajo, se presenta un crecimiento, entre el 2000 al 2019, de 17,439.93% y 30,292.59%, al pasar de 2 mil 164 hombres y 645 mujeres a 379 mil hombres y 147 mil mujeres (**Cuadro 15 y Cuadro 19** del Anexo Estadístico). A pesar de tal crecimiento, en términos porcentuales, cada género no alcanza a cubrir ni el 1% de la población nacional en 19 años (cuadro 17, anexo estadístico).

## Cuadro 15

**DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR GÉNERO Y DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO  
AL IV TRIMESTRE DE 2000-2020 /n  
(Personas)**

GOBIERNO	AÑO	TOTAL NACIONAL	TOTAL POR GÉNERO		Ausentes temporales		Menos de 15 horas		De 15 a 34 horas		De 35 a 48 horas		Más de 48 horas		No especificado	
			HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES <sup>2</sup>
VICENTE FOX QUEZADA	2000/p	39,527,648	25,935,869	13,591,779	611,644	300,229	780,472	1,283,305	3,305,898	3,335,345	14,190,587	6,553,741	7,045,104	2,118,673	2,164	486
	2001/p	39,822,425	26,169,042	13,653,383	553,386	268,440	811,579	1,180,987	3,124,821	3,281,510	14,936,864	6,907,576	6,740,789	2,013,455	1,603	1,415
	2002/p	40,168,433	26,514,682	13,653,751	752,834	445,690	783,197	1,171,159	3,004,612	3,199,737	15,477,544	6,858,971	6,494,813	1,978,194	1,682	935
	2003/p	41,220,553	26,798,765	14,421,788	933,861	523,297	979,682	1,425,797	3,539,233	3,524,775	14,169,110	6,648,929	7,175,640	2,298,693	1,239	297
	2004/p	41,853,613	27,123,571	14,730,042	870,166	511,016	968,637	1,441,971	3,473,591	3,530,102	13,984,511	6,882,972	7,826,296	2,363,981	370	327
	2005 <sup>1</sup>	42,863,703	26,993,388	15,870,315	568,254	328,582	909,083	1,551,427	3,392,826	3,800,116	12,295,808	6,854,417	9,666,835	3,263,128	160,582	72,645
2006	43,942,607	27,499,469	16,443,138	546,400	328,902	979,546	1,749,041	3,926,787	4,285,440	12,222,093	6,848,333	9,660,132	3,170,431	164,511	60,991	
FELIPE CALDERÓN FERNÁNDEZ	2007	45,246,080	28,087,776	17,158,304	525,540	310,874	1,184,219	2,021,901	3,897,851	4,303,372	12,484,051	7,085,086	9,785,423	3,359,351	210,692	77,720
	2008	44,798,686	28,080,854	16,717,832	502,411	255,167	1,063,669	1,753,411	3,779,146	4,053,431	12,719,394	7,294,087	9,816,968	3,297,745	199,266	63,991
	2009	46,343,704	28,749,691	17,594,013	672,115	429,367	1,243,036	2,021,098	4,456,346	4,515,891	12,539,499	7,200,504	9,660,250	3,358,575	178,445	68,578
	2010	45,911,934	28,768,675	17,143,259	551,182	345,780	1,071,679	1,721,876	4,068,270	4,202,160	13,159,964	7,444,968	9,726,985	3,339,010	190,595	89,465
	2011	48,307,467	29,683,385	18,624,082	569,932	400,658	1,308,197	2,167,756	4,442,896	4,568,520	13,257,477	7,872,716	9,883,038	3,530,429	221,845	84,003
	2012	48,822,271	30,131,190	18,691,081	509,406	345,476	1,196,819	2,025,424	4,385,127	4,580,258	13,558,794	7,929,293	10,229,038	3,721,645	252,006	88,985
ENRIQUE PEÑA NIETO	2013	49,945,599	30,771,062	19,174,537	516,590	342,358	1,287,499	2,145,632	4,273,866	4,424,390	13,967,158	8,444,728	10,489,176	3,745,196	236,773	72,233
	2014	49,823,798	31,032,132	18,791,666	436,173	295,170	1,150,584	1,982,954	4,228,961	4,456,270	14,413,592	8,337,038	10,573,626	3,643,653	229,196	76,581
	2015	51,568,519	31,757,776	19,810,743	579,610	451,655	1,290,541	2,293,624	4,736,877	4,835,800	14,100,010	8,297,740	10,768,412	3,848,065	282,326	83,859
	2016	52,123,674	32,216,131	19,907,543	512,374	405,993	1,158,699	2,036,178	4,410,733	4,648,840	14,877,073	8,891,734	10,937,317	3,799,341	319,935	125,457
	2017	52,865,845	32,682,875	20,182,970	532,723	378,895	1,144,576	1,990,660	4,388,815	4,770,787	15,284,865	9,179,316	10,968,098	3,734,904	363,798	128,408
	2018	54,194,608	33,286,552	20,908,056	523,672	365,221	1,192,893	2,083,734	4,480,295	4,874,801	15,150,589	9,404,810	11,573,024	4,046,594	366,079	132,896
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2019	55,683,450	33,651,195	22,032,255	456,533	347,315	1,252,512	2,295,263	4,496,706	5,157,260	15,842,069	9,857,013	11,223,811	4,227,696	379,564	147,708
	2020	53,331,429	32,605,114	20,726,315	784,291	635,224	1,535,486	2,372,250	4,814,307	4,709,242	15,014,249	9,054,112	10,208,952	3,859,150	247,829	96,337
<b>Total acumulado 2000-2020</b>		<b>988,366,046</b>	<b>618,539,194</b>	<b>369,826,852</b>	<b>12,509,097</b>	<b>8,015,309</b>	<b>23,292,605</b>	<b>38,715,448</b>	<b>84,627,964</b>	<b>89,058,047</b>	<b>293,645,301</b>	<b>163,848,084</b>	<b>200,453,727</b>	<b>68,717,909</b>	<b>4,010,500</b>	<b>1,473,317</b>
<b>Valores más bajos</b>															<b>Valores más altos</b>	

/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

/p Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo.

<sup>1</sup> Acoorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

<sup>2</sup> Para los años de 2002 y 2004 se utilizó el III Trimestre para completar la serie.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI. Encuesta Nacional de Empleo.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:28:36

Elaboración propia.

La segunda observación es sobre los dos grupos más grandes con más horas laboradas por semana (**Cuadro 15**). El primero, que va de las 35 a las 48 horas, se aprecia que cada año disminuye la proporción de hombres al pasar de representar en el 2000 el 35.9%, con 14 millones 190 mil hombres; hacia el 2019 sólo eran el 28.2% con 15 millones 842 mil trabajadores. Por otra parte, ante la sección que corresponde a más de 48 horas por jornada, el número de hombres comenzó a incrementarse proporcionalmente desde 2003; cuando eran 7 millones 175 trabajadores, llegaron a representar el 20.2% de la población ocupada con un crecimiento del 59% en 2019 (**Cuadro 17 y 19** del Anexo Estadístico); en tanto, las mujeres presentan una

situación similar. Aunque cada año son más, su tasa de crecimiento es más acelerada, a diferencia de la de los hombres; lo que ha implicado que el mercado laboral que se oferta a las mujeres es con altas horas de trabajo a la semana, y con ingresos bajos, poniéndolas en una situación de mayor precariedad que a los hombres.

La situación para la CDMX indica que las mujeres se han ido insertando al mercado laboral, poco a poco; aunque hubo un cambio imperceptible durante los primeros seis años, hacia el 2019, ya habían alcanzado una tasa de crecimiento del 30.39%, mientras que los hombres sólo lograron un 5.6% (**Cuadro 20**, anexo estadístico). Por otra parte, en 2013 se presentó un cambio significativo en la participación de las trabajadoras, pues de los 4 millones 189 mil 915 trabajadores, que había en el entonces Distrito Federal, el 45% eran mujeres. De igual forma, fue el año donde el 22% de mujeres tuvo una jornada de 35 a 48 hora (**Cuadro 16 y Cuadro 18** - anexo estadístico -).

## Cuadro 16

### DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DE 2000-2020 /n (Personas)

JEFE DE GOBIERNO	AÑO	TOTAL CDMX	TOTAL POR GÉNERO		Ausentes temporales		Menos de 15 horas		De 15 a 34 horas		De 35 a 48 horas		Más de 48 horas		No especificado	
			HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2000/p	3,712,870	2,247,295	1,465,575	16,170	18,724	27,457	87,703	255,662	347,071	1,191,998	798,116	756,008	213,961	-	-
	2001/p	3,688,029	2,208,516	1,479,513	17,386	14,219	38,269	67,189	214,150	313,271	1,301,186	905,528	637,525	178,359	-	947
	2002/p	3,694,340	2,235,144	1,459,196	51,519	57,356	37,160	65,303	175,094	297,370	1,278,253	814,270	693,118	224,897	-	-
	2003/p	3,720,432	2,247,198	1,473,234	54,058	59,150	70,304	88,815	235,635	292,280	1,119,352	777,882	767,154	255,107	695	-
	2004/p	3,824,915	2,307,748	1,517,167	42,547	49,033	48,192	102,288	229,826	333,029	1,143,007	766,325	844,176	266,492	-	-
ALEJANDRO ALCONCHA RODRÍGUEZ	2005 <sup>1</sup>	4,018,986	2,312,440	1,706,546	39,935	47,891	57,764	133,790	232,602	377,831	1,066,706	804,789	913,325	342,245	2,108	-
	2006	4,032,906	2,293,344	1,739,562	40,037	37,249	91,859	141,745	323,083	432,734	926,215	800,832	910,594	326,229	1,556	773
MARCELO EBERRARD CASABUÓN	2007	4,046,847	2,303,514	1,743,333	35,938	29,089	82,928	154,427	274,661	403,478	1,065,521	828,691	822,139	318,131	22,327	9,517
	2008	3,919,230	2,250,813	1,668,417	23,921	22,899	59,653	105,346	245,246	361,849	1,038,717	845,506	874,183	328,842	9,093	3,975
	2009	3,964,610	2,262,086	1,702,524	58,632	39,607	70,546	136,641	295,196	408,905	967,511	776,585	858,942	335,777	11,259	5,009
	2010	3,927,011	2,186,743	1,740,268	44,978	47,392	58,923	115,134	228,683	376,925	972,129	822,311	866,636	367,604	15,394	10,902
	2011	4,128,315	2,312,099	1,816,216	56,930	45,528	64,296	128,388	263,249	410,812	1,005,369	862,203	912,179	367,066	10,076	2,219
	2012	4,199,379	2,347,139	1,852,240	31,591	51,722	76,364	153,066	271,206	436,563	953,231	826,567	1,005,546	379,316	9,201	5,006
MIGUEL ÁNGEL MANCERA ESPINOSA	2013	4,189,915	2,302,401	1,887,514	25,133	29,872	67,099	143,667	253,584	391,355	1,029,507	933,514	914,903	387,851	12,175	1,255
	2014	4,057,290	2,282,331	1,774,959	25,753	31,072	91,727	139,056	240,955	389,579	994,192	834,343	922,590	379,188	7,114	1,721
	2015	4,172,496	2,391,559	1,780,937	48,318	57,303	81,205	149,928	372,494	440,520	943,319	763,673	932,817	366,902	13,406	2,611
	2016 <sup>2</sup>	4,162,141	2,378,188	1,783,953	59,745	44,071	89,609	155,931	313,737	387,466	1,050,060	820,235	853,329	373,331	11,708	2,919
	2017	4,136,468	2,251,319	1,885,149	39,874	47,988	57,451	128,646	263,968	416,088	967,734	932,593	905,608	353,107	16,684	6,727
	2018	4,212,542	2,359,770	1,852,772	36,253	40,275	65,415	138,820	296,478	400,566	991,550	893,082	955,461	371,185	14,613	8,844
CLAUDIA SHEENSA PABLO	2019	4,284,110	2,373,096	1,911,014	26,729	20,867	78,056	143,982	303,740	387,556	1,022,726	944,079	933,163	412,938	8,682	1,592
	2020	3,674,287	2,037,197	1,637,090	51,986	68,194	116,757	167,581	262,489	351,365	898,669	716,969	701,138	329,011	6,158	3,970
<b>Total acumulado 2000-2020</b>		<b>83,767,119</b>	<b>47,889,940</b>	<b>35,877,179</b>	<b>827,433</b>	<b>859,501</b>	<b>1,431,034</b>	<b>2,647,446</b>	<b>5,551,738</b>	<b>7,956,613</b>	<b>21,926,952</b>	<b>17,468,093</b>	<b>17,980,534</b>	<b>6,877,539</b>	<b>172,249</b>	<b>67,987</b>
<b>Valores más bajos</b>			<b>Valores más altos</b>													

/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

- 1) En el período 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y
- 2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

/p Datos preliminares. Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo

<sup>1</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

<sup>2</sup> El Distrito Federal pasa a denominarse Ciudad de México y se eleva a rango de entidad federativa.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI. Encuesta Nacional de Empleo.

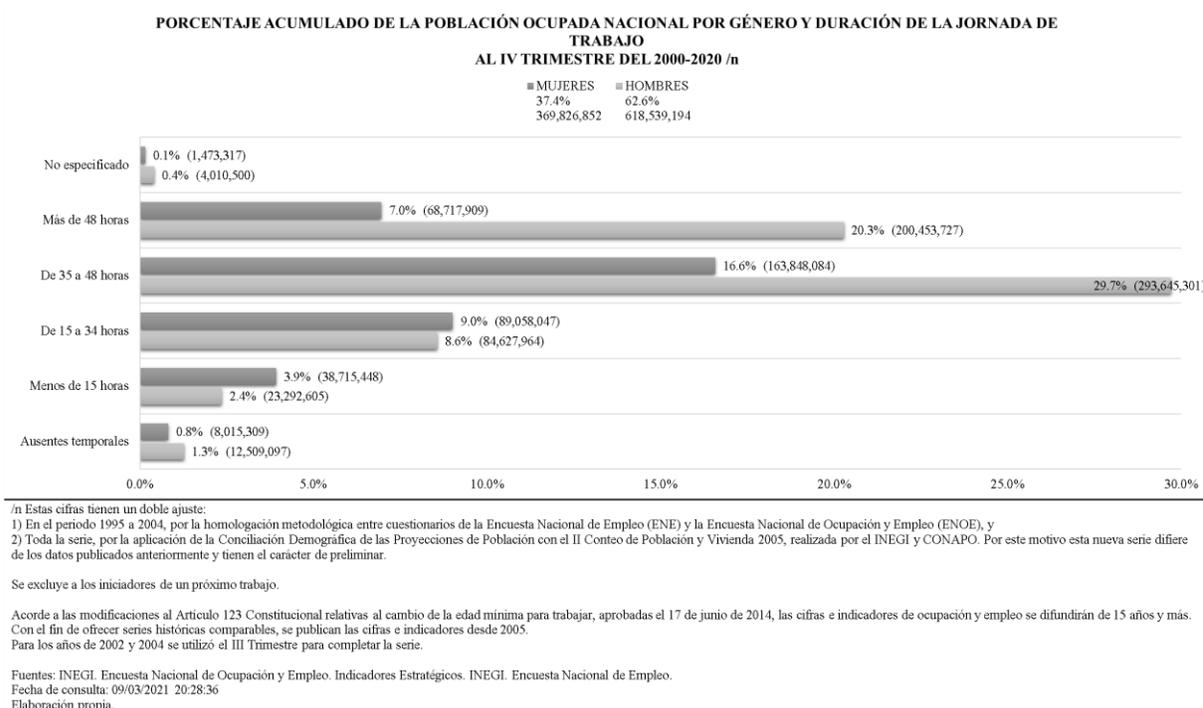
Fecha de consulta: 09/03/2021 20:28:36

Elaboración propia.

Y tal como ocurre a nivel nacional, a pesar de que los hombres componen mayoritariamente los grupos con las horas más altas por jornada de trabajo, cada año la tasa de crecimiento es más acelerada para las mujeres que tiene jornadas de más de 48 horas, y

decreciente para los hombres con jornadas que van de las 35 a las 48 horas (**Cuadro 20**, anexo estadístico).

## Gráfico 8



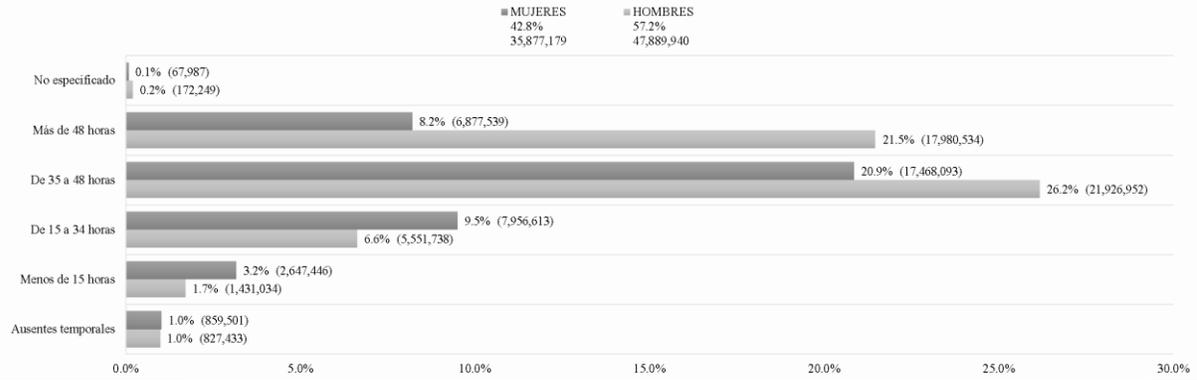
Finalmente, sobre el análisis en la duración de la jornada de trabajo, se observa que, a nivel nacional, el porcentaje acumulado entre el 2000 y el 2020, demuestra que el 29.7% y el 20.3% de los hombres ha destinado su tiempo a jornadas de que van de las 35 a las 48 y más de 48 horas, respectivamente. Si bien esto implica que haya más personal masculino trabajando, es a causa del mercado laboral que tiene el 62.6% de hombres (**Gráfico 8**). Por otra parte, a diferencia de los trabajadores, son más las trabajadoras que destinan parte de su vida a jornadas de medio tiempo, y esto tiene que ver con el uso que el capital hace de los salarios; pues éste decide cómo y por quiénes se debe componer el mercado laboral. “Mediante las relaciones salariales, el capital organiza diferentes mercados laborales (un mercado laboral para los negros,

para los jóvenes, para las mujeres jóvenes y para los hombres blancos) y opone la <<clase trabajadora>> al proletariado <<no trabajador>>>” (Federeci, 2018, pág. 39). Entonces, el capital abre las puertas a mujeres en trabajos con bajos ingresos y con jornadas de trabajo de medio tiempo, sin considerar que éstas también desempeñan una labor no remunerada dentro de sus propios hogares, ya sea porque son amas de casa, madres solteras o por la misma dinámica patriarcal que las orilla a labores domésticas, sin siquiera tener la condición de ser madres, sino que solo por el simple hecho de que su condición de mujer es la obliga a permanecer en el hogar.

En tanto, el espacio que concierne a la CDMX, en el porcentaje acumulado en 20 años demuestra que existe una tendencia similar a nivel nacional dado, que el mercado laboral está compuesto, en su mayoría, por hombres, con el 57.2% de la población ocupada, que corresponde a 47 millones 889 mil 940 trabajadores; de los cuales, el 26.2% concierne a aquellos que laboran una jornada de entre 35 a 48 horas por semana. Además de que éste es el grupo más grande de toda la clase trabajadora. Sin embargo, el tercer grupo más grande lo ocupan las mujeres, con un poco más de 17 millones de mujeres que tienen la misma jornada que el grupo más grande. Finalmente, la tendencia observada, donde las mujeres porcentualmente son más que los hombres, se presenta en la jornada que va de 15 a 34 horas, pues dentro de la capital del país son el 9.5%, con 7 millones 956 mil 613 mujeres (**Gráfico 9**).

## Gráfico 9

**PORCENTAJE ACUMULADO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n**



/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

Datos preliminares. Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo

Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005. El Distrito Federal pasa a denominarse Ciudad de México y se eleva a rango de entidad federativa.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI. Encuesta Nacional de Empleo.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:28:36

Elaboración propia.

### **2.2.2. Análisis en términos reales del salario mínimo**

En este apartado se abordan dos aspectos fundamentales sobre el salario real: la primera analiza el poder adquisitivo del salario mínimo general nominal de los trabajadores, a nivel nacional y en la Ciudad de México. En un primer momento se exponen los incrementos que ha presentado el salario mínimo en términos nominales en los últimos veinte años; posteriormente se hace la comparación con los incrementos en los precios de la Canasta Alimenticia Recomendable (CAR), del Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) de la UNAM, a partir del 2000 hasta el 2019. Ambos casos aplicados a nivel nacional y en la Ciudad de México.

En un segundo plano se expone la pérdida de las remuneraciones a los trabajadores asalariados por disminución de su participación en el Producto Interno Bruto, que, así como lo ha demostrado el CAM a nivel nacional, para demostrar el despojo por parte del capital, gobierno y acreedores hacia los trabajadores, se hace el mismo ejercicio aplicado a la CDMX para averiguar el tamaño del despojo que enfrentan los trabajadores capitalinos.

#### **2.2.2.1. Pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores**

A través de la implementación de las reformas laborales realizadas en el 2000, 2012, 2015 y 2019, entre sus objetivos se encuentra la organización y reorganización de las áreas geográficas, para que los trabajadores y sus familias pudieran acceder a una mejor calidad de vida. En ese sentido, si ese es el caso, cada aumento que se ha otorgado a los salarios mínimos en cada área, en teoría traería consigo un aumento en el poder adquisitivo de los trabajadores y sus familias. Partiendo de esta premisa, el objetivo de este apartado se traza en tres ejes: el primero es exponer los incrementos en el salario mínimo nominal y del área general “A”, al que ha perteneció la CDMX por 14 años, y compararlos con el Índice de Precios al Consumidor

General, para conocer con cifras del INEGI el salario mínimo real. En seguida se mide el poder adquisitivo del salario mínimo general con el Índice de Precios de la CAR, para contrastar el salario mínimo real de cada índice de precios.

Finalmente se muestra el tiempo de trabajo necesario que se requiere para adquirir una CAR, así como el porcentaje de la población que puede tener acceso a ella con la finalidad de averiguar si gran parte de la clase trabajadora puede realmente cubrir con su salario mínimo la compra de alimentos de buena calidad.

Para el lapso que va del 2000 al 2014, el incremento porcentual promedio del salario mínimo general nominal fue del 4.26%; en tanto, el salario designado al área geográfica "A" tuvo un promedio del 3.91%. A pesar de esta diferencia, la CDMX obtenía un poco más de exiguos \$2 pesos desde el 2001. Por otra parte, al calcular el salario real con el IPC general para ambos casos, todo indica que el salario real era más alto; lo que significa que, en las cifras que proporciona el INEGI, el poder adquisitivo del salario mínimo indica que existía una mayor capacidad de compra en esos años para la clase trabajadora. Pero al observar los incrementos porcentuales en el salario real, se puede distinguir que, en el 2008, se contrajeron hasta situarse en el 2.38% negativo (**Cuadro 21**).

A partir de 2015, cuando las áreas geográficas "A" y "B" se unificaron para formar un solo salario mínimo general para toda la república, en términos nominales, los incrementos que le otorgaron a éste, junto con el Mono Independiente de Recuperación (MIR) que fue aplicado por primera vez en 2016, pudieron lograr hasta un 20% en 2020. Por el contrario, el análisis en términos reales del salario mínimo general revela que desde 2018 éste comenzó a ser menor que el salario mínimo nominal, dando como resultado la disminución del poder adquisitivo,

traduciéndose como una situación contraria a las intenciones del MIR que es la recuperación del poder adquisitivo del salario de los trabajadores.

## Cuadro 21

**HISTÓRICO DEL SALARIO MÍNIMO GENERAL Y DEL ÁREA GEOGRÁFICA "A" 2000-2020 a/**  
(Pesos diarios)

Gobierno	Periodo	Nominal				IPC General Base segunda quincena de julio 2018 = 100	ReaP <sup>2</sup>			
		General <sup>1</sup>	Incremento %	Área geográfica A	Incremento %		General	Incremento %	Área geográfica A	Incremento %
VICENTE FOX QUEZADA	2000	\$35.12	0.00	\$37.90	0.00	48.31	\$72.70	0.00	\$78.46	0.00
	2001	\$37.57	6.98	\$40.35	6.46	50.43	\$74.49	2.46	\$80.00	1.97
	2002	\$39.74	5.78	\$42.15	4.46	53.31	\$74.55	0.07	\$79.07	-1.17
	2003	\$41.53	4.50	\$43.65	3.56	55.43	\$74.92	0.51	\$78.75	-0.40
	2004	\$43.30	4.25	\$45.24	3.64	58.31	\$74.26	-0.89	\$77.59	-1.47
	2005	\$45.24	4.49	\$46.80	3.45	60.25	\$75.09	1.12	\$77.68	0.11
	2006	\$47.05	4.00	\$48.67	4.00	62.69	\$75.05	-0.05	\$77.63	-0.06
FELIPE CALDERÓN HINOJOSA	2007	\$48.88	3.89	\$50.57	3.90	65.05	\$75.14	0.13	\$77.74	0.14
	2008	\$50.84	4.01	\$52.59	3.99	69.30	\$73.37	-2.36	\$75.89	-2.38
	2009	\$53.19	4.62	\$54.80	4.20	71.77	\$74.11	1.01	\$76.35	0.61
	2010	\$55.77	4.85	\$57.46	4.85	74.93	\$74.43	0.43	\$76.68	0.43
	2011	\$58.06	4.11	\$59.82	4.11	77.79	\$74.63	0.28	\$76.90	0.28
	2012 <sup>3</sup>	\$60.78	4.68	\$62.33	4.20	80.57	\$75.44	1.07	\$77.36	0.61
ENRIQUE PEÑA NIETO	2013	\$63.12	3.85	\$64.76	3.90	83.77	\$75.35	-0.11	\$77.31	-0.07
	2014	\$65.58	3.90	\$67.29	3.91	87.19	\$75.22	-0.18	\$77.18	-0.17
	Periodo	General <sup>4</sup>		Incremento %		IPC General Base segunda quincena de julio 2018 = 100	General <sup>4</sup>		Incremento %	
	2015 <sup>4</sup>	\$69.24		5.58		89.05	\$77.76		3.38	
	2016 <sup>5</sup>	\$73.04		5.49		92.04	\$79.36		2.06	
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2017	\$80.04		9.58		98.27	\$81.45		2.63	
	2018	\$88.36		10.39		103.02	\$85.77		5.31	
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2019 <sup>6</sup>	\$102.68		16.21		105.93	\$96.93		13.01	
	2020	\$123.22		20.00		109.27	\$112.77		16.34	
<b>Crecimiento percentil &lt; 50</b>						<b>Crecimiento percentil &gt; 50</b>				

a/: Los datos anuales son un promedio aritmético de los doce meses.

<sup>1</sup> Ponderado con la población asalariada.

<sup>2</sup> Deflactado con el INPC de hasta un salario mínimo base 2da. Qna. de diciembre de 2020. A partir de agosto 2018 con el INPC de hasta un salario mínimo base 2da. Qna. de julio de 2018.

<sup>3</sup> El consejo de representantes de la CONASAMI resolvió, a partir del 27 de noviembre de 2012, unificar las áreas geográficas A y B con un mismo salario mínimo (\$ 62.33). Por su parte, el área geográfica C se denominará B.

<sup>4</sup> El consejo de representantes de la CONASAMI determinó la homologación, a partir del primero de octubre de 2015, de las áreas geográficas "A" y "B", en un solo salario mínimo general para toda la República Mexicana.

<sup>5</sup> Es aplicado por primera vez el Monto Independiente de Recuperación (MIR).

<sup>6</sup> El consejo de representantes de la CONASAMI determinó la distribución por áreas geográficas de los Salarios Mínimos Generales y Profesionales vigentes en el territorio nacional a partir del 1o. de enero de 2019, quedando dos Áreas Geográficas: el Área Geográfica de la Zona Libre de la Frontera Norte y el Área de Salarios Mínimos Generales.

Fecha de consulta: 12/03/2021 13:30:00

Fuente: STPS, CONASAMI e INEGI. Índices de precios.

Asociado a lo anterior, las cifras revelan una contraposición a lo indicado por el expresidente Enrique Peña Nieto en 2017 acerca de que: “Con este aumento, en los últimos cinco años, el salario mínimo ha tenido una recuperación de 20 % en términos reales; esto es, 45 % en términos nominales, lo cual no había ocurrido hace más de 30 años” (Forbes, 2017). Ninguna de las aseveraciones hechas se aproxima en nada a lo sucedido en términos nominales y reales sobre el salario mínimo.

**Cuadro 22**

**EL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MÍNIMO DE LOS TRABAJADORES, GENERAL Y DE LA CDMX 2000-2019**

GOBIERNO	Periodo	CAR		Salario Mínimo Nominal Diario \$		Salario Mínimo Nominal por hora (SMND) \$		Índice SMND %		Salario Real \$		Índice Salario Real (Base 2000) %		Pérdida de Poder Adquisitivo %		Tiempo de Trabajo Necesario	
		Precio	Índice % (Base 2000)	General	CDMX	General	CDMX	General	CDMX	General	CDMX	General	CDM X	General	CDMX	General	CDMX
VICENTE FOX QUEZADA	2000	64.58	100.00	35.12	37.90	4.39	4.74	100.00	100.00	54.38	58.69	100.00	100.00	0.00	0.00	14' 42"	13' 37"
	2001	67.42	104.40	37.57	40.35	4.70	5.04	106.98	106.46	55.73	59.85	102.47	101.98	2.47	1.98	14' 21"	13' 22"
	2002	71.62	110.90	39.74	42.15	4.97	5.27	113.15	111.21	55.49	58.85	102.03	100.28	2.03	0.28	14' 25"	13' 35"
	2003	74.10	114.74	41.53	43.65	5.19	5.46	118.25	115.17	56.05	58.91	103.06	100.37	3.06	0.37	14' 16"	13' 34"
	2004	77.94	120.69	43.30	45.24	5.41	5.66	123.28	119.37	55.55	58.04	102.15	98.91	2.15	-1.09	14' 24"	13' 46"
	2005	78.20	121.09	45.24	46.80	5.66	5.85	128.82	123.48	57.85	59.85	106.38	101.98	6.38	1.98	13' 49"	13' 22"
	2006	80.83	125.16	47.05	48.67	5.88	6.08	133.97	128.42	58.21	60.21	107.04	102.60	7.04	2.60	13' 44"	13' 17"
FELIPE CALDERÓN HINOJOSA	2007	100.69	155.92	48.88	50.57	6.11	6.32	139.18	133.43	48.55	50.22	89.27	85.58	-10.73	-14.42	16' 28"	15' 55"
	2008	103.22	159.83	50.84	52.59	6.36	6.57	144.76	138.76	49.25	50.95	90.57	86.82	-9.43	-13.18	16' 14"	15' 42"
	2009	139.85	216.55	53.19	54.80	6.65	6.85	151.45	144.59	38.03	39.18	69.94	66.77	-30.06	-33.23	21' 02"	20' 24"
	2010	156.72	242.68	55.77	57.46	6.97	7.18	158.80	151.61	35.59	36.66	65.44	62.47	-34.56	-37.53	21' 28"	21' 49"
	2011	180.92	280.15	58.06	59.82	7.26	7.48	165.32	157.84	32.09	33.06	59.01	56.34	-40.99	-43.66	24' 55"	24' 11"
	2012 <sup>1</sup>	188.99	292.64	60.78	62.33	7.60	7.79	173.06	164.46	32.16	32.98	59.14	56.20	-40.86	-43.80	24' 52"	24' 15"
ENRIQUE PEÑA NIETO	2013	171.86	266.12	63.12	64.76	7.89	8.10	179.73	170.87	36.73	37.68	67.54	64.21	-32.46	-35.79	21' 46"	21' 13"
	2014	192.52	298.11	65.58	67.29	8.20	8.41	186.73	177.55	34.06	34.95	62.64	59.56	-37.36	-40.44	23' 29"	22' 53"
	2015 <sup>2</sup>	201.01	311.26	69.24	69.24	8.66	8.66	197.15	182.69	34.45	34.45	63.34	58.69	-36.66	-41.31	22' 13"	23' 13"
	2016 <sup>3</sup>	213.46	330.54	73.04	73.04	9.13	9.13	207.98	192.73	34.22	34.22	62.92	58.31	-37.08	-41.69		23' 22"
	2017	245.34	379.90	80.04	80.04	10.01	10.01	227.90	211.19	32.62	32.62	59.99	55.59	-40.01	-44.41		24' 31"
	2018	264.84	410.10	88.36	88.36	11.05	11.05	251.59	233.14	33.36	33.36	61.35	56.85	-38.65	-43.15		23' 58"
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2019 <sup>4</sup>	275.79	427.05	102.68	102.68	12.84	12.84	292.37	270.92	37.23	37.23	68.46	63.44	-31.54	-36.56		21' 29"

<sup>1</sup> El consejo de representantes de la CONASAMI resolvió, a partir del 27 de noviembre de 2012, unificar las áreas geográficas A y B con un mismo salario mínimo (\$ 62.33). Por su parte, el área geográfica C se denominará B.

<sup>2</sup> El consejo de representantes de la CONASAMI determinó la homologación, a partir del primero de octubre de 2015, de las áreas geográficas "A" y "B", en un solo salario mínimo general para toda la República Mexicana.

<sup>3</sup> El Distrito Federal pasa a denominarse Ciudad de México y se eleva a rango de entidad federativa.

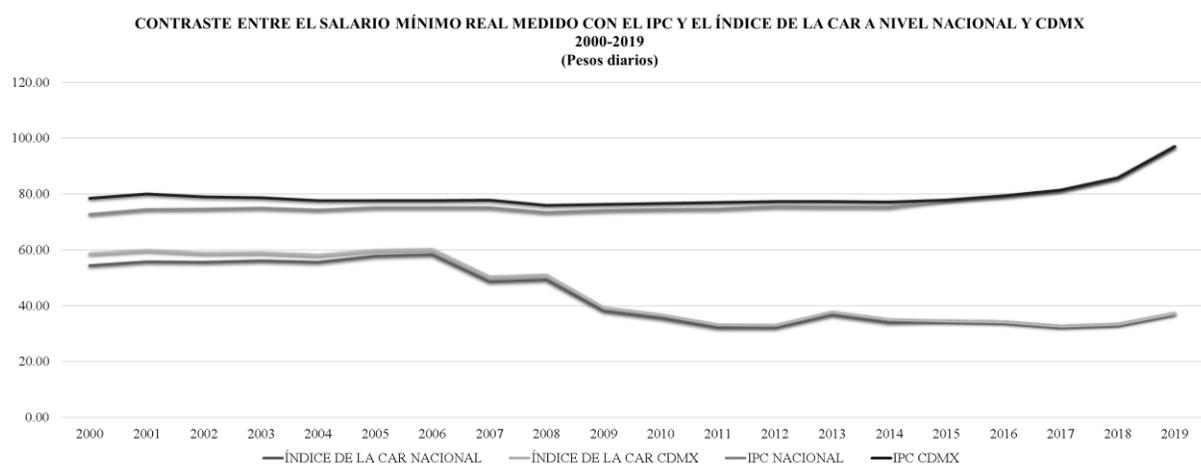
<sup>4</sup> El consejo de representantes de la CONASAMI determinó la distribución por áreas geográficas de los Salarios Mínimos Generales y Profesionales vigentes en el territorio nacional a partir del 1o. de enero de 2019, quedando dos Áreas Geográficas: el Área Geográfica de la Zona Libre de la Frontera Norte y el Área de Salarios Mínimos Generales.

Elaboración propia con datos del Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía de la UNAM, CAM-UNAM. 2000-2019.

Por otra parte, al hacer el cálculo del poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores de la CDMX y del resto del país con la CAR, a diferencia del cálculo hecho con el IPC, se puede apreciar de mejor manera la proporción en la que el poder adquisitivo perjudica a

los trabajadores; y no sólo eso, sino que al tomar en cuenta una fracción de las necesidades indispensables para la subsistencia de la clase trabajadora, como son las alimentarias, se puede conocer la incapacidad que tiene el salario mínimo para cubrir muchas más necesidades. En este sentido, en el **Cuadro 22** se hacen evidentes tres circunstancias en torno al salario mínimo real y el poder adquisitivo. La primera situación es el contraste que hay entre el salario real medido con el IPC y el índice de la CAR, porque a partir del 2006, cuando Felipe Calderón tomó posesión como presidente, el salario mínimo real, ponderado con la CAR, comenzó un descenso, el cual no tendrá una recuperación significativa (**Gráfico 10**).

**Gráfico 10**

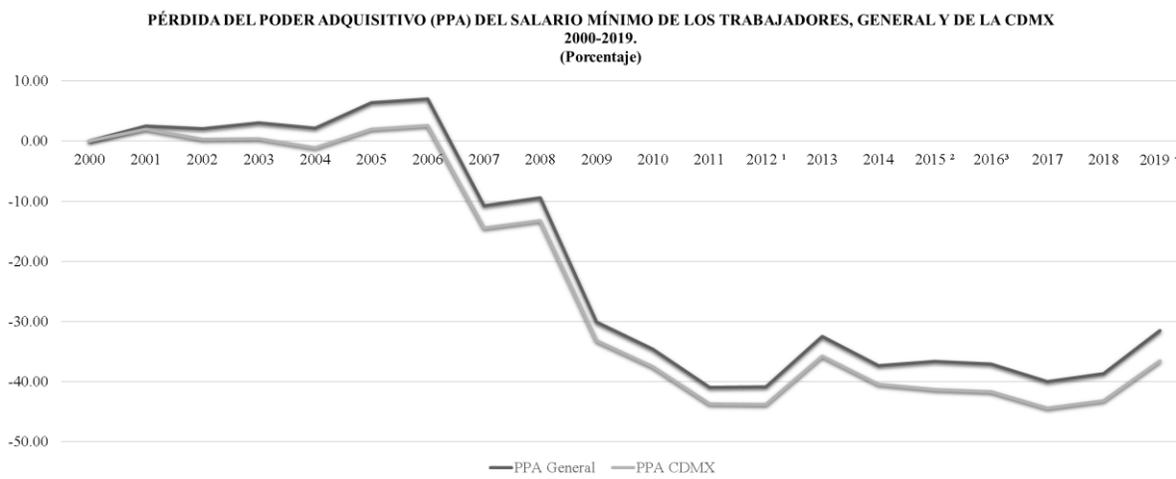


Elaboración propia con datos del Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía de la UNAM, CAM-UNAM. 2000-2019.

Por otra parte, y como segunda observación, en el transcurso de diecinueve años, la disminución del poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores se ha contraído en un 31.54%, a nivel nacional, y 36.56% para la CDMX; esto significa que el poder de compra ha castigado un poco más a los trabajadores de la CDMX, y esto es a causa, por una parte, de que los incrementos que se otorgaron en su momento al área geográfica “A” fueron menores que al salario mínimo general. Por otra parte, la tendencia en la homogenización de áreas geográficas

para elevar el nivel de vida de las personas, en la realidad profundizó la disminución en la capacidad de compra de la clase trabajadora en dicha zona (**Gráfico 11**).

**Gráfico 11**



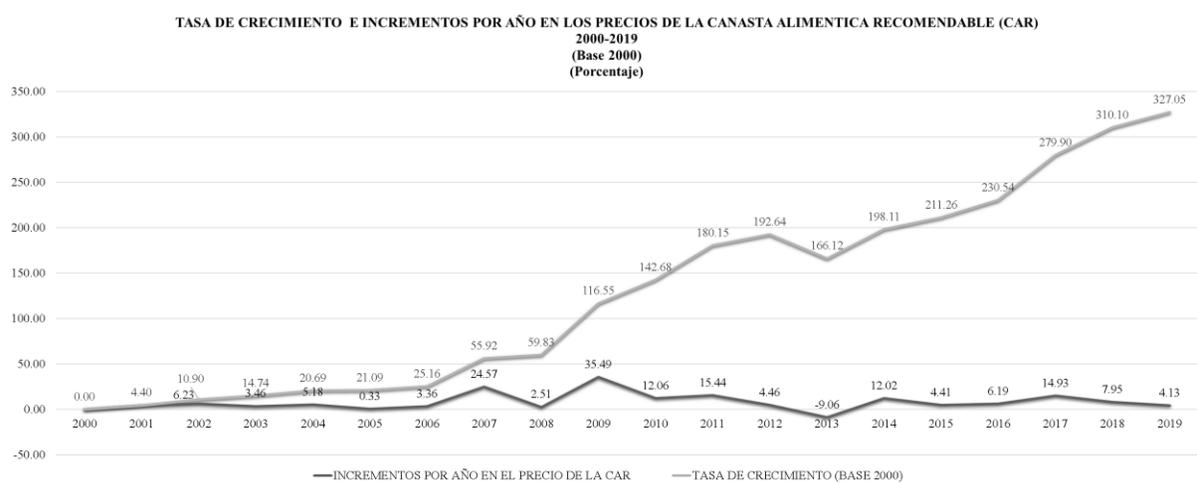
Elaboración propia con datos del Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía de la UNAM, CAM-UNAM. 2000-2019.

Cabe puntualizar que la diferencia en los incrementos al salario mínimo que recibía la CDMX comenzó a notarse desde 2003 (Cuadro 21); en tanto, las repercusiones se hicieron evidentes en 2007, cuando el poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores de la CDMX fue mayor que al resto del país. Ya para los años de 2011 y 2012, el poder adquisitivo habría caído hasta el 43.66% y el 43.8%, respectivamente. En los años posteriores se acentúa esta tendencia; a pesar de que haya una recuperación mínima, la capacidad de compra del salario mínimo de los trabajadores capitalinos descendió hasta el 36.56% en diecinueve años, aunque que en términos nominales se pagaba más en el área geográfica “A”.

Con relación a lo anterior, la tercera observación corresponde al análisis en el comportamiento de los precios de la CAR, pues en ellos se han encontrado dos observaciones importantes para conocer la tendencia sobre el poder adquisitivo. Lo que se alcanza a percibir, en primer lugar, es que del 2000 al 2019 la tasa de crecimiento de la CAR llegó al 327.05%. Por otra parte, año con año, el incremento porcentual que presenta se va disminuyendo desde 2009,

siendo el 2013 el año donde disminuyó el precio de la canasta. Ante esta situación se puede afirmar que los precios de dicha canasta se van desacelerando de manera más acentuada, desde 2017 (**Gráfico 12**). Cabe señalar que esto no significa que exista una recuperación del poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores en su totalidad; lo que posiblemente esté ocurriendo es un cambio en la alimentación de las familias mexicanas en calidad, proporción o sustitución de alimentos.

**Gráfico 12**



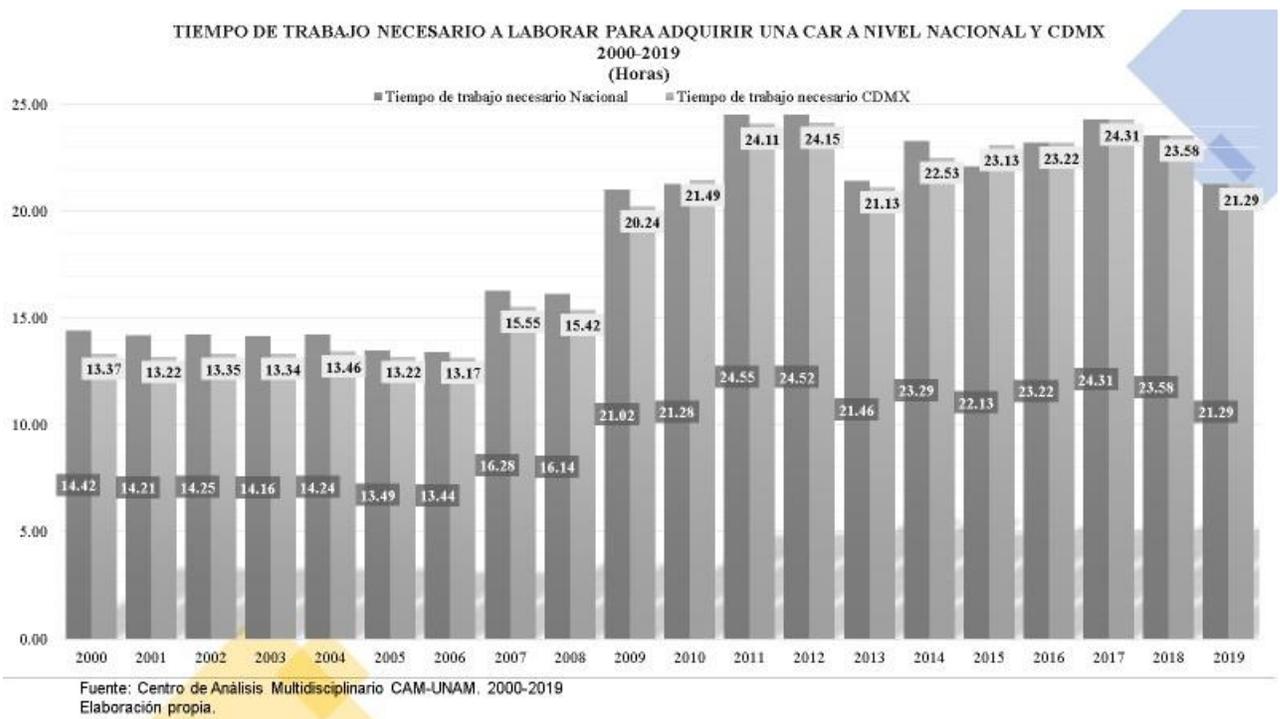
Elaboración propia con datos del Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía de la UNAM, CAM-UNAM. 2000-2019.

Dicho lo anterior, cada punto expuesto demuestra que las políticas salariales reflejan todo lo contrario a una reforma progresiva, en términos de recuperación del poder adquisitivo. La tendencia observada, tanto a nivel nacional como en la CDMX, se presenta en una situación regresiva en los salarios mínimos, debido a que cada aumento que se le otorga al salario mínimo se desvanece con el incremento en los precios de la CAR, a pesar de que estos se desaceleran, y tomando en cuenta que esta canasta sólo representa una parte de las necesidades de subsistencia de la clase trabajadora.

Aunado a esta situación, y algo que no puede pasar desapercibido, es el tiempo de trabajo necesario, diariamente, que se requiere para poder obtener una CAR. En ese sentido, el gráfico

13 demuestra dos tendencias en tres fases, entre el 2000 y 2019. La primera fase se ubica entre el 2000 y el 2011, justo en los periodos de gobierno panista, donde el tiempo de trabajo necesario comenzó a aumentar desde el sexenio de Felipe Calderón, hasta llegar a las 24 horas con 55 minutos a nivel nacional y 24 horas con 11 minutos a nivel nacional y 24 horas con 11 minutos. La segunda fase va de 2012 al 2017 y corresponde a casi todo el sexenio de Peña Nieto, justo cuando, en 2015, la CDMX superó al resto del país en tiempo, a laborar para obtener una CAR con 23 horas y 13 minutos. Finalmente, la tercera parte se ubica de 2018 a 2019, donde el tiempo necesario llegó hasta las 21 horas y 19 minutos, para trabajar por una canasta alimenticia. Por otra parte, la primera tendencia corresponde a la diferencia que hay en el tiempo necesario entre la capital y el resto del país, siendo la CDMX donde se requeriría menor tiempo de 2000 a 2012. A partir de este punto, la segunda tendencia se hace evidente porque los tiempos comienzan a igualarse, y esto ocurre debido a la unificación de las áreas geográficas.

**Gráfico 13**



A pesar de que haya disminuido en el 2019 el tiempo de trabajo necesario a laborar para conseguir una CAR, la realidad es que, año con año, ningún trabajador puede tener acceso a una canasta alimenticia con un salario mínimo; se requieren horas de trabajo inhumanas sólo para comprar alimentos, y esta situación está más allá de los incrementos que se le ha otorgado al salario mínimo.

## 2.2.2.2. Pérdida de las participaciones de los asalariados por disminución en la participación del Producto Interno Bruto

Como parte final de este apartado de investigación, la exposición sobre la participación de las remuneraciones de los asalariados en el PIB se hace con la intención de demostrar la injusticia social existente en la tendencia de la pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores, a nivel nacional y en la CDMX, que está asociado con el despojo de la riqueza que crean por parte del capital, gobierno y acreedores.

### Cuadro 23

**PÉRDIDA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB NACIONAL  
2000-2019**  
(Millones de pesos a precios corrientes)

Periodo	Producto Interno Bruto en millones de pesos corrientes *	Remuneración de asalariados			Pérdida de las remuneraciones de los asalariados por disminución de su participación en el PIB	
		Observada en Cuentas Nacionales de México		Según promedio histórico 1970-1983	Millones de pesos	Millones de dólares (tipo de cambio peso-dólar de cada año)
		% del PIB	Millones de pesos *	37.1% del PIB		
2000	6,693,683.01	25.7%	1,719,730.86	2,483,356.40	763,625.53	80,748.62
2001	7,069,377.27	26.8%	1,891,069.85	2,622,738.97	731,669.12	78,370.75
2002	7,455,459.20	27.4%	2,039,093.93	2,765,975.36	726,881.43	75,157.80
2003	7,868,809.55	29.9%	2,352,276.49	2,919,328.34	567,051.86	52,546.91
2004	8,828,367.43	28.7%	2,531,434.79	3,275,324.32	743,889.53	65,906.40
2005	9,562,648.11	28.4%	2,713,729.14	3,547,742.45	834,013.31	76,588.74
2006	10,630,939.43	27.8%	2,956,454.98	3,944,078.53	987,623.55	90,579.64
2007	11,504,075.51	27.5%	3,167,550.24	4,268,012.01	1,100,461.78	100,706.27
2008	12,353,845.28	27.7%	3,424,541.89	4,583,276.60	1,158,734.71	103,980.12
2009	12,162,762.85	28.9%	3,512,017.86	4,512,385.02	1,000,367.16	74,110.57
2010	13,366,377.17	27.8%	3,721,504.12	4,958,925.93	1,237,421.81	97,984.94
2011	14,665,576.47	27.3%	4,002,511.89	5,440,928.87	1,438,416.98	115,720.84
2012	15,817,754.58	27.3%	4,319,760.09	5,868,386.95	1,548,626.86	117,596.85
2013	16,277,187.08	27.9%	4,542,853.37	6,038,836.41	1,495,983.04	117,152.20
2014	17,484,305.61	27.5%	4,802,858.04	6,486,677.38	1,683,819.34	126,572.70
2015	18,572,109.42	27.4%	5,079,873.77	6,890,252.59	1,810,378.82	114,189.40
2016	20,129,057.37	26.6%	5,350,689.70	7,467,880.28	2,117,190.58	113,481.51
2017	21,934,167.57	26.0%	5,698,481.55	8,137,576.17	2,439,094.62	141,407.45
2018	23,523,247.15	26.1%	6,130,806.98	8,727,124.69	2,596,317.71	125,916.26
2019	24,443,014.29	26.5%	6,466,096.04	9,068,358.30	2,602,262.26	132,343.77
<b>Total acumulado 2000-2019</b>	<b>280,342,764.36</b>	<b>27.3%</b>	<b>76,423,335.57</b>	<b>104,007,165.58</b>	<b>27,583,830.00</b>	<b>2,001,061.74</b>

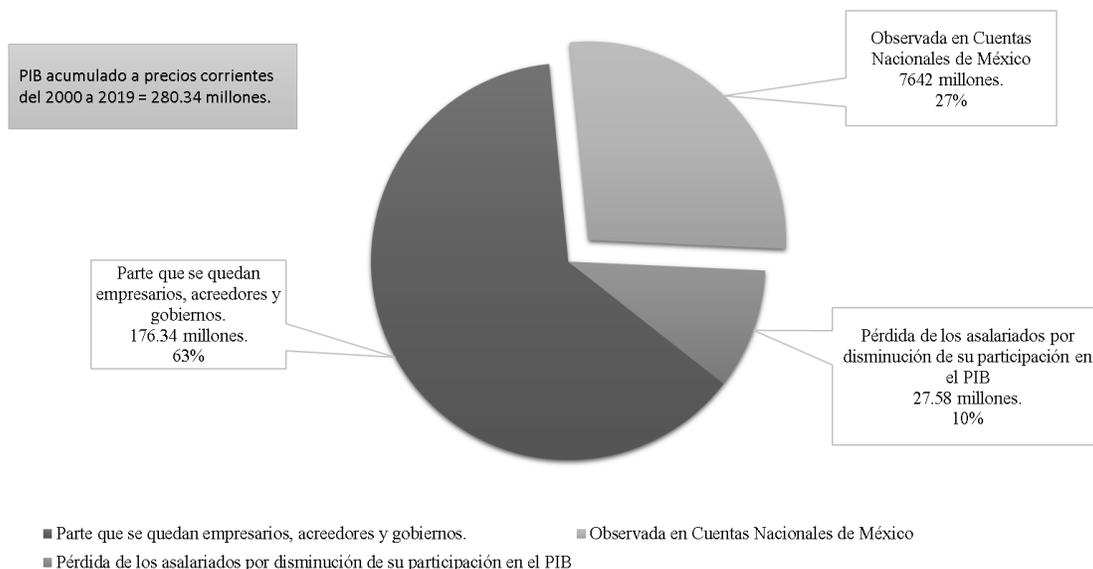
Notas: \* Se toman los resultados en millones de pesos corrientes del Sistema de Cuentas Nacionales con metodología año base 1993 para los años de 1990 a 2002, metodología año base 2013 para los años de 2003 a 2019.

Fuente: Elaborado por el Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM con datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México publicados por INEGI, varios años y Banco de México.

Con base en el Reporte de Investigación 126 del Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM, donde se expuso que el tamaño de la pérdida acumulada de los asalariados, de 1983 a 2015, fue de 15.6 millones de millones de pesos (29%) (CAM, 2016); en este sentido, dentro del **Gráfico 14** y el **Cuadro 23**, se observa que el fondo acumulado que pertenece a la clase trabajadora, por concepto de salarios, entre el 2000 y 2019, representa el 27.3%. Si este porcentaje se contrasta con el promedio de remuneraciones que había entre 1970 y 1983, se obtiene de facto que la pérdida de los asalariados por disminución de su participación en el PIB ha sido de 27 billones 583 mil 830 millones de pesos. Esta cifra, por otra parte, también representa el despojo que asesta el capital, gobierno y acreedores a la clase trabajadora; lo anterior implica que el despojo de 19 años fue del 10%, dicho porcentaje pasó al fondo acumulado que pertenece a ellos, el cual es del 63%, 176 billones 355 mil 598 millones de pesos. Esto simboliza que, del total de la riqueza acumulada en el periodo de tiempo de 2000 a 2019, el 73% le corresponde de manera arbitraria.

### Gráfico 14

DESTINO DE LA PÉRDIDA ACUMULADA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB NACIONAL: 2000-2019 (Millones de pesos a precios corrientes)



Fuente: Elaborado por el Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM con datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México publicados por INEGI, varios años

Actualización.

Agregado a lo anterior, el despojo tiene una tendencia a aumentar de manera acumulada, mientras que, en términos porcentuales, desde el 2003, la porción que corresponde a las remuneraciones va siendo cada vez menos (**Gráfico 15** y **Gráfico 16** del anexo estadístico).

Finalmente, toca ver el despojo que existe en la CDMX, y por cuestiones metodológicas de los Censos Económicos, el análisis sobre el comportamiento de las remuneraciones de los trabajadores asalariados se basa en cuatro años. Ante esta limitante, se pueden rescatar cinco puntualizaciones. La primera es la disminución de un punto porcentual de la representación del PIB de la CDMX en el PIB nacional; pasar del 17% al 16%, en términos reales, lo que implicó una reducción del 6%. Aunado a esto, como segunda observación, es la constante disminución porcentual de las remuneraciones de asalariados al pasar del 16.2% al 13% en catorce años (**Cuadro 24**).

**Cuadro 24**

**PÉRDIDA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB EN LA CDMX  
2004, 2009, 2012 y 2018  
(Millones de pesos a precios corrientes) \***

Años	Producto Interno Bruto Nacional en millones de pesos corrientes	% que representa el PIB CDMX en el PIB Nacional	PIB CDMX en millones de pesos corrientes *	Remuneración de asalariados			Pérdida de las remuneraciones de los asalariados por disminución de su participación en el PIB CDMX	
				Observada en Censos Económicos		Según promedio histórico 1970-1983	Millones de pesos	Millones de dólares (tipo de cambio peso-dólar de cada año)
				% del PIB CDMX	Millones de pesos *	37.1% del PIB Nacional		
2004	8,828,367.43	17.2%	1,519,472.54	16.2%	246,760.94	563,724	316,963.37	28,082.01
2009	12,162,762.85	17.1%	2,084,223.85	13.3%	277,277.24	773,247	495,969.81	36,743.12
2012	15,817,754.58	16.2%	2,563,863.36	14.8%	380,314.99	951,193	570,878.32	43,350.33
2018	22,220,046.92	16.2%	3,608,905.76	13.0%	470,021.93	1,338,904	868,882.11	42,139.06
<b>Total acumulado 2004-2018</b>	<b>59,028,932</b>	<b>16.6%</b>	<b>9,776,466</b>	<b>14.1%</b>	<b>1,374,375</b>	<b>3,627,069</b>	<b>2,252,694</b>	<b>150,315</b>

Nota: \*A partir del viernes 15 de enero de 2021 se reestableció la consulta de información en el Sistema Automatizado de Información Censal para los años 2003, 2008, 2013, como producto de la revisión a la consulta de la conformación de los estratos de personal ocupado. La información hoy publicada sustituye a la anterior, misma que fue afectada en los cortes de "Estrato de personal ocupado", esto se debió a un ajuste técnico en el procedimiento de integración de la información utilizado

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI. Censos Económicos 2019. Resultados definitivos

Fecha de la consulta: 16/03/2021 20:11:05

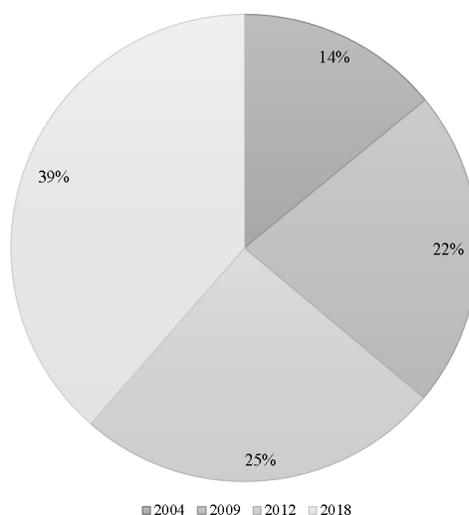
Elaboración Propia.

El tercer punto está asociado a la tendencia que existe, a nivel nacional, en la disminución de la participación de las remuneraciones en la riqueza producida, que se hace más severa en la CDMX; en primer lugar, porque las participaciones van disminuyendo mucho más y son

menores; por ejemplo, en el 2004 representaban el 16%, mientras que en el resto del país para el mismo año era del 28.7% (cuadro 24). Por otra parte, la fracción que se analiza para el caso de la CDMX revela que el despojo que propinan empresarios, gobierno y acreedores a los trabajadores capitalinos fue más rigurosa en el 2018, pues ésta representó casi el 40% con 868 mil 882 millones de pesos corrientes (Gráfico 17).

**Gráfico 17**

**PORCENTAJE DE LA PÉRDIDA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB CDMX: 2004, 2009, 2012 y 2018.**

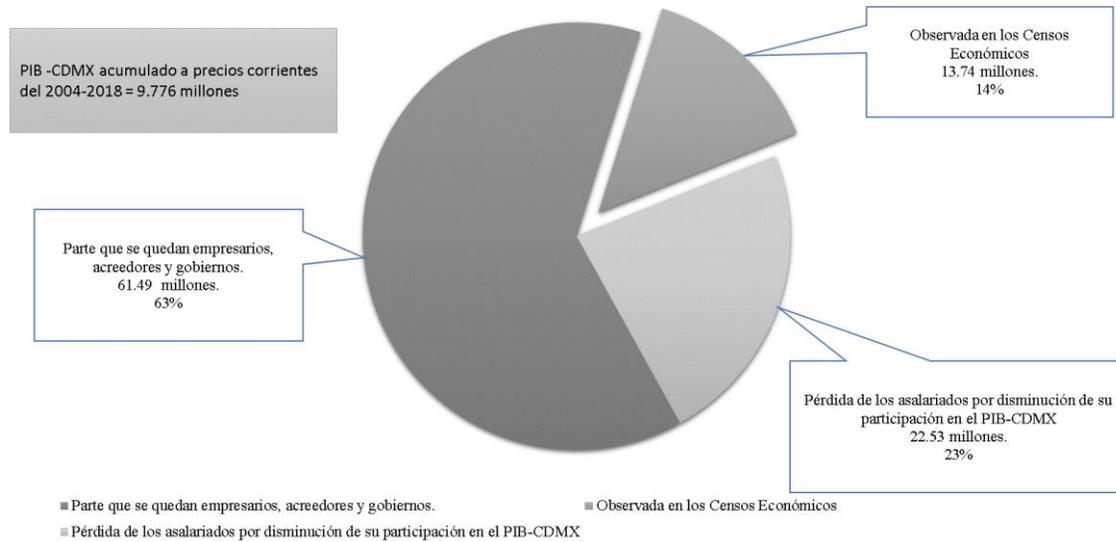


Elaboración propia y por el Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM con datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México publicados por INEGI, varios años, y Banco de México.

Por último, la pérdida acumulada de los trabajadores asalariados en la CDMX, sin duda alguna, es más que grave en términos porcentuales que a nivel nacional. Si bien el PIB acumulado a nivel a nivel nacional, presentado en el cuadro 24, representa el 21%, sólo el 16.6% de éste pertenece al PIB-CDMX. Ante este escenario, el despojo que enfrentaron los asalariados capitalinos fue de 2 billones 252 mil 693 millones de pesos, el 23% de toda la riqueza creada, más a parte el 63% que se quedan los empresarios, gobierno y acreedores, que haciende a los 6 billones 149 mil 396 millones de pesos, dejando a los trabajadores de la ciudad sólo con 1 billón 374 mil 375 pesos, el 14% del valor del producto que produjeron (**Gráfico 18**).

## Gráfico 18

DESTINO DE LA PÉRDIDA ACUMULADA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB CDMX: 2004, 2009, 2012 y 2018 (Millones de pesos a precios corrientes)



Fuente: Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI. Censos Económicos 2019. Resultados definitivos

Elaboración propia.

En conclusión, la consecuencia en la disminución de la participación de las remuneraciones de los asalariados en el PIB-CDMX tiene como consecuencia el deterioro de la clase trabajadora por el porcentaje que les dan y por el que les quitan de la riqueza que crean, escenario que se acentúa cada vez más (**Gráfico 19**).

### **3. Conclusiones generales y propuestas**

En el análisis de la información histórica, teórica, jurídica y estadística sobre la determinación del salario mínimo y de su poder adquisitivo en la Ciudad de México que realicé en esta investigación, utilicé las variables dependientes del salario mínimo como lo son: los niveles de ingreso, la jornada de trabajo, la Canasta Alimenticia Recomendable, así como la remuneración de los asalariados y su participación en el PIB tanto a nivel nacional y en la CDMX, por lo anterior, llegué a las siguientes conclusiones:

Primero, con una parte de la evidencia histórica y teórica expuesta concluyo que: existe una primera etapa que abarca desde finales del siglo XVII y todo el siglo XIX de estudios y análisis sobre la determinación de los salarios, los cuales se basaron en factores tanto internos como externos a razón de un acelerado proceso de cambio en el modo de producción por el surgimiento del capitalismo así como su expansión hacia otras partes del mundo; cabe señalar que, durante este periodo, es introducido este debate sobre lo “mínimo” en el salario como sustento de los trabajadores y sus semejantes, posteriormente este será base de discusión de varias escuelas del pensamiento económico. Consecutivamente, a inicios y hasta mediados del siglo XX los estudios del salario mínimo tuvieron un reforzamiento con las luchas obreras que permitieron exponer la relación antagónica existente entre trabajadores y empresarios, así como lograr que, esta parte infinitesimal del salario fuese reconocida como derecho de los trabajadores y se pudieran alcanzar mejores condiciones de vida.

Posteriormente con la institucionalización del salario a mediados del siglo XX por medio de la OIT, se logró que este adquiriera un carácter como derecho y protección universal para los trabajadores y las trabajadoras aplicado a aquellos países con un régimen capitalista y de

gobiernos denominados democráticos, situación que fue cambiando poco a poco con el neoliberalismo.

Por otra parte, con la evidencia jurídica y estadística que presenté sobre la determinación del salario mínimo para la Ciudad de México, determiné que, durante las dos primeras décadas del siglo XXI, esta representó la síntesis en la tendencia observada a nivel nacional sobre el proceso sistemático de compactación del salario mínimo hacia los niveles más bajos de ingreso de la población ocupada, así como de un aumento en las horas de trabajo con la finalidad de que las familias de los trabajadores trataran de nivelar su calidad de vida. Asimismo, presenté evidencia para señalar que, el género femenino resultó tener una mayor repercusión, tanto a nivel nacional como en la CDMX, no sólo por representar un porcentaje bastante reducido en cada rubro en nivel de ingreso, sino porque el salario mínimo está enfocado más hacia el género masculino, como bien lo especifica el artículo 123, fracción VI, párrafo segundo, de la CPEUM donde indica que: “los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia [..]” (2021), con lo cual se puede deducir que se está asumiendo al género masculino como proveedor del hogar. A este punto, sin duda hace falta reconocer lo poco divulgados y estudiados en la academia, los trabajos de género sobre el salario mínimo, así como la poca atención por parte de gobiernos y legisladores para tomar en cuenta las necesidades de la población femenina ocupada.

Sobre esta misma evidencia, surge una circunstancia más a demostrar. Tanto a nivel nacional como en la CDMX, se pudo constatar que la condensación de la población ocupada tanto de hombres y mujeres es hacía los grupos de las jornadas con el mayor número de horas de trabajo a la semana, como se mencionó con anterioridad, esto es con la finalidad de tratar de nivelar su calidad de vida de ellos y sus familias. Cabe señalar, que esta situación representa solo es una de las causas por las cuales la población tiene jornadas de trabajo tan extensas, no

se debe de prescindir sobre las estrategias o mecanismos que utiliza el sistema capitalista para extraer trabajo excedente.

De igual forma, la evidencia reunida comprueba que en estos grupos antes mencionados, en su mayoría son hombres, no obstante, para cada componente de la jornada por horas de trabajo a la semana, la población femenina presenta un efecto distinto en su tasa de crecimiento, dado que la evidencia estadística confirmó que, al momento de ingresar al mercado laboral, las trabajadoras lo hacen con niveles de ingreso menores a los tres salarios mínimos y con jornadas de 35 o a más de 48 horas por semana. Sobre esta última parte, se puede desprender una línea de investigación sobre el poder adquisitivo del salario mínimo femenino, porque existe la posibilidad de que la caída del salario real y su poder adquisitivo sea mucho mayor que para los varones porque dentro de la cotidianidad, en la mayoría de los casos, las mujeres desempeñan una doble jornada trabajo, una en su hogar, y otra en su trabajo asalariado, a partir de esta situación, las necesidades de una jefa de familia son totalmente distintas a la de un hombre asalariado.

Al inicio de esta investigación, no se tenía la pretensión de dirigir mis resultados hacia una perspectiva de género, sin embargo, a pesar de que se consideró en la hipótesis que las mujeres trabajadores podrían tener una mayor repercusión a causa de la disminución del salario real, conforme fui avanzando, las observaciones arrojadas hicieron muy evidente, por una parte, la escasez en los estudios sobre el salario que reciben las mujeres trabajadoras dentro y fuera del hogar, y, por otra parte, la precariedad, las carencias, así como la desigualdad existente entre ambos géneros para el caso de la Ciudad de México y a nivel nacional por ingresar al mercado laboral con jornadas de 35 a más horas de trabajo, y con los niveles más bajos de ingreso. En ese sentido, las mujeres no solo tienen mayor repercusión por la disminución del salario real, sino porque se enfrentan a situaciones de mayor explotación.

Ahora, en lo que respecta a la evidencia presentada para conocer la situación del poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores, en un periodo de diecinueve años, se encontró que hubo una pérdida del 36.56% para la CDMX mientras que a nivel nacional fue del 31.54%; considero que esta situación obedece a dos cuestiones: la primera es que, cuando la capital del país fue parte del área geográfica “A”, los aumentos al salario mínimo fueron menores que al salario mínimo general; la segunda cuestión es debido a una disminución de las remuneraciones en la participación de la riqueza social producida, pues a los trabajadores en la CDMX sólo les correspondió el 14% del total acumulado de la riqueza producida.

Sobre el análisis en la investigación realizada en el marco jurídico del salario, se hizo evidente cuál es el margen de acción del gobierno cuando de políticas salariales y laborales se trata. El alcance de las cuatro administraciones a nivel nacional y cinco en la CDMX a través de diecinueve años, reflejan una nula intención a mejorar las condiciones de vida de las familias mexicanas y de la CDMX. Con la evidencia del poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores, se puede comprobar por una parte, el incumplimiento al Artículo 123 constitucional; la transgresión al Artículo 94 de la Ley Federal de Trabajo, así como las irregularidades en la fijación de los salarios mínimos generales y profesionales, dado que el deterioro de los niveles de vida en la mayoría de los trabajadores es muy evidente, pues al no poder acceder a la compra de alimentos de buena calidad, implica que la gran mayoría de los trabajadores y sus familias viven en pobreza extrema, por el salario mínimo insuficiente para poder comer de manera saludable.

Por lo anterior, último que las casi dos décadas de gobiernos neoliberales, han optado por políticas salariales regresivas que solo han precarizado a la población trabajadora, orillándoles a buscar segundos trabajos, u otras formas de ingreso riesgosas. Una propuesta de políticas salariales progresivas que garantice en términos jurídicos de manera gradual de aumento por

encima que reactive el mercado interno y siempre por encima de la inflación puede traer consecuencias favorables a la población asalariada, sin embargo, al ser un problema estructural la relación antagónica que guardan los salarios, con el aumento del salario mínimo, no dejarán de estar presentes otros mecanismos que puede impedir a las persona tener acceso a salud de calidad, a ropa, calzado, transporte, entre otras muchas necesidades más tal y como se ha visto en los últimos años con crisis financiera, pandemias, guerras y sin dejar de lado el problema más grande que es el cambio climático. Ante este último elemento, no será suficiente la fuerza de trabajo que produce alimentos o, por el contrario, la tecnología implementada y que se sigue desarrollando solo la utiliza como la finalidad de acumular riqueza en vez de nutrir a la población. En un futuro, los problemas geopolíticos y agroalimentarios impedirán el desarrollo digno de la fuerza de trabajo.

Finalmente, para poder tener un panorama más amplio sobre cuáles son las condiciones de vida de los trabajadores, faltaría analizar las circunstancias en que viven niños, mujeres y hombres con una canasta indispensable más integral, para dimensionar la explotación que viven los trabajadores fuera de las relaciones salariales, cuyos trabajos se encuentran en lo doméstico, el campo agrícola, las calles, cuya actividad permite la reproducción diaria de la fuerza de trabajo.

Como conclusión general, para lograr coherencia y consistencia con los resultados presentados en esta investigación, fue necesario primero definir la determinación del precio de la fuerza desde un contexto histórico, teórico, internacional, regional, nacional y en particular de la CDMX, posteriormente de este recorrido, se pudo demostrar que las evidencias mencionadas al inicio de estas conclusiones, cumplen de manera íntegra la hipótesis de que la Ciudad de México representa la síntesis de lo que sucede a nivel nacional, sobre la concentración de la población ocupada en los niveles de ingreso más bajo, así como en las jornadas con más

horas de trabajo; de la pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores; de la disminución de la participación en el PIB de las remuneraciones de los trabajadores; y la repercusión que tiene el género femenino ante estas circunstancias.

Si bien, en la actualidad, el estudio de los salarios tiene que ser una actividad que debe retomarse y ponerse a discusión en las mesas académicas de la economía y la jurisprudencia desde una perspectiva crítica e histórica por la gran variedad de factores que interviene en la determinación de este, y que no solo se resuelven en el ámbito laboral, en la relación patrón y asalariado, en el marco normativo, sino que están presentes aspectos como la desigualdad económica, étnica, de género, de clase y de racismo. Porque, cómo lo mencionó en algún momento Adam Smith (2000), el salario, por ningún lado se determina por el ínfimo de las necesidades de los trabajadores.

## **Bibliografía:**

- Arreguin Ruíz, J. (10 de julio de 2019). *AS News*. Recuperado el 1 de mayo de 2021, de ZONAS ECONÓMICAS DE MÉXICO: <https://www.asnews.mx/noticias/zonas-economicas-de-mexico>
- Bensusán Areous, G. I. (9 de noviembre de 2016). *Mecanismos de fijación de los salarios mínimos: marco institucional e interlocutores*. Recuperado el 27 de enero de 2021, de SEDECO, Secretaría de Desarrollo Económico: <https://www.sedeco.cdmx.gob.mx/storage/app/media/Salario%20minimo/Mecanismos%20de%20fijacion.pdf>
- Briceño Ruiz, J., Quintero Rizzuto, M. L., & Ruiz de Benítez, D. (junio de 2013). "El pensamiento estructuralista de la CEPAL sobre el desarrollo y la integración latinoamericana: reflexiones sobre su vigencia actual". En *Aportes para la integración latinoamericana*, 1-34. Obtenido de <https://biblat.unam.mx/es/revista/aportes-para-la-integracion-latinoamericana/articulo/el-pensamiento-estructuralista-de-la-cepal-sobre-el-desarrollo-y-la-integracion-latinoamericana-reflexiones-sobre-su-vigencia-actual>
- Cali, P. U. (mayo de 2019). *Centro de Escritura Javeriano Normas APA Sexta Edición*. Recuperado el 19 de enero de 2020, de <https://www.um.es/documents/378246/2964900/Normas+APA+Sexta+Edici%C3%B3n.pdf/27f8511d-95b6-4096-8d3e-f8492f61c6dc>
- CAM. (30 de 04 de 2009). *Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México*. Recuperado el 21 de 3 de 2021, de Reporte de Investigación 81. "Poder adquisitivo del salario mínimo en el gobierno de Felipe Calderón" (1° de Diciembre de 2006 al 1° de Abril de 2009):

<https://cam.economia.unam.mx/reporte-de-investigacion-81-poder-adquisitivo-del-salario-minimo-en-el-gobierno-de-felipe-calderon-1-de-diciembre-de-2006-al-1-de-abril-de-2009/>

CAM. (1 de 8 de 2012). *Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México*. Recuperado el 1 de 3 de 2021, de Reporte de Investigación 100. Queda pulverizado el poder adquisitivo de los trabajadores en México durante el Calderonato: <https://cam.economia.unam.mx/reporte-de-investigacion-100-queda-pulverizado-el-poder-adquisitivo-de-los-trabajadores-en-mexico-durante-el-calderonato/>

CAM. (14 de abril de 2014). *Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México*. Recuperado el 01 de mayo de 2021, de Quiénes somos: <https://cam.economia.unam.mx/quienes-somos/>

CAM. (23 de diciembre de 2016). *Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México*. Recuperado el 30 de mayo de 2021, de Reporte de Investigación 126. "El salario mínimo: un crimen contra el pueblo mexicano. Cae 11.11% el poder adquisitivo durante el sexenio de Peña Nieto": <https://cam.economia.unam.mx/reporte-investigacion-126-salario-minimo-crimen-pueblo-mexicano-cae-11-11-poder-adquisitivo-sexenio-pena-nieto/>

CAM. (18 de 12 de 2018). *Reporte de Investigación 130. La depredación de las clases trabajadoras durante el desgobierno de Enrique Peña Nieto. La desigualdad salarial en México es producto de la explotación capitalista*. Recuperado el 21 de 3 de 2021, de Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México.: <https://cam.economia.unam.mx/reporte-de-investigacion-130->

la-depredacion-de-las-clases-trabajadoras-durante-el-desgobierno-de-enrique-pena-  
nieto-la-desigualdad-salarial-en-mexico-es-producto-de-la-explotacion-capitalista/

CAM. (24 de 3 de 2021). *Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México*. Recuperado el 2 de 4 de 2021, de Reporte de investigación especial 135. "El poder adquisitivo del salario de las profesoras y los profesores en la UNAM. 2001-2021": <https://cam.economia.unam.mx/reporte-de-investigacion-especial-135-el-poder-adquisitivo-del-salario-de-las-profesoras-y-los-profesores-en-la-unam-2001-2021/>

CDHCU, C. d. (17 de 02 de 1917). *CONSTITUCIÓN Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Recuperado el 27 de 01 de 2021, de Reformas a la Constitución: [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/cpeum/CPEUM\\_orig\\_05feb1917.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/cpeum/CPEUM_orig_05feb1917.pdf)

CDHCU, C. d. (21 de 11 de 1962). *Reformas Constitucionales por Artículo*. Recuperado el 01 de 05 de 2021, de [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/dof/CPEUM\\_ref\\_060\\_21nov62\\_ima.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/dof/CPEUM_ref_060_21nov62_ima.pdf)

CDHCU, C. d. (21 de 11 de 1962). *Reformas Constitucionales por Decreto en orden cronológico*. Recuperado el 27 de 01 de 2021, de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/cpeum.htm>

CDHCU, C. d. (01 de 04 de 1970). *LEYES FEDERALES VIGENTES*. Recuperado el 02 de 02 de 2021, de Ley Federal del Trabajo: [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125\\_110121.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125_110121.pdf)

CDHCU, C. d. (19 de 12 de 1978). *Reformas Constitucionales por Artículo*. Recuperado el 01 de 05 de 2021, de [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/dof/CPEUM\\_ref\\_089\\_19dic78\\_ima.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/dof/CPEUM_ref_089_19dic78_ima.pdf)

CDHCU, C. d. (23 de 12 de 1986). *Reformas Constitucionales por Artículo*. Recuperado el 01 de 05 de 2021, de [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/dof/CPEUM\\_ref\\_110\\_23dic86\\_ima.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/dof/CPEUM_ref_110_23dic86_ima.pdf)

CDHCU, C. d. (10 de 06 de 2008). *Reformas Constitucionales por Artículo*. Recuperado el 01 de 05 de 2021, de [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/dof/CPEUM\\_ref\\_180\\_18jun08\\_ima.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/dof/CPEUM_ref_180_18jun08_ima.pdf)

CDHCU, C. d. (11 de marzo de 2021). *CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS*. Recuperado el 13 de abril de 2021, de [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1\\_110321.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1_110321.pdf)

CEPAL, C. E. (2014). *Acerca de la CEPAL*. Recuperado el 10 de 11 de 2020, de <https://www.cepal.org/es/acerca>

CEPAL, C. E. (2014). *Ex Secretarios Ejecutivos*. Recuperado el 25 de 1 de 2021, de Raúl Prebisch: <https://www.cepal.org/es/equipo/raul-prebisch>

CEPAL, C. E. (2014). *Historia de la CEPAL*. Recuperado el 10 de 11 de 2020, de <https://www.cepal.org/es/historia-de-la-cepal>

CONASAMI. (01 de 12 de 2017). *Nuevo Salario Mínimo General \$88.36 pesos diarios*. Recuperado el 25 de 03 de 2021, de <https://www.gob.mx/conasami/articulos/nuevo-salario-minimo-general-88-36-pesos-diarios?idiom=es>

CONASAMI. (20 de 12 de 2019). *Histórico aumento del salario mínimo para 2020*. Recuperado el 25 de 03 de 2021, de

<https://www.gob.mx/conasami/es/articulos/historico-aumento-del-salario-minimo-para-2020?idiom=es>

CONASAMI. (20 de 03 de 2019). *NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS*. Recuperado el 25 de 03 de 2021, de <http://www.conasami.gob.mx/pdf/datosAbiertos/2018/InformacionFinancieraGubernamental/4TRIM/2018-4T-NotasEstadosFinancieros.pdf>

CONASAMI. (Varios años). *Resoluciones emitidas por el H. Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos*. Recuperado el 15 de 3 de 2021, de <https://www.gob.mx/conasami/documentos/resoluciones-emitidas-por-el-h-consejo-de-representantes-de-la-comision-nacional-de-los-salarios-minimos>

Dobb, M. (1998). *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith (Ideología y teoría económica)*. México: Siglo XXI Editores.

DOF. (09 de 04 de 2012). *LEY FEDERAL DEL TRABAJO*. Recuperado el 21 de 03 de 2021, de [https://www.senado.gob.mx/comisiones/desarrollo\\_social/docs/marco/Ley\\_FT.pdf](https://www.senado.gob.mx/comisiones/desarrollo_social/docs/marco/Ley_FT.pdf)

DOF. (26 de 12 de 2018). *RESOLUCIÓN del H. Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos que fija los salarios mínimos general y profesionales vigentes a partir del 1 de enero de 2019*. Recuperado el 01 de marzo de 2021, de [http://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5547224&fecha=26%2F12%2F2018&fbclid=IwAR1bnY4HQ71O6MYVVYJPIRbcvs2R398lByTuzciayIbB7wkhuPHcNPBhYQc](http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5547224&fecha=26%2F12%2F2018&fbclid=IwAR1bnY4HQ71O6MYVVYJPIRbcvs2R398lByTuzciayIbB7wkhuPHcNPBhYQc)

DOF, D. O. (06 de 09 de 1929). *Fecha: 06/09/1929 - Edición Matutina*. Recuperado el 27 de 01 de 2021, de [SEGOB, Secretaría de Gobernación:](#)

[http://www.dof.gob.mx/nota\\_to\\_imagen\\_fs.php?cod\\_diario=186782&pagina=1&seccion=1](http://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?cod_diario=186782&pagina=1&seccion=1)

DOF, D. O. (21 de 08 de 1931). *Fecha: 28/08/1931*. Recuperado el 27 de 01 de 2021, de SEGOB, Secretaría de Gobernación:

[http://dof.gob.mx/nota\\_to\\_imagen\\_fs.php?cod\\_diario=193390&pagina=12&seccion=2](http://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?cod_diario=193390&pagina=12&seccion=2)

DOF, D. O. (30 de 09 de 2015). *DOF: 30/09/2015*. Recuperado el 27 de 01 de 2021, de SEGOB, Secretaría de Gobernación:

[https://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5409968&fecha=30/09/2015](https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5409968&fecha=30/09/2015)

DOF, D. O. (19 de 12 de 2016). *DOF: 26/12/2018*. Recuperado el 27 de 01 de 2021, de SEGOB, Secretaría de Gobernación:

[https://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5466000&fecha=19/12/2016](https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5466000&fecha=19/12/2016)

Engels, F. (2017). *Dialéctica de la Naturaleza*. Madrid, España: Akal Cuestiones de Antagonismo. Serie Clásicos.

Escartín González, E. (S.F.). *WEB de Eduardo Escartín González/Historia del Pensamiento económico*. (Universidad de Sevilla) Recuperado el 31 de Agosto de 2020, de TEMA 26.- Marshall y la Escuela de Cambridge: <https://personal.us.es/escartin/Marshall.pdf>

Escartín González, E. (S.F.). *WEB de Eduardo Escartín González/Historia del pensamiento económico. TEMA 16.- David Ricardo*. (Universidad de Sevilla) Recuperado el 2 de Mayo de 2020, de <https://personal.us.es/escartin/Ricardo.pdf>

Escartín, E. G. (S.F.). *WEB de Eduardo Escartín González/Historia del pensamiento económico. TEMA 16.- David Ricardo*. (Universidad de Sevilla) Recuperado el 2 de Mayo de 2020, de <https://personal.us.es/escartin/Ricardo.pdf>

- ESPAÑOLA, R. A. (2019). *REAL ACADEMIA ESPAÑOLA*. Recuperado el 15 de 11 de 2020, de ASOCIACIÓN DE ACADEMIAS DE LA LENGUA ESPAÑOLA: <https://dle.rae.es/despojo>
- Expansión. (31 de enero de 2018). *Expansión Revista Digital*. Recuperado el 20 de marzo de 2021, de Carrera. ¿Crees que trabajas demasiado? México es el país de la OCDE que más horas labora.: <https://expansion.mx/carrera/2018/01/31/mexico-trabaja-2-255-horas-al-ano-es-el-pais-mas-productivo-de-la-ocde>
- Federeci, S. (2018). *El patriarcado del salario. Críticas feministas al marxismo*. Madrid, España.: Traficantes de Sueños. Recuperado el 15 de mayo de 2021, de [https://www.traficantes.net/sites/default/files/pdfs/TDS\\_map49\\_federici\\_web\\_0.pdf](https://www.traficantes.net/sites/default/files/pdfs/TDS_map49_federici_web_0.pdf)
- Fernández Ríos, M. (1999). *Diccionario de Recursos Humanos*. Madrid, España: Díaz de Santos, S. A. .
- Forbes. (21 de 11 de 2017). *Economía Y Finanzas*. Recuperado el 20 de mayo de 2021, de Aumento al salario mínimo no es un ajuste menor: Peña Nieto: <https://www.forbes.com.mx/aumento-al-salario-minimo-no-es-un-ajuste-menor-pena-nieto/>
- Fromm, E. (1970). *MARX y su concepto del hombre*. México: FONDO DE CULTURA ECONÓMICA.
- Gerry, R., Lee, S., Van Daele, J., & Eddy, L. (20 de abril de 2009). *La Organización Internacional del Trabajo y la lucha por la justicia social, 1919-2009*. Recuperado el 20 de septiembre de 2020, de [https://www.ilo.org/global/publications/ilo-bookstore/order-online/books/WCMS\\_104680/lang--es/index.htm](https://www.ilo.org/global/publications/ilo-bookstore/order-online/books/WCMS_104680/lang--es/index.htm)

- Holander, J. H. (1968). *David Ricardo A Centenary Estimate*. New York, EEUU: Augustus M. Kelley Publishers.
- INEGI. (1988). *Encuesta Nacioanl de Empleo (ENE)*. Recuperado el 21 de 3 de 2021, de <https://www.inegi.org.mx/programas/ene/2004/>
- INEGI. (2005). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*. Recuperado el 21 de 3 de 2021, de <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
- Keynes, J. (2009). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Lafargue, P. (1998). *La organización del trabajo. El derecho a la pereza. La religión del capital*. Madrid, España: Editorial Fundamentos.
- Lifshitz, M. (1981). *La filosofía del arte de Karl Marx*. México, D.F.: Ediciones Era. Recuperado el 19 de 03 de 2021
- López, J. (2019). *Economipedia. HACIENDO FÁCIL LA ECONOMÍA*. Recuperado el 03 de septiembre de 2020, de Síntesis de Marshall: <https://economipedia.com/definiciones/sintesis-de-marshall.html#:~:text=La%20s%C3%ADntesis%20de%20Marshall%20es,las%20ideas%20cl%C3%A1sicas%20y%20marginalistas.&text=Mientras%2C%20la%20econom%C3%ADa%20marginalista%20o,explica%20por%20su%20utilidad%20margi>
- López, M. E. (30 de noviembre de 2006). *Made for minds*. Recuperado el 15 de mayo de 2021, de México cambia de gobierno. La etapa Fox: <https://p.dw.com/p/9Shy>
- Luna, C. (31 de marzo de 2017). México queda atrapado en un crecimiento económico de 2%. *Expansión*. Recuperado el 15 de mayo de 2021

- Mancera, M. Á. (2015). Introducción. El urgente ascenso de los salarios mínimos. En *Del salario mínimo al salario digno* (pág. 264). Ciudad de México, México: Consejo Económico y Social de la Ciudad de México.
- Mandel, E. (1985). *"El Capital" Cien años de controversias en torno a la obra de Karl Marx*. México D.F.: Siglo XXI Editores. Recuperado el 19 de 03 de 2021
- Marinakis, A. (12 de 1995). Nuevas tendencias en las políticas salariales. *Revista de la CEPAL*(57), 1-208. Recuperado el 10 de 11 de 2020, de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/37987-revista-la-cepal-no57>
- Marini, R. (2015). *América Latina, dependencia y globalización; antología y presentación, Carlos Eduardo*. D.F., México: Siglo XXI Editores. Obtenido de [https://www.clacso.org.ar/antologias/detalle.php?id\\_libro=1034](https://www.clacso.org.ar/antologias/detalle.php?id_libro=1034)
- Marshall, A. (3 de 9 de 2020). *ONLINE LIBRARY OF LIBERTY. a COLLECTION OF SCHOLARLY WORKS ABOUT INDIVIDUAL LIBERTY AND FREE MARKETS*. Recuperado el 3 de 9 de 2020, de Alfred Marshall, Principles of Economics (8th ed.) [1920]: <https://oll.libertyfund.org/titles/1676>
- Martínez Rangel, R., & Reyes Garmendia, E. (enero de 2012). *El Consenso de Washington: la reinstauración de las políticas neoliberales en América Latina*. Recuperado el 15 de mayo de 2021, de Política y cultura, (37): [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0188-77422012000100003#:~:text=La%20b%C3%BAqueda%20de%20un%20modelo,la%20apertura%20y%20disciplina%20macroecon%C3%B3mica](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-77422012000100003#:~:text=La%20b%C3%BAqueda%20de%20un%20modelo,la%20apertura%20y%20disciplina%20macroecon%C3%B3mica).
- Marx, K. (2000). *Trabajo asalariado y capital*. Recuperado el 15 de 11 de 2020, de Biblioteca Virtual Espartaco: <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/49-trab2.htm>

- Marx, K. (04 de 10 de 2011). *PROGRAMA GLOBALIZACIÓN, CONOCIMIENTO Y DESARROLLO DESDE LA PERSPECTIVA MEXICANA*. Recuperado el 15 de 11 de 2020, de <http://www.proglocode.unam.mx/contenido/i-marco-teorico-historico>.
- Marx, K. (2013). El Capital. En *El Capital Tomo I/Vol. 2* (págs. 379-758). México: Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (2014). En Marx, *El Capital Tomo I/Vol. 1* (pág. 381). México: Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (2020). *Biblioteca de Autores Socialistas*. Recuperado el 15 de 11 de 2020, de **CAPÍTULO XXIV LA LLAMADA ACUMULACIÓN ORIGINARIA**.
- México., n. d. (14 de abril de 2014). *Quiénes somos*. Recuperado el 01 de mayo de 2021, de <https://cam.economia.unam.mx/quienes-somos/>
- Milenio. (12 de 11 de 2018). *Salario mínimo en México*. Recuperado el 27 de 01 de 2021, de <https://www.milenio.com/opinion/varios-autores/expresiones-udlap/salario-minimo-en-mexico>
- Morettini, M. (Mayo de 2002). *Núlan. Universidad Nacional de Mar del Plata-Facultad de Ciencias Económicas y Sociales*. Recuperado el 21 de septiembre de 2020, de Principales teorías macroeconómicas sobre el Consumo: <http://nulan.mdp.edu.ar/1887/1/01486.pdf>
- Novelo y Urdanivia, F. (2018). *Para leer la Teoría General... de John Maynard Keynes*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.
- Ocampo, J. A. (10 de 1998). Cincuenta años de la CEPAL. *Revista de la CEPAL - Número Extraordinario: CEPAL cincuenta años*(Extraordinario), 376. Recuperado el 10 de 11 de 2020, de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/37962>
- OECD. (20 de mayo de 2021). *Hours worked (indicator)*. doi:10.1787/47be1c78-en

OIT. (22 de junio de 1970). *C131 - Convenio sobre la fijación de salarios mínimos, 1970 (núm. 131)*. Recuperado el 22 de 2 de 2021, de [https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100\\_ILO\\_CODE:C131#A1](https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C131#A1)

OIT. (2013). *Control de la aplicación de las Normas Internacionales del trabajo*. Recuperado el 01 de 03 de 2021, de Solicitud directa (CEACR): [https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:13101:0::NO::P13101\\_COMMENT\\_ID:2171787](https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:13101:0::NO::P13101_COMMENT_ID:2171787)

Organización Internacional del Trabajo . (2003). *LOS CONVENIOS FUNDAMENTALES DE LA ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL TRABAJO*. Recuperado el 20 de septiembre de 2020, de [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed\\_norm/@declaration/documents/publication/wcms\\_095897.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_norm/@declaration/documents/publication/wcms_095897.pdf)

Organización Internacional del Trabajo. (13 de 01 de 2012). *Panorama Laboral 2011. América Latina y el Caribe*. Recuperado el 1 de 3 de 2021, de [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms\\_180288.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_180288.pdf)

Organización Internacional del Trabajo. (2014). *Sistemas de salarios mínimos*. Recuperado el 20 de septiembre de 2020

Organización Internacional del Trabajo. (S/F). *Guía sobre políticas en materia de salario mínimo*. Recuperado el 20 de septiembre de 2020, de [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_protect/---protrav/---travail/documents/genericdocument/wcms\\_542028.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/genericdocument/wcms_542028.pdf)

- Ornelas, D. J. (Enero - Abril de 2007). La economía mexicana en el gobierno de Vicente Fox. *Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII(34)*, 141/158. Recuperado el 15 de mayo de 2021, de <http://www.eco.buap.mx/aportes/revista/34%20Año%20XII%20Numero%2034,%20Enero-Abril%20de%202007/08%20La%20economia%20mexicana%20en%20el%20gobierno%20de%20Vicente%20Fox%202000-2006-Jaime%20Ornelas%20Delgado.pdf>
- Padilla Aguillar, F. d., & Germán Ramírez, M. T. (julio-diciembre de 2006). La Economía Mexicana durante los Gobiernos Panistas. *Trayectorias, Universidad Autónoma de Nuevo León*, 18(43), 93-108. Recuperado el 15 de mayo de 2021, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=60746482005>
- Parkin, M. (2014). *Economía. Decimoprimer edición*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Pipitone, U. (1981). *Smith, Ricardo, Marx, Keynes (Apuntes para una lectura crítica)*. México: Editorial Solidaridad.
- Ricardo, D. (2014). *Principios de economía política y tributación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rosental, M., & Iudin, P. (1946). *Diccionario filosófico marxista*. Montevideo: Ediciones Pueblos Unidos. Recuperado el 19 de 03 de 2021
- Sánchez V., A. (1969). *Ética*. México: Editorial Grijalbo, S. A.
- Smith, A. (2000). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Sotelo Valencia, A. (2015). *El Precariado. ¿Nueva clase social?* México: Serie Las Ciencias Sociales. Tercera Década.

STPS. (S/F). *Secretaría del Trabajo y Previsión Social*. Recuperado el 30 de 3 de 2021, de

GLOSARIO DE TÉRMINOS LABORALES:

<http://www.stps.gob.mx/gobmx/estadisticas/glosario/glosario.htm#inicio>

STPS, S. d. (06 de 01 de 2015). *Marco Jurídico de la CONASAMI*. Recuperado el 27 de 01 de

2021, de MANUAL DE ORGANIZACIÓN ESPECÍFICO DE LA COMISIÓN NACIONAL DE LOS SALARIOS MÍNIMOS:

<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/420617/2018->

[ManualOrganizacionEspecifico.pdf](#)

Zaratiegui, J. (2002). *Universidad de Navarra/DEPÓSITO ACADÉMICO DIGITAL*

*UNIVERSIDAD DE NAVARRA dadun*. Recuperado el 2 de septiembre de 2020, de

Alfred Marshall y la teoría económica del empresario.:

<https://dadun.unav.edu/bitstream/10171/6115/1/Marshall%20y%20la%20teor%c3%ad>

[a%20econ%c3%b3mica.pdf](#)

#### 4. Anexo estadístico de Cuadros y Gráficos

CATÁLOGO DE CUADROS Y GRÁFICOS ESTADÍSTICOS				
Núm.	Tablas	Pág.	Gráficos	Pág. 3
1	DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n (Personas)	110	PORCENTAJE ACUMULADO DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n	114
2	DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n (Personas)	112	PORCENTAJE ACUMULADO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n	115
3	TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n (Porcentaje)	170	PORCENTAJE ACUMULADO DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR GÉNERO Y NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /p (Personas)	120
4	TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n (Porcentaje)	171	PORCENTAJE ACUMULADO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /p (Personas)	121
5	DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR GÉNERO Y NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n (Personas)	118	Total, Hours / Worked, 2019	122
6	DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n (Personas)	119	PORCENTAJE ACUMULADO DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n	128
7	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR GÉNERO Y NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n	172	PORCENTAJE ACUMULADO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n	129
8	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n	173	PORCENTAJE ACUMULADO DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR GÉNERO Y DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n	133
9	TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR GÉNERO Y NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n (Porcentaje)	174	PORCENTAJE ACUMULADO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n	135
10	TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n (Porcentaje)	175	CONTRASTE ENTRE EL SALARIO MÍNIMO REAL MEDIDO CON EL IPC Y EL ÍNDICE DE LA CAR A NIVEL NACIONAL Y CDMX 2000-2019 (Pesos diarios)	140
11	DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE 2000-2020 /n (Personas)	125	PÉRDIDA DEL PODER ADQUISITIVO (PPA) DEL SALARIO MÍNIMO DE LOS TRABAJADORES, GENERAL Y DE LA CDMX 2000-2019. (Porcentaje)	141
12	DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n (Personas)	126	TASA DE CRECIMIENTO E INCREMENTOS POR AÑO EN LOS PRECIOS DE LA CANASTA ALIMENTICIA RECOMENDABLE (CAR) 2000-2019 (Base 2000) (Porcentaje)	142
13	TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE 2000-2020 /n (Porcentaje)	176	TIEMPO DE TRABAJO NECESARIO A LABORAR PARA ADQUIRIR UNA CAR A NIVEL NACIONAL Y CDMX 2000-2019 (Horas)	143
14	TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n (Porcentaje)	177	DESTINO DE LA PÉRDIDA ACUMULADA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB NACIONAL: 2000-2019 (Millones de pesos a precios corrientes)	146
15	DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR GÉNERO Y DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DE 2000-2020 /n (Personas)	130	PÉRDIDA ACUMULADA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB NACIONAL: 2000-2019 (Millones de pesos a precios corrientes)	182
16	DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DE 2000-2020 /n (Personas)	132	PÉRDIDA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB NACIONAL 2000-2019 (Millones de pesos)	182
17	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR GÉNERO Y DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DE 2000-2020 /n	178	PORCENTAJE DE LA PÉRDIDA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB CDMX: 2004, 2009, 2012 y 2018.	148
18	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DE 2000-2020 /n	179	DESTINO DE LA PÉRDIDA ACUMULADA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB CDMX: 2004, 2009, 2012 y 2018 (Millones de pesos a precios corrientes)	149
19	TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR GÉNERO Y DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DE 2000-2020 /n (Porcentaje)	180	PÉRDIDA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB CDMX: 2004, 2009, 2012 y 2018. (Millones de pesos a precios corrientes)	183
20	TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DE 2000-2020 /n	181		
21	HISTÓRICO DEL SALARIO MÍNIMO GENERAL Y DEL ÁREA GEOGRÁFICA "A" 2000-2020 a/ (Pesos diarios)	138		
22	EL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MÍNIMO DE LOS TRABAJADORES, GENERAL Y DE LA CDMX 2000-2019	139		
23	PÉRDIDA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB NACIONAL 2000-2019 (Millones de pesos a precios corrientes)	145		
24	PÉRDIDA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB EN LA CDMX 2004, 2009, 2012 y 2018 (Millones de pesos a precios corrientes) *	147		

### Cuadro 3

**TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR NIVELES DE INGRESO  
AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n  
(Porcentaje)**

GOBIERNO	AÑO	Total %	Hasta un salario mínimo %	Más de 1 hasta 2 salarios mínimos %	Más de 2 hasta 3 salarios mínimos %	Más de 3 hasta 5 salarios mínimos %	Más de 5 salarios mínimos %	No recibe ingresos <sup>1</sup> %	No especificado %
VICENTE FOX QUEZADA	2000/p	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	2001/p	0.75	0.35	-1.79	1.58	5.10	-3.77	0.02	17.20
	2002/p	1.62	-7.84	-11.41	22.13	7.85	5.95	-0.93	0.75
	2003/p	4.28	-3.06	-6.47	13.13	16.75	-1.58	1.92	51.11
	2004/p	5.88	-8.17	-10.31	24.76	21.09	3.36	-3.58	70.55
	2005 <sup>2</sup>	8.44	-13.05	-9.13	16.41	36.27	4.81	12.00	96.83
	2006	11.17	-15.22	-12.32	31.15	31.30	16.21	10.67	123.41
FELIPE CALDERÓN HINOJOSA	2007	14.47	-14.89	-11.06	30.66	40.03	15.05	15.86	169.23
	2008	13.34	-21.05	-12.82	43.38	24.92	9.36	10.81	218.00
	2009	17.24	-7.22	2.20	27.05	29.75	-4.77	17.04	252.12
	2010	16.15	-14.67	2.17	34.03	31.80	-13.58	12.32	251.97
	2011	22.21	-5.90	5.80	37.77	27.69	-10.54	16.80	348.31
	2012	23.51	-5.67	9.57	46.56	22.16	-12.93	14.68	347.01
ENRIQUE PEÑA NIETO	2013	26.36	0.78	14.01	42.47	30.16	-18.86	12.63	380.21
	2014	26.05	-0.62	17.32	51.33	18.88	-27.30	6.03	404.12
	2015	30.46	12.59	23.45	49.48	22.68	-27.93	4.26	423.10
	2016	31.87	10.31	32.29	53.51	13.48	-29.80	-0.37	449.84
	2017	33.74	17.40	38.52	43.85	10.41	-46.09	-1.22	560.51
	2018	37.11	28.32	46.53	36.61	14.13	-45.48	-3.44	571.05
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2019	40.87	63.82	71.28	37.36	-18.01	-55.39	-3.03	474.28
	2020	34.92	81.34	77.90	11.53	-40.64	-67.28	-11.71	464.37

**Crecimiento percentil < 50**

**Crecimiento percentil > 50**

/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

- 1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y
- 2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

/p Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo.

<sup>1</sup> Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades agrícolas de subsistencia.

<sup>2</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI. Encuesta Nacional y Empleo.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia.

## Cuadro 4.

**TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR NIVELES DE INGRESO  
AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n  
(Porcentaje)**

JEFE DE GOBIERNO	AÑO	Total	Hasta un salario mínimo	Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	Más de 5 salarios mínimos	No recibe ingresos <sup>1</sup>	No especificado
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2000/p	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	2001/p	-0.67	-12.27	-7.32	-0.31	15.55	0.38	11.96	-12.07
	2002/p	-0.50	-29.48	-25.83	13.91	37.37	9.71	6.30	-39.30
	2003/p	0.20	7.16	-18.74	-9.57	35.12	-0.27	2.79	18.59
	2004/p	3.02	3.79	-22.01	16.81	21.35	-8.98	29.10	38.10
ALEJANDRO ENCINAS RODRÍGUEZ	2005 <sup>2</sup>	8.24	29.33	-18.27	11.27	42.22	0.12	15.09	21.77
	2006	8.62	18.77	-25.18	23.88	22.21	4.35	25.37	62.69
MARCELO EBRARD CASAUBÓN	2007	9.00	23.69	-17.15	14.41	16.56	0.30	-6.73	104.73
	2008	5.56	17.97	-18.06	9.60	16.95	-4.13	0.86	84.02
	2009	6.78	16.34	-12.80	1.95	24.86	-26.26	-11.28	159.11
	2010	5.77	20.81	-8.67	9.92	-1.95	-32.45	-6.31	178.07
	2011	11.19	20.11	-13.76	6.42	7.21	-26.16	20.91	245.67
	2012	13.10	30.47	-17.13	8.85	-1.57	-25.77	1.76	304.57
MIGUEL ÁNGEL MANGERA ESPINOSA	2013	12.85	42.44	-12.61	-3.95	11.79	-32.96	-4.59	299.99
	2014	9.28	61.53	-8.94	-3.41	-10.66	-52.96	5.86	314.32
	2015	12.38	86.68	-16.28	1.75	5.54	-42.49	-20.22	290.75
	2016 <sup>3</sup>	12.10	74.67	-6.84	1.16	7.31	-37.76	-35.22	248.75
	2017	11.41	102.85	-8.04	-4.64	-11.04	-59.36	-33.68	342.89
	2018	13.46	123.05	1.50	-7.15	1.47	-55.41	-38.57	276.21
CLAUDA SHEINBAUM PARDO	2019	15.39	177.05	18.98	-1.24	-23.23	-60.74	-27.98	221.97
	2020	-1.04	257.73	3.68	-26.54	-50.19	-71.44	-41.83	130.53
		<b>Crecimiento percentil &lt; 50</b>				<b>Crecimiento percentil &gt; 50</b>			

/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

/p Datos preliminares.

<sup>1</sup> Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades agrícolas de subsistencia.

<sup>2</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

<sup>3</sup> El Distrito Federal pasa a denominarse Ciudad de México y se eleva a rango de entidad federativa.

Fuentes: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. STPS-INEGI.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia.

## Cuadro 7

### PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR GÉNERO Y NIVELES DE INGRESO AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 <sup>n</sup>

GOBIERNO	AÑO	Total Nacional	TOTAL POR GÉNERO		Hasta un salario mínimo		Más de 1 hasta 2 salarios mínimos		Más de 2 hasta 3 salarios mínimos		Más de 3 hasta 5 salarios mínimos		Más de 5 salarios mínimos		No recibe ingresos <sup>1</sup>		No especificado		
			HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	
VICENTE FOXQUEZADA	2000p	39,527,648	65.6%	34.4%	10.1%	7.0%	16.2%	9.8%	13.2%	5.3%	11.1%	4.3%	8.5%	2.9%	4.4%	4.3%	2.1%	0.8%	
	2001p	39,822,425	65.7%	34.3%	10.0%	7.0%	15.8%	9.5%	13.2%	5.5%	11.7%	4.4%	8.2%	2.7%	4.4%	4.3%	2.4%	1.0%	
	2002p	40,168,433	66.0%	34.0%	9.2%	6.3%	13.7%	8.9%	16.0%	6.3%	11.8%	4.5%	8.9%	3.0%	4.4%	4.1%	2.1%	0.8%	
	2003p	41,220,553	65.0%	35.0%	9.1%	6.8%	14.0%	9.3%	14.4%	5.7%	12.4%	4.8%	8.0%	2.8%	4.2%	4.4%	3.0%	1.2%	
	2004p	41,853,613	64.8%	35.2%	8.6%	6.3%	12.8%	9.2%	15.2%	6.6%	12.9%	4.7%	8.2%	2.9%	3.9%	4.1%	3.3%	1.4%	
	2005 <sup>2</sup>	42,863,703	63.0%	37.0%	6.7%	7.0%	12.5%	9.3%	13.4%	6.5%	13.8%	5.4%	7.9%	3.1%	5.0%	4.1%	3.6%	1.7%	
	2006	43,942,607	62.6%	37.4%	6.4%	6.7%	11.5%	9.0%	14.5%	7.3%	12.9%	5.3%	8.6%	3.3%	4.7%	4.0%	4.0%	1.9%	
FELIPE CALDERÓN HINOJOSA	2007	45,246,080	62.1%	37.9%	6.0%	6.7%	11.0%	9.2%	13.9%	7.3%	13.5%	5.3%	8.3%	3.1%	4.7%	4.2%	4.6%	2.3%	
	2008	44,798,686	62.7%	37.3%	5.7%	6.2%	11.0%	9.0%	15.8%	7.6%	12.0%	4.9%	8.0%	3.0%	4.8%	3.8%	5.5%	2.7%	
	2009	46,343,704	62.0%	38.0%	6.4%	7.1%	12.7%	10.0%	13.7%	6.4%	12.1%	4.9%	6.6%	2.7%	4.8%	3.9%	5.8%	3.0%	
	2010	45,911,934	62.7%	37.3%	6.1%	6.5%	12.8%	10.0%	14.8%	6.6%	12.1%	5.3%	6.1%	2.3%	5.0%	3.5%	5.7%	3.2%	
	2011	48,307,467	61.4%	38.6%	6.2%	6.9%	12.4%	10.1%	13.9%	7.0%	11.4%	4.6%	6.0%	2.4%	4.6%	3.8%	6.9%	3.8%	
	2012	48,822,271	61.7%	38.3%	6.1%	6.9%	12.9%	10.2%	15.0%	7.0%	10.5%	4.6%	5.6%	2.5%	4.8%	3.4%	6.9%	3.7%	
ENRIQUE PEÑA NIETO	2013	49,945,599	61.6%	38.4%	6.5%	7.2%	13.0%	10.4%	14.4%	6.5%	11.1%	4.7%	5.1%	2.2%	4.5%	3.3%	7.1%	4.1%	
	2014	49,823,798	62.3%	37.7%	6.5%	6.9%	13.6%	10.6%	15.5%	6.8%	10.4%	4.1%	4.6%	1.9%	4.2%	3.2%	7.4%	4.3%	
	2015	51,568,519	61.6%	38.4%	7.0%	7.7%	13.7%	10.8%	14.5%	6.7%	10.4%	4.1%	4.5%	1.8%	4.0%	3.0%	7.5%	4.3%	
	2016	52,123,674	61.8%	38.2%	6.6%	7.6%	15.1%	11.0%	15.0%	6.6%	9.3%	3.9%	4.3%	1.8%	3.8%	2.9%	7.8%	4.4%	
	2017	52,865,845	61.8%	38.2%	7.1%	7.9%	15.8%	11.1%	13.8%	6.1%	9.0%	3.7%	3.4%	1.2%	3.7%	2.8%	9.1%	5.4%	
	2018	54,194,608	61.4%	38.6%	7.5%	8.5%	16.4%	11.4%	12.8%	5.7%	9.0%	3.8%	3.2%	1.3%	3.4%	2.8%	9.1%	5.2%	
ANDRÉS BLOPEZ OBRADOR	2019	55,683,450	60.4%	39.6%	9.2%	10.6%	18.8%	12.7%	12.9%	5.2%	6.1%	2.8%	2.6%	1.0%	3.3%	2.7%	7.5%	4.5%	
	2020	53,331,429	61.1%	38.9%	11.3%	11.7%	21.5%	12.8%	10.6%	4.7%	4.5%	2.2%	2.0%	0.8%	3.4%	2.3%	7.8%	4.4%	
<b>Porcentaje acumulado 2000-2020</b>		<b>100%</b>	<b>62.58%</b>	<b>37.42%</b>	<b>7.52%</b>	<b>7.49%</b>	<b>14.27%</b>	<b>10.29%</b>	<b>14.07%</b>	<b>6.34%</b>	<b>10.68%</b>	<b>4.33%</b>	<b>5.91%</b>	<b>2.25%</b>	<b>4.24%</b>	<b>3.51%</b>	<b>5.90%</b>	<b>3.20%</b>	
<b>Porcentajes más bajos.</b>																<b>Porcentajes más altos.</b>			
<b>Porcentajes mayores al 50%.</b>																<b>Porcentajes menores al 50%</b>			

<sup>n</sup> En estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

<sup>p</sup> Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo.

<sup>1</sup> Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades agrícolas de subsistencia.

<sup>2</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI. Encuesta Nacional y Empleo.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia.

## Cuadro 8

**PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y NIVELES DE INGRESO  
AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n**

JEFE DE GOBIERNO	AÑO	Total CDMX	TOTAL POR GÉNERO		Hasta un salario mínimo		Más de 1 hasta 2 salarios mínimos		Más de 2 hasta 3 salarios mínimos		Más de 3 hasta 5 salarios mínimos		Más de 5 salarios mínimos		No recibe ingresos <sup>1</sup>		No especificado			
			HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2000p	3,712,870	61%	39%	3.1%	4.0%	15.5%	12.1%	13.9%	7.8%	10.9%	5.6%	12.3%	5.6%	0.7%	2.6%	4.3%	1.8%		
	2001p	3,688,029	60%	40%	2.2%	4.0%	13.5%	12.3%	14.0%	7.7%	12.3%	6.8%	12.7%	5.3%	1.5%	2.2%	3.6%	1.8%		
	2002p	3,694,340	61%	39%	1.7%	3.3%	10.2%	10.4%	15.9%	8.9%	15.2%	7.6%	13.8%	5.8%	1.0%	2.4%	2.6%	1.1%		
	2003p	3,720,432	60%	40%	3.1%	4.4%	11.9%	10.5%	12.7%	6.9%	15.0%	7.2%	11.7%	6.0%	1.2%	2.1%	4.7%	2.5%		
	2004p	3,824,915	60%	40%	2.7%	4.3%	11.3%	9.6%	15.8%	8.8%	13.6%	5.8%	9.9%	5.9%	1.7%	2.4%	5.4%	2.8%		
ALEJANDRO ENCINAS RODRÍGUEZ	2005 <sup>2</sup>	4,018,986	58%	42%	3.2%	5.2%	11.0%	9.9%	13.0%	9.4%	14.3%	7.3%	10.7%	5.8%	1.1%	2.4%	4.3%	2.5%		
	2006	4,032,906	57%	43%	2.9%	4.7%	9.2%	9.8%	14.8%	10.0%	11.5%	7.0%	11.4%	5.7%	1.3%	2.4%	5.7%	3.5%		
MARCELO ERARD CASABÓN	2007	4,046,847	57%	43%	3.0%	4.9%	10.2%	10.8%	13.2%	9.6%	11.2%	6.4%	11.4%	5.0%	0.7%	2.1%	7.1%	4.4%		
	2008	3,919,230	57%	43%	3.0%	4.8%	10.8%	10.7%	13.3%	9.2%	12.2%	6.0%	10.6%	5.5%	0.8%	2.3%	6.6%	4.0%		
	2009	3,964,610	57%	43%	2.8%	4.9%	11.5%	11.1%	12.2%	8.6%	12.4%	6.8%	8.0%	4.3%	0.9%	1.8%	9.3%	5.5%		
	2010	3,927,011	56%	44%	3.2%	4.9%	12.1%	11.7%	13.4%	9.2%	9.3%	6.0%	7.7%	3.7%	1.1%	1.8%	9.0%	7.0%		
	2011	4,128,315	56%	44%	2.9%	4.7%	10.7%	10.7%	12.4%	8.4%	10.1%	5.7%	7.5%	4.4%	1.2%	2.3%	11.2%	7.8%		
	2012	4,199,379	56%	44%	3.0%	5.1%	9.8%	10.4%	12.3%	8.6%	9.0%	5.3%	7.3%	4.4%	1.0%	1.9%	13.4%	8.4%		
MIGUEL ÁNGEL MANCERA ESPINOSA	2013	4,189,915	55%	45%	3.8%	5.1%	10.4%	11.0%	11.1%	7.4%	9.7%	6.6%	6.5%	4.1%	0.9%	1.8%	12.5%	9.1%		
	2014	4,057,290	56%	44%	4.4%	6.0%	12.1%	11.0%	11.8%	7.4%	8.6%	4.9%	4.8%	2.9%	1.4%	1.8%	13.2%	9.9%		
	2015	4,172,496	57%	43%	5.1%	6.5%	10.9%	9.7%	12.0%	7.7%	10.0%	5.4%	5.9%	3.2%	0.7%	1.6%	12.6%	8.6%		
	2016 <sup>3</sup>	4,162,141	57%	43%	4.4%	6.6%	12.5%	10.5%	12.3%	7.2%	9.8%	5.9%	6.2%	3.7%	0.6%	1.3%	11.4%	7.6%		
	2017	4,136,468	54%	46%	5.8%	7.0%	12.3%	10.5%	10.7%	7.9%	7.6%	5.5%	4.1%	2.4%	0.6%	1.3%	13.3%	10.9%		
	2018	4,212,542	56%	44%	5.7%	8.1%	13.2%	11.6%	11.3%	6.5%	9.1%	5.6%	4.3%	2.7%	0.5%	1.2%	12.0%	8.2%		
CLAUDIA SHUBSBAUM PADO	2019	4,284,110	55%	45%	7.5%	9.4%	15.5%	13.0%	11.9%	6.6%	6.5%	4.4%	4.0%	2.1%	0.5%	1.6%	9.5%	7.5%		
	2020	3,674,287	55%	45%	12.7%	12.7%	16.0%	12.9%	9.8%	6.3%	4.8%	3.5%	3.1%	2.0%	0.9%	1.0%	8.2%	6.1%		
<b>Porcentaje acumulado 2000-2020</b>		<b>100%</b>	<b>57.2%</b>	<b>42.8%</b>	<b>4.1%</b>	<b>5.8%</b>	<b>11.9%</b>	<b>11.0%</b>	<b>12.7%</b>	<b>8.1%</b>	<b>10.6%</b>	<b>6.0%</b>	<b>8.2%</b>	<b>4.3%</b>	<b>1.0%</b>	<b>1.9%</b>	<b>8.7%</b>	<b>5.9%</b>		
<b>Porcentajes más bajos.</b>										<b>Porcentajes más altos.</b>										
<b>Porcentajes mayores al 50%.</b>										<b>Porcentajes menores al 50%</b>										

/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

P/ Datos preliminares.

<sup>1</sup> Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades agrícolas de subsistencia.

<sup>2</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

<sup>3</sup> El Distrito Federal pasa a denominarse Ciudad de México y se eleva a rango de entidad federativa.

Fuentes: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. STPS-INEGI.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia.

## Cuadro 9

**TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR GÉNERO Y NIVELES DE INGRESO  
AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020/n  
(Porcentaje)**

GOBIERNO	AÑO	Total Nacional %	TOTAL POR GÉNERO		Hasta un salario mínimo		Más de 1 hasta 2 salarios mínimos		Más de 2 hasta 3 salarios mínimos		Más de 3 hasta 5 salarios mínimos		Más de 5 salarios mínimos		No recibe ingresos <sup>1</sup>		No especificado		
			%		%		%		%		%		%		%		%		
			HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	
VICENTE FOX QUEZADA	2000/p	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	2001/p	0.75	0.90	0.45	0.06	0.77	-1.49	-2.29	0.79	3.54	5.84	3.15	-3.37	-4.97	0.50	-0.48	16.14	19.87	
	2002/p	1.62	2.23	0.46	-7.82	-7.87	-14.18	-6.81	23.15	19.61	8.21	6.89	6.54	4.22	0.67	-2.58	0.19	2.17	
	2003/p	4.28	3.33	6.11	-6.04	1.26	-9.85	-0.87	13.60	11.97	16.35	17.79	-2.18	0.17	-1.76	5.70	50.03	53.81	
	2004/p	5.88	4.58	8.37	-10.28	-5.11	-16.44	-0.14	22.17	31.16	22.89	16.39	1.82	7.87	-7.30	0.25	67.75	77.55	
	2005 <sup>2</sup>	8.44	4.08	16.76	-27.58	7.98	-16.57	3.22	10.52	30.92	35.30	38.80	1.04	15.89	20.98	2.77	87.21	120.92	
	2006	11.17	6.03	20.98	-29.99	6.14	-21.06	2.19	22.75	51.86	28.89	37.57	12.75	26.39	18.19	2.94	110.05	156.86	
FELIPE CALDERÓN HINOJOSA	2007	14.47	8.30	26.24	-31.61	9.28	-22.22	7.49	20.67	55.28	39.54	41.31	11.93	24.22	21.19	10.39	151.61	213.35	
	2008	13.34	8.27	23.00	-36.31	1.02	-23.30	4.59	35.78	62.13	22.78	30.50	5.98	19.31	22.36	-1.06	197.18	270.15	
	2009	17.24	10.85	29.45	-25.78	19.62	-8.36	19.73	21.75	40.11	28.04	34.20	-9.73	9.82	27.89	5.89	224.14	322.21	
	2010	16.15	10.92	26.13	-29.98	7.48	-8.07	19.19	30.40	43.00	26.89	44.60	-16.16	-6.00	30.29	-6.15	217.17	339.15	
	2011	22.21	14.45	37.02	-24.55	21.06	-6.41	26.09	29.20	58.90	25.84	32.50	-14.40	0.83	25.39	7.97	305.07	456.63	
	2012	23.51	16.18	37.52	-25.20	22.59	-1.88	28.58	40.25	62.13	17.38	34.63	-18.99	4.90	32.69	-3.83	305.67	450.55	
ENRIQUE PEÑA NIETO	2013	26.36	18.64	41.07	-19.07	29.48	1.41	34.94	37.68	54.27	26.46	39.81	-23.60	-4.90	27.12	-2.26	326.48	514.79	
	2014	26.05	19.65	38.26	-18.32	25.00	5.89	36.32	47.83	59.95	18.01	21.15	-31.27	-15.61	19.42	-7.74	348.15	544.32	
	2015	30.46	22.45	45.76	-9.12	44.00	10.47	45.01	43.31	64.69	22.06	24.30	-30.42	-20.61	16.22	-8.03	366.42	565.04	
	2016	31.87	24.21	46.47	-13.31	44.48	22.64	48.32	49.70	62.89	10.26	21.86	-33.34	-19.37	11.42	-12.49	392.12	594.40	
	2017	33.74	26.01	48.49	-5.50	50.52	30.27	52.22	40.35	52.49	8.10	16.41	-46.95	-43.57	9.94	-12.70	480.48	760.98	
	2018	37.11	28.34	53.83	2.28	66.00	38.62	59.68	32.97	45.61	11.47	21.08	-48.52	-36.53	4.36	-11.46	498.23	753.44	
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2019	40.87	29.75	62.10	28.87	114.37	63.74	83.82	37.61	36.74	-22.18	-7.15	-56.75	-51.38	4.54	-10.82	401.57	656.38	
	2020	34.92	25.71	52.49	50.89	125.38	78.68	76.59	8.85	18.13	-45.07	-29.06	-68.72	-63.03	3.87	-27.73	405.55	611.72	

Crecimiento percentil < 50

Crecimiento percentil > 50

<sup>n</sup> Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homogenización metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

<sup>p</sup> Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo.

<sup>1</sup> Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades agrícolas de subsistencia.

<sup>2</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI. Encuesta Nacional y Empleo.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia.

## Cuadro 10

**TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y NIVELES DE INGRESO  
AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n  
(Porcentaje)**

JEFE DE GOBIERNO	AÑO	Total CDMX	TOTAL POR GÉNERO		Hasta un salario mínimo		Más de 1 hasta 2 salarios mínimos		Más de 2 hasta 3 salarios mínimos		Más de 3 hasta 5 salarios mínimos		Más de 5 salarios mínimos		No recibe ingresos <sup>1</sup>		No especificado		
			HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ ORRABOOR	2000p	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	2001p	-0.67	-1.73	0.95	-28.40	0.13	-13.46	0.55	0.31	-1.41	12.77	20.97	2.82	-4.99	122.41	-15.77	-15.56	-3.89	
	2002p	-0.50	-0.54	-0.44	-43.96	-18.35	-34.44	-14.80	13.91	13.93	38.91	34.38	12.04	4.58	57.56	-6.56	-38.69	-40.73	
	2003p	0.20	0.00	0.52	3.18	10.21	-22.95	-13.35	-8.22	-11.99	37.89	29.75	-4.16	8.32	84.42	-17.70	10.37	37.90	
	2004p	3.02	2.69	3.52	-7.36	12.37	-25.11	-18.03	16.97	16.52	28.72	7.02	-17.04	8.76	161.62	-4.16	30.38	56.24	
ALEJANDRO ENCINAS RODRÍGUEZ	2005 <sup>2</sup>	8.24	2.90	16.44	14.49	40.73	-23.53	-11.54	0.86	29.80	42.58	41.53	-5.75	13.05	78.74	-0.89	9.49	50.61	
	2006	8.62	2.05	18.69	4.27	29.92	-35.64	-11.79	15.51	38.80	15.11	36.01	1.36	10.94	119.42	1.76	44.32	105.83	
MARCELO HERRARD CASABUÓN	2007	9.00	2.50	18.95	8.66	35.24	-28.03	-3.22	3.52	33.80	12.51	24.43	1.50	-2.35	17.58	-12.83	80.73	161.08	
	2008	5.56	0.16	13.84	4.63	28.22	-26.82	-6.86	1.31	24.38	18.83	13.31	-8.38	5.24	36.31	-8.04	62.58	134.38	
	2009	6.78	0.66	16.17	-3.35	31.48	-21.03	-2.26	-6.51	17.04	21.82	30.76	-30.42	-17.08	52.99	-27.42	132.84	220.80	
	2010	5.77	-2.69	18.74	9.40	29.58	-17.39	2.49	1.63	24.68	-9.82	13.35	-33.76	-29.56	81.60	-28.38	122.17	309.37	
	2011	11.19	2.88	23.93	6.84	30.32	-23.27	-1.60	-0.88	19.42	3.56	14.30	-32.21	-12.82	104.71	-0.13	190.45	375.36	
	2012	13.10	4.44	26.38	12.52	44.26	-28.53	-2.55	0.10	24.45	-6.19	7.41	-32.45	-11.05	76.34	-16.97	254.18	422.93	
MIGUEL ÁNGEL MANCERA ESPINOSA	2013	12.85	2.45	28.79	40.34	44.06	-24.35	2.43	-9.91	6.67	0.95	32.85	-39.98	-17.48	59.75	-20.74	229.55	465.42	
	2014	9.28	1.56	21.11	56.58	65.33	-15.06	-1.10	-7.21	3.38	-13.81	-4.53	-57.09	-43.88	132.75	-25.99	238.20	493.10	
	2015	12.38	6.42	21.52	89.25	84.70	-20.82	-10.46	-3.26	10.68	3.66	9.21	-45.51	-35.83	27.16	-32.12	230.29	432.75	
	2016 <sup>3</sup>	12.10	5.82	21.72	60.62	85.47	-9.75	-3.13	-0.44	4.03	1.23	19.13	-43.64	-24.81	-2.23	-43.51	198.25	367.35	
	2017	11.41	0.18	28.63	110.05	97.31	-11.35	-3.80	-14.31	12.59	-21.81	9.89	-63.15	-51.01	3.52	-43.02	247.60	566.68	
	2018	13.46	5.00	26.42	110.25	132.88	-3.85	8.34	-8.07	-5.51	-5.14	14.31	-59.88	-45.55	-5.48	-46.88	217.86	413.25	
CLAUDIA SHENBAUM PARDO	2019	15.39	5.60	30.39	183.11	172.40	15.38	23.59	-0.97	-1.73	-30.80	-8.53	-62.44	-57.01	-15.62	-31.08	155.50	378.06	
	2020	-1.04	-9.35	11.70	310.32	217.30	2.29	5.45	-30.37	-19.72	-56.33	-38.24	-74.63	-64.39	32.99	-60.61	88.66	228.88	
<b>Crecimiento percentil &lt; 50</b>																<b>Crecimiento percentil &gt; 50</b>			

/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

P/ Datos preliminares.

<sup>1</sup> Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades agrícolas de subsistencia.

<sup>2</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

<sup>3</sup> El Distrito Federal pasa a denominarse Ciudad de México y se eleva a rango de entidad federativa.

Fuentes: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. STPS-INEGI.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia.

### Cuadro 13

**TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO**  
**AL IV TRIMESTRE 2000-2020 /n**  
**(Porcentaje)**

GOBIERNO	AÑO	TOTAL	Ausentes temporales	Menos de 15 horas	De 15 a 34 horas	De 35 a 48 horas	Más de 48 horas	No especificado	
VICENTE FOX QUEZADA	2000/p	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
	2001/p	0.75	-9.87	-3.45	-3.54	5.30	-4.47	13.89	
	2002/p	1.62	31.44	-5.30	-6.58	7.68	-7.54	-36.53	
	2003/p	4.28	59.80	16.56	6.37	0.36	3.39	-42.04	
	2004/p	5.88	51.47	16.81	5.46	0.59	11.20	-86.04	
	2005 <sup>1</sup>	8.44	-1.65	19.22	8.31	-7.68	41.10	8,701.02	
	2006	11.17	-4.01	32.21	23.65	-8.07	40.01	8,409.51	
FELIPE CALDERÓN HINOJOSA	2007	14.47	-8.28	55.35	23.49	-5.67	43.44	10,783.47	
	2008	13.34	-16.92	36.50	17.94	-3.52	43.11	9,834.23	
	2009	17.24	20.79	58.16	35.10	-4.84	42.07	9,221.62	
	2010	16.15	-1.64	35.36	24.53	-0.67	42.58	10,468.30	
	2011	22.21	6.44	68.43	35.69	1.86	46.37	11,441.43	
	2012	23.51	-6.25	56.13	35.00	3.59	52.24	12,767.58	
ENRIQUE PEÑA NIETO	2013	26.36	-5.80	66.35	30.97	8.04	55.33	11,560.60	
	2014	26.05	-19.80	51.84	30.78	9.67	55.15	11,438.75	
	2015	30.46	13.09	73.67	44.14	7.97	59.50	13,718.30	
	2016	31.87	0.71	54.81	36.41	14.58	60.81	16,707.25	
	2017	33.74	-0.03	51.92	37.92	17.93	60.45	18,473.81	
	2018	37.11	-2.52	58.77	40.86	18.37	70.45	18,729.25	
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2019	40.87	-11.85	71.91	45.36	23.88	68.62	19,797.06	
	2020	34.92	55.67	89.35	43.40	16.02	53.52	12,887.40	
		<b>Crecimiento percentil &lt; 50</b>				<b>Crecimiento percentil &gt; 50</b>			

/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

- 1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y
- 2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

/p Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo.

<sup>1</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI. Encuesta Nacional de Empleo.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia.

## Cuadro 14

**TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO  
AL IV TRIMESTRE DEL 2000-2020 /n  
(Porcentaje)**

JEFE DE GOBIERNO	AÑO	TOTAL	Ausentes temporales	Menos de 15 horas	De 15 a 34 horas	De 35 a 48 horas	Más de 48 horas	No especificado	
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2000/p	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-	
	2001/p	-0.67	-9.43	-8.42	-12.50	10.88	-15.89	-	
	2002/p	-0.50	212.02	-11.03	-21.61	5.15	-5.36	-	
	2003/p	0.20	224.43	38.17	-12.41	-4.67	5.39	-	
	2004/p	3.02	162.45	30.67	-6.62	-4.06	14.51	-	
ALEJANDRO ENCINAS RODRÍGUEZ	2005 <sup>1</sup>	8.24	151.69	66.34	1.28	-5.96	29.44	-	
	2006	8.62	121.49	102.85	25.40	-13.22	27.51	-	
MARCELO EBERRARD CASABUÓN	2007	9.00	86.36	106.11	12.51	-4.82	17.56	-	
	2008	5.56	34.18	43.28	0.72	-5.32	24.03	-	
	2009	6.78	181.54	79.91	16.82	-12.36	23.17	-	
	2010	5.77	164.72	51.14	0.48	-9.83	27.25	-	
	2011	11.19	193.63	67.32	11.83	-6.16	31.89	-	
	2012	13.10	138.76	99.23	17.43	-10.57	42.77	-	
MIGUEL ÁNGEL MANCERA ESPINOSA	2013	12.85	57.63	83.02	7.00	-1.36	34.31	-	
	2014	9.28	62.85	100.40	4.61	-8.12	34.21	-	
	2015	12.38	202.69	100.71	34.89	-14.23	34.00	-	
	2016 <sup>2</sup>	12.10	197.52	113.22	16.34	-6.02	26.46	-	
	2017	11.41	151.80	61.60	12.83	-4.51	29.77	-	
	2018	13.46	119.32	77.35	15.65	-5.30	36.77	-	
CLAUIDA SHEINBAUM PARDO	2019	15.39	36.40	92.81	14.69	-1.17	38.78	-	
	2020	-1.04	244.41	146.91	1.85	-18.82	6.20	-	
		<b>Crecimiento percentil &lt; 50</b>					<b>Crecimiento percentil &gt; 50</b>		

/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

- 1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y
- 2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

/p Datos preliminares. Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo

<sup>1</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

<sup>2</sup> El Distrito Federal pasa a denominarse Ciudad de México y se eleva a rango de entidad federativa.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI. Encuesta Nacional de Empleo.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:15:24

Elaboración propia

## Cuadro 17

### PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR GÉNERO Y DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DE 2000-2020 /n

GOBIERNO	AÑO	TOTAL NACIONAL	TOTAL POR GÉNERO		Ausentes temporales		Menos de 15 horas		De 15 a 34 horas		De 35 a 48 horas		Más de 48 horas		No especificado	
			HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES <sup>2</sup>
VICENTE FOX QUEZADA	2000/p	39,527,648	66%	34%	1.5%	0.8%	2.0%	3.2%	8.4%	8.4%	35.9%	16.6%	17.8%	5.4%	0.0%	0.0%
	2001/p	39,822,425	66%	34%	1.4%	0.7%	2.0%	3.0%	7.8%	8.2%	37.5%	17.3%	16.9%	5.1%	0.0%	0.0%
	2002/p	40,168,433	66%	34%	1.9%	1.1%	1.9%	2.9%	7.5%	8.0%	38.5%	17.1%	16.2%	4.9%	0.0%	0.0%
	2003/p	41,220,553	65%	35%	2.3%	1.3%	2.4%	3.5%	8.6%	8.6%	34.4%	16.1%	17.4%	5.6%	0.0%	0.0%
	2004/p	41,853,613	65%	35%	2.1%	1.2%	2.3%	3.4%	8.3%	8.4%	33.4%	16.4%	18.7%	5.6%	0.0%	0.0%
	2005 <sup>1</sup>	42,863,703	63%	37%	1.3%	0.8%	2.1%	3.6%	7.9%	8.9%	28.7%	16.0%	22.6%	7.6%	0.4%	0.2%
2006	43,942,607	63%	37%	1.2%	0.7%	2.2%	4.0%	8.9%	9.8%	27.8%	15.6%	22.0%	7.2%	0.4%	0.1%	
FELIPE CALDERÓN HINOJOSA	2007	45,246,080	62%	38%	1.2%	0.7%	2.6%	4.5%	8.6%	9.5%	27.6%	15.7%	21.6%	7.4%	0.5%	0.2%
	2008	44,798,686	63%	37%	1.1%	0.6%	2.4%	3.9%	8.4%	9.0%	28.4%	16.3%	21.9%	7.4%	0.4%	0.1%
	2009	46,343,704	62%	38%	1.5%	0.9%	2.7%	4.4%	9.6%	9.7%	27.1%	15.5%	20.8%	7.2%	0.4%	0.1%
	2010	45,911,934	63%	37%	1.2%	0.8%	2.3%	3.8%	8.9%	9.2%	28.7%	16.2%	21.2%	7.3%	0.4%	0.2%
	2011	48,307,467	61%	39%	1.2%	0.8%	2.7%	4.5%	9.2%	9.5%	27.4%	16.3%	20.5%	7.3%	0.5%	0.2%
	2012	48,822,271	62%	38%	1.0%	0.7%	2.5%	4.1%	9.0%	9.4%	27.8%	16.2%	21.0%	7.6%	0.5%	0.2%
ENRIQUE PEÑA NIETO	2013	49,945,599	62%	38%	1.0%	0.7%	2.6%	4.3%	8.6%	8.9%	28.0%	16.9%	21.0%	7.5%	0.5%	0.1%
	2014	49,823,798	62%	38%	0.9%	0.6%	2.3%	4.0%	8.5%	8.9%	28.9%	16.7%	21.2%	7.3%	0.5%	0.2%
	2015	51,568,519	62%	38%	1.1%	0.9%	2.5%	4.4%	9.2%	9.4%	27.3%	16.1%	20.9%	7.5%	0.5%	0.2%
	2016	52,123,674	62%	38%	1.0%	0.8%	2.2%	3.9%	8.5%	8.9%	28.5%	17.1%	21.0%	7.3%	0.6%	0.2%
	2017	52,865,845	62%	38%	1.0%	0.7%	2.2%	3.8%	8.3%	9.0%	28.9%	17.4%	20.7%	7.1%	0.7%	0.2%
	2018	54,194,608	61%	39%	1.0%	0.7%	2.2%	3.8%	8.3%	9.0%	28.0%	17.4%	21.4%	7.5%	0.7%	0.2%
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2019	55,683,450	60%	40%	0.8%	0.6%	2.2%	4.1%	8.1%	9.3%	28.5%	17.7%	20.2%	7.6%	0.7%	0.3%
	2020	53,331,429	61%	39%	1.5%	1.2%	2.9%	4.4%	9.0%	8.8%	28.2%	17.0%	19.1%	7.2%	0.5%	0.2%
<b>Porcentaje acumulado 2000-2020</b>		<b>100%</b>	<b>62.6%</b>	<b>37.4%</b>	<b>1.3%</b>	<b>0.8%</b>	<b>2.4%</b>	<b>3.9%</b>	<b>8.6%</b>	<b>9.0%</b>	<b>29.7%</b>	<b>16.6%</b>	<b>20.3%</b>	<b>7.0%</b>	<b>0.4%</b>	<b>0.1%</b>
<b>Porcentajes más bajos.</b>										<b>Porcentajes más altos.</b>						
<b>Porcentajes mayores al 50%.</b>										<b>Porcentajes menores al 50%</b>						

/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

/p Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo.

<sup>1</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

<sup>2</sup> Para los años de 2002 y 2004 se utilizó el III Trimestre para completar la serie.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI. Encuesta Nacional de Empleo.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:28:36

Elaboración propia.

## Cuadro 18

### PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO AL IV TRIMESTRE DE 2000-2020 /n

JEFE DE GOBIERNO	AÑO	TOTAL CDMX	TOTAL POR GÉNERO		Ausentes temporales		Menos de 15 horas		De 15 a 34 horas		De 35 a 48 horas		Más de 48 horas		No especificado	
			HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2000p	3,712,870	60.5%	39.5%	0.4%	0.5%	0.7%	2.4%	6.9%	9.3%	32.1%	21.5%	20.4%	5.8%	0.0%	0.0%
	2001p	3,688,029	59.9%	40.1%	0.5%	0.4%	1.0%	1.8%	5.8%	8.5%	35.3%	24.6%	17.3%	4.8%	0.0%	0.0%
	2002p	3,694,340	60.5%	39.5%	1.4%	1.6%	1.0%	1.8%	4.7%	8.0%	34.6%	22.0%	18.8%	6.1%	0.0%	0.0%
	2003p	3,720,432	60.4%	39.6%	1.5%	1.6%	1.9%	2.4%	6.3%	7.9%	30.1%	20.9%	20.6%	6.9%	0.0%	0.0%
	2004p	3,824,915	60.3%	39.7%	1.1%	1.3%	1.3%	2.7%	6.0%	8.7%	29.9%	20.0%	22.1%	7.0%	0.0%	0.0%
ALEJANDRO ENCINAS RODRÍGUEZ	2005 <sup>1</sup>	4,018,986	57.5%	42.5%	1.0%	1.2%	1.4%	3.3%	5.8%	9.4%	26.5%	20.0%	22.7%	8.5%	0.1%	0.0%
	2006	4,032,906	56.9%	43.1%	1.0%	0.9%	2.3%	3.5%	8.0%	10.7%	23.0%	19.9%	22.6%	8.1%	0.0%	0.0%
MARCELO EBRARD CASABÓN	2007	4,046,847	56.9%	43.1%	0.9%	0.7%	2.0%	3.8%	6.8%	10.0%	26.3%	20.5%	20.3%	7.9%	0.6%	0.2%
	2008	3,919,230	57.4%	42.6%	0.6%	0.6%	1.5%	2.7%	6.3%	9.2%	26.5%	21.6%	22.3%	8.4%	0.2%	0.1%
	2009	3,964,610	57.1%	42.9%	1.5%	1.0%	1.8%	3.4%	7.4%	10.3%	24.4%	19.6%	21.7%	8.5%	0.3%	0.1%
	2010	3,927,011	55.7%	44.3%	1.1%	1.2%	1.5%	2.9%	5.8%	9.6%	24.8%	20.9%	22.1%	9.4%	0.4%	0.3%
	2011	4,128,315	56.0%	44.0%	1.4%	1.1%	1.6%	3.1%	6.4%	10.0%	24.4%	20.9%	22.1%	8.9%	0.2%	0.1%
	2012	4,199,379	55.9%	44.1%	0.8%	1.2%	1.8%	3.6%	6.5%	10.4%	22.7%	19.7%	23.9%	9.0%	0.2%	0.1%
MIGUEL ÁNGEL MANCERA ESPINOSA	2013	4,189,915	55.0%	45.0%	0.6%	0.7%	1.6%	3.4%	6.1%	9.3%	24.6%	22.3%	21.8%	9.3%	0.3%	0.0%
	2014	4,057,290	56.3%	43.7%	0.6%	0.8%	2.3%	3.4%	5.9%	9.6%	24.5%	20.6%	22.7%	9.3%	0.2%	0.0%
	2015	4,172,496	57.3%	42.7%	1.2%	1.4%	1.9%	3.6%	8.9%	10.6%	22.6%	18.3%	22.4%	8.8%	0.3%	0.1%
	2016 <sup>2</sup>	4,162,141	57.1%	42.9%	1.4%	1.1%	2.2%	3.7%	7.5%	9.3%	25.2%	19.7%	20.5%	9.0%	0.3%	0.1%
	2017	4,136,468	54.4%	45.6%	1.0%	1.2%	1.4%	3.1%	6.4%	10.1%	23.4%	22.5%	21.9%	8.5%	0.4%	0.2%
	2018	4,212,542	56.0%	44.0%	0.9%	1.0%	1.6%	3.3%	7.0%	9.5%	23.5%	21.2%	22.7%	8.8%	0.3%	0.2%
CLAUDIA SHEINBAUM PARDO	2019	4,284,110	55.4%	44.6%	0.6%	0.5%	1.8%	3.4%	7.1%	9.0%	23.9%	22.0%	21.8%	9.6%	0.2%	0.0%
	2020	3,674,287	55.4%	44.6%	1.4%	1.9%	3.2%	4.6%	7.1%	9.6%	24.5%	19.5%	19.1%	9.0%	0.2%	0.1%
<b>Porcentaje acumulado 2000-2020</b>		<b>100%</b>	<b>57.2%</b>	<b>42.8%</b>	<b>1.0%</b>	<b>1.0%</b>	<b>1.7%</b>	<b>3.2%</b>	<b>6.6%</b>	<b>9.5%</b>	<b>26.2%</b>	<b>20.9%</b>	<b>21.5%</b>	<b>8.2%</b>	<b>0.2%</b>	<b>0.1%</b>
<b>Porcentajes más bajos.</b>												<b>Porcentajes más altos.</b>				
<b>Porcentajes mayores al 50%.</b>												<b>Porcentajes menores al 50%</b>				

/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

/p Datos preliminares. Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo

<sup>1</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

<sup>2</sup> El Distrito Federal pasa a denominarse Ciudad de México y se eleva a rango de entidad federativa.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI. Encuesta Nacional de Empleo.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:28:36

Elaboración propia.

## Cuadro 19

**TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA NACIONAL POR GÉNERO Y DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO  
AL IV TRIMESTRE DE 2000-2020 /n  
(Porcentaje)**

GOBIERNO	AÑO	TOTAL NACIONAL	TOTAL POR GÉNERO		Ausentes temporales		Menos de 15 horas		De 15 a 34 horas		De 35 a 48 horas		Más de 48 horas		No especificado	
			HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES <sup>2</sup>
VICENTE FOX QUEZADA	2000/p	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2001/p	0.75	0.90	0.45	(9.52)	(10.59)	3.99	(7.97)	(5.48)	(1.61)	5.26	5.40	(4.32)	(4.97)	(25.92)	191.15
	2002/p	1.62	2.23	0.46	23.08	48.45	0.35	(8.74)	(9.11)	(4.07)	9.07	4.66	(7.81)	(6.63)	(22.27)	92.39
	2003/p	4.28	3.33	6.11	52.68	74.30	25.52	11.10	7.06	5.68	(0.15)	1.45	1.85	8.50	(42.74)	(38.89)
	2004/p	5.88	4.58	8.37	42.27	70.21	24.11	12.36	5.07	5.84	(1.45)	5.02	11.09	11.58	(82.90)	(32.72)
	2005 <sup>1</sup>	8.44	4.08	16.76	(7.09)	9.44	16.48	20.89	2.63	13.93	(13.35)	4.59	37.21	54.02	7,320.61	14,847.53
2006	11.17	6.03	20.98	(10.67)	9.55	25.51	36.29	18.78	28.49	(13.87)	4.50	37.12	49.64	7,502.17	12,449.59	
FELIPE CALDERÓN HINOJOSA	2007	14.47	8.30	26.24	(14.08)	3.55	51.73	57.55	17.91	29.02	(12.03)	8.11	38.90	58.56	9,636.23	15,891.77
	2008	13.34	8.27	23.00	(17.86)	(15.01)	36.29	36.63	14.32	21.53	(10.37)	11.30	39.34	55.65	9,108.23	13,066.87
	2009	17.24	10.85	29.45	9.89	43.01	59.27	57.49	34.80	35.40	(11.64)	9.87	37.12	58.52	8,146.07	14,010.70
	2010	16.15	10.92	26.13	(9.89)	15.17	37.31	34.18	23.06	25.99	(7.26)	13.60	38.07	57.60	8,707.53	18,308.44
	2011	22.21	14.45	37.02	(6.82)	33.45	67.62	68.92	34.39	36.97	(6.58)	20.13	40.28	66.63	10,151.62	17,184.57
	2012	23.51	16.18	37.52	(16.72)	15.07	53.35	57.83	32.65	37.32	(4.45)	20.99	45.19	75.66	11,545.38	18,209.67
ENRIQUE PEÑA NIETO	2013	26.36	18.64	41.07	(15.54)	14.03	64.96	67.20	29.28	32.65	(1.57)	28.85	48.89	76.77	10,841.45	14,762.76
	2014	26.05	19.65	38.26	(28.69)	(1.69)	47.42	54.52	27.92	33.61	1.57	27.21	50.08	71.98	10,491.31	15,657.41
	2015	30.46	22.45	45.76	(5.24)	50.44	65.35	78.73	43.29	44.99	(0.64)	26.61	52.85	81.63	12,946.49	17,154.94
	2016	31.87	24.21	46.47	(16.23)	35.23	48.46	58.67	33.42	39.38	4.84	35.67	55.25	79.33	14,684.43	25,714.20
	2017	33.74	26.01	48.49	(12.90)	26.20	46.65	55.12	32.76	43.04	7.71	40.06	55.68	76.29	16,711.37	26,321.40
	2018	37.11	28.34	53.83	(14.38)	21.65	52.84	62.37	35.52	46.16	6.77	43.50	64.27	91.00	16,816.77	27,244.86
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2019	40.87	29.75	62.10	(25.36)	15.68	60.48	78.86	36.02	54.62	11.64	50.40	59.31	99.54	17,439.93	30,292.59
	2020	34.92	25.71	52.49	28.23	111.58	96.74	84.85	45.63	41.19	5.80	38.15	44.91	82.15	11,352.36	19,722.43
<b>Crecimiento percentil &lt; 50</b>																
<b>Crecimiento percentil &gt; 50</b>																

/n Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

/p Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo.

<sup>1</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más. Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

<sup>2</sup> Para los años de 2002 y 2004 se utilizó el III Trimestre para completar la serie.

Fuentes: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI. Encuesta Nacional de Empleo.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:28:36

Elaboración propia.

## Cuadro 20

**TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LA CDMX POR GÉNERO Y DURACIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO  
AL IV TRIMESTRE DE 2000-2020 <sup>1</sup>n**

JEFE DE GOBIERNO	AÑO	TOTAL CDMX	TOTAL POR GÉNERO		Ausentes temporales		Menos de 15 horas		De 15 a 34 horas		De 35 a 48 horas		Más de 48 horas		No especificado	
			HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
			<b>Crecimiento percentil &lt; 50</b> <span style="float: right;"><b>Crecimiento percentil &gt; 50</b></span>													
ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR	2000 <sup>p</sup>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-	-
	2001 <sup>p</sup>	-0.67	-1.73	0.95	7.52	-24.06	39.38	-23.39	-16.24	-9.74	9.16	13.46	-15.67	-16.64	-	-
	2002 <sup>p</sup>	-0.50	-0.54	-0.44	218.61	206.32	35.34	-25.54	-31.51	-14.32	7.24	2.02	-8.32	5.11	-	-
	2003 <sup>p</sup>	0.20	0.00	0.52	234.31	215.90	156.05	1.27	-7.83	-15.79	-6.09	-2.54	1.47	19.23	-	-
	2004 <sup>p</sup>	3.02	2.69	3.52	163.12	161.87	75.52	16.63	-10.11	-4.05	-4.11	-3.98	11.66	24.55	-	-
ALEJANDRO ENCINAS RODRÍGUEZ	2005 <sup>1</sup>	8.24	2.90	16.44	146.97	155.77	110.38	52.55	-9.02	8.86	-10.51	0.84	20.81	59.96	-	-
	2006	8.62	2.05	18.69	147.60	98.94	234.56	61.62	26.37	24.68	-22.30	0.34	20.45	52.47	-	-
MARCELO EBERRARD CASABUÓN	2007	9.00	2.50	18.95	122.25	55.36	202.03	76.08	7.43	16.25	-10.61	3.83	8.75	48.69	-	-
	2008	5.56	0.16	13.84	47.93	22.30	117.26	20.12	-4.07	4.26	-12.86	5.94	15.63	53.69	-	-
	2009	6.78	0.66	16.17	262.60	111.53	156.93	55.80	15.46	17.82	-18.83	-2.70	13.62	56.93	-	-
	2010	5.77	-2.69	18.74	178.16	153.11	114.60	31.28	-10.55	8.60	-18.45	3.03	14.63	71.81	-	-
	2011	11.19	2.88	23.93	252.07	143.15	134.17	46.39	2.97	18.37	-15.66	8.03	20.66	71.56	-	-
	2012	13.10	4.44	26.38	95.37	176.23	178.12	74.53	6.08	25.78	-20.03	3.56	33.01	77.28	-	-
MIGUEL ÁNGEL MANCERA ESPINOSA	2013	12.85	2.45	28.79	55.43	59.54	144.38	63.81	-0.81	12.76	-13.63	16.96	21.02	81.27	-	-
	2014	9.28	1.56	21.11	59.26	65.95	234.08	58.55	-5.75	12.25	-16.59	4.54	22.03	77.22	-	-
	2015	12.38	6.42	21.52	198.81	206.04	195.75	70.95	45.70	26.93	-20.86	-4.32	23.39	71.48	-	-
	2016 <sup>2</sup>	12.10	5.82	21.72	269.48	135.37	226.36	77.79	22.72	11.64	-11.91	2.77	12.87	74.49	-	-
	2017	11.41	0.18	28.63	146.59	156.29	109.24	46.68	3.25	19.89	-18.81	16.85	19.79	65.03	-	-
	2018	13.46	5.00	26.42	124.20	115.10	138.25	58.28	15.96	15.41	-16.82	11.90	26.38	73.48	-	-
CLAUDIA SHEINBAUM FARJÓ	2019	15.39	5.60	30.39	65.30	11.45	184.28	64.17	18.81	11.66	-14.20	18.29	23.43	93.00	-	-
	2020	-1.04	-9.35	11.70	221.50	264.21	325.24	91.08	2.67	1.24	-24.61	-10.17	-7.26	53.77	-	-

<sup>1</sup>n Estas cifras tienen un doble ajuste:

1) En el periodo 1995 a 2004, por la homologación metodológica entre cuestionarios de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y

2) Toda la serie, por la aplicación de la Conciliación Demográfica de las Proyecciones de Población con el II Censo de Población y Vivienda 2005, realizada por el INEGI y CONAPO. Por este motivo esta nueva serie difiere de los datos publicados anteriormente y tienen el carácter de preliminar.

<sup>p</sup> Datos preliminares. Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo

<sup>1</sup> Acorde a las modificaciones al Artículo 123 Constitucional relativas al cambio de la edad mínima para trabajar, aprobadas el 17 de junio de 2014, las cifras e indicadores de ocupación y empleo se difundirán de 15 años y más.

Con el fin de ofrecer series históricas comparables, se publican las cifras e indicadores desde 2005.

<sup>2</sup> El Distrito Federal pasa a denominarse Ciudad de México y se eleva a rango de entidad federativa.

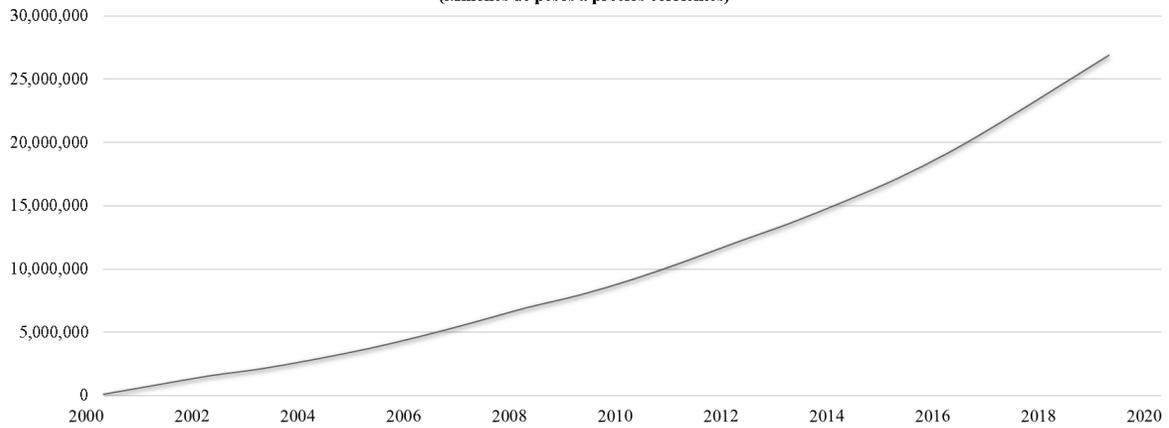
Fuentes: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. INEGI, Encuesta Nacional de Empleo.

Fecha de consulta: 09/03/2021 20:28:36

Elaboración propia.

## Gráfico 15

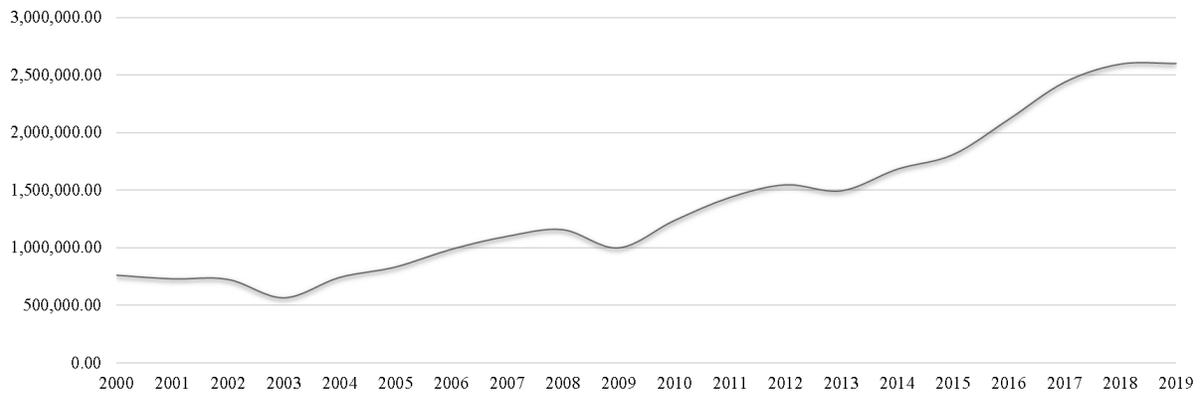
**PÉRDIDA ACUMULADA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB NACIONAL  
2000-2019  
(Millones de pesos a precios corrientes)**



Fuente: Elaborado por el Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM con datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México publicados por INEGI, varios años

## Gráfico 16

**PÉRDIDA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB NACIONAL  
2000-2019  
(Millones de pesos)**

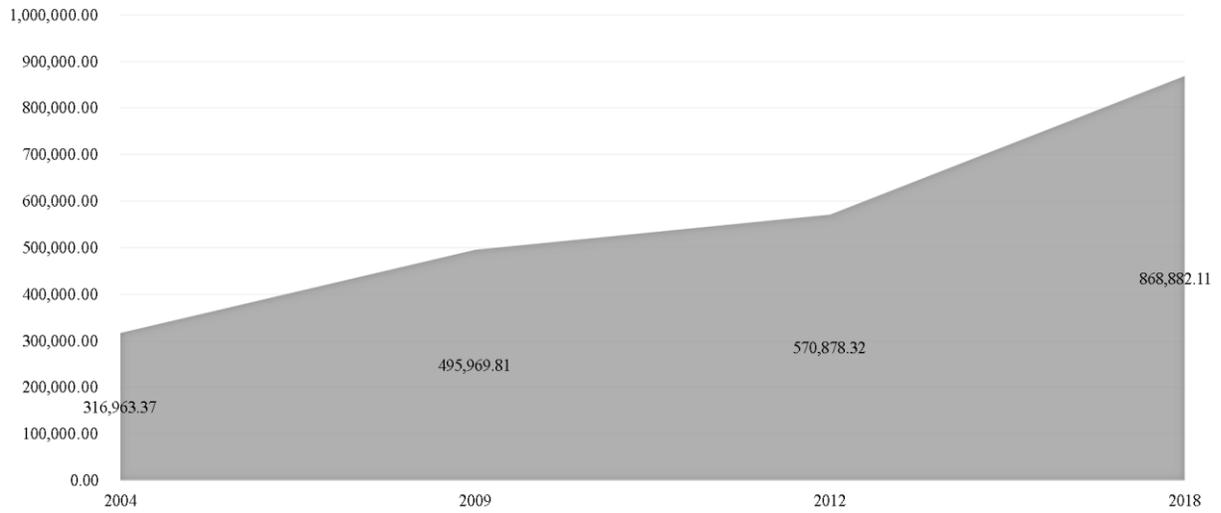


Fuente: Elaborado por el Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM con datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México publicados por INEGI, varios años

## Gráfico 19

**PÉRDIDA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS POR DISMINUCIÓN DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB CDMX: 2004, 2009, 2012 Y 2018**

(MILLONES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)



Elaboración propia y por el Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM con datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México publicados por INEGI, varios años, y Banco de México.