

Proyecciones



Estimadas y estimados lectores,

Como cada año, el equipo editorial de la revista *Economía Informa* tiene la enorme satisfacción de entregar la publicación del ensayo ganador del concurso “*La Economía mexicana a debate*”, en esta ocasión en su sexta edición, organizado en el marco de los trabajos del Comité Académico de la Carrera de Economía del Consejo Académico del Área de las Ciencias Sociales (CAACS).

La convocatoria fue dirigida a estudiantes de la Licenciatura en Economía de la FES Aragón, la FES Acatlán, la ENES León y la Facultad de Economía. Los temas desarrollados fueron sobre comercio internacional y perspectivas de la economía mexicana, y contó con la participación de trabajos que fueron evaluados por académicos de distintas sedes con un sistema de doble ciego. A todas y todos, estudiantes y personal docente, nuestras más sinceras felicitaciones.

Con esta entrega, la sección itinerante titulada *Proyecciones* se consolida como un instrumento de genuina motivación para que nuestras alumnas y alumnos continúen con su extraordinario compromiso en el ejercicio intelectual, académico y profesional, en la aplicación de la ciencia económica para el análisis de los problemas que más aquejan a nuestra sociedad.

M. en E. I Antonio Chiapa Zenón
Director de la Revista

La invasión rusa de Ucrania. ¿Expansión y reforzamiento de la hegemonía estadounidense o el inicio de un nuevo orden económico y geopolítico?

Ensayo ganador de estudiantes de economía "La economía mexicana a debate"

Diego González Morgado

José Emmanuel Villa Espinosa¹

Resumen

44

Ante los recientes debates legislativos en torno a la disminución del número de horas semanales trabajadas en nuestro país, el presente ensayo se formula con el objetivo de brindar una aproximación empírica respecto de los posibles efectos económicos de la disminución de la jornada laboral. Esto mediante el análisis de la relación existente entre el tiempo de trabajo y el producto interno bruto (PIB) real en el periodo que va de 1993 a 2023. Para el logro de nuestros fines, nos valimos de herramientas econométricas tales como el modelo de regresión lineal múltiple y la teoría económica. Asimismo, con el propósito de analizar los resultados obtenidos, realizamos una breve comparación con la economía estadounidense y china, economías que cuentan con la legislación laboral de 40 horas de trabajo semanales pretendida para México. De esta forma, con la evidencia empírica recabada y los resultados del modelo econométrico se confirmó que, a menor tiempo de trabajo semanal, el PIB real del país se podría elevar y, con ello, instaurar una oleada de beneficios en el largo plazo.

Introducción

El 20 de octubre de 2022, la diputada Susana Prieto Terraza presentó ante la Cámara de diputados un proyecto de iniciativa de reforma al artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM). En dicho proyecto, la legisladora propuso la modificación del apartado A, fracción IV, del aludido artículo, de modo que, ahora todo contrato de trabajo expresara el descanso obligatorio de los trabajadores de, cuando menos, dos días por cada cinco de trabajo (Prieto Terraza, 2022). Esta propuesta, no solo revivió uno de los debates más briosos y vetustos en materia laboral, la reducción de la jornada de trabajo, sino que, además, buscó introducir al país a un régimen que tiene sus orígenes en el *Convenio sobre las cuarenta horas* de 1935 celebrado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y retomado por la misma organización en la Recomendación 116 de 1962 en la que se instaba a los países miembro a la reducción progresiva de la jornada laboral (OIT, 1935; OIT, 1962). A pesar de la aprobación

* Estudiantes de quinto semestre de la Licenciatura en Economía de la Facultad de Economía de la UNAM

del proyecto en la Comisión de Puntos Constitucionales y ante la objeción de algunos grupos empresariales, el cuerpo legislativo fue incapaz de continuarlo o turnar el proyecto a la Cámara de Senadores (Sandoval Flores, et al., 2024).

Por su parte, en los albores de la recientemente electa legislatura, un nuevo proyecto de iniciativa de ley fue presentado por el grupo parlamentario del Partido del Trabajo, el 16 de octubre del presente año, en la Cámara baja. Esta propuesta recuperó lo expuesto por la diputada Prieto Terraza y planteó algunas otras enmiendas relativas a las relaciones laborales para los trabajadores de los Poderes de la Unión (Sandoval Flores, et al., 2024). Así, tras dos años de silencio, la reducción de la jornada laboral volvió a figurar en la agenda legislativa. Huelga señalar que, un punto en común en ambas propuestas es la enunciación de una serie de implicaciones económicas que traería consigo el otorgamiento de un día adicional de descanso a los trabajadores. De entre las ventajas formuladas, descuella el señalamiento que versa respecto al aumento significativo de la productividad laboral y, con ello, el estímulo a la inversión, así como la evolución de los sectores productivos (Sandoval Flores, et al., 2024; Prieto Terrazas, 2022).

En esta línea de ideas, cabe destacar que, al leer ambos documentos legislativos, es claro que nos encontramos ante propuestas de política económica. Esto en tanto su contenido pretende dictar el curso que ha de adoptar la actividad económica; propiamente, la duración de la jornada semanal de trabajo (Friedman, 1967; Parkin, 1995). Dicho en términos kelsenianos, las proposiciones hechas por los legisladores mexicanos buscan normar respecto de aquello a lo que la economía *deberá aspirar ser* (Kelsen, 1981). Para lo cual, los hacedores de política económica se valen, por un lado, del orden coercitivo del derecho para dar vida a su propuesta y, por otro, de las herramientas y técnicas brindadas por la teoría económica (Roldán, 2004). De esta forma, si la *ratio juris* del derecho económico o el análisis económico del derecho proviene del orden económico como afirman José Roldán Xopa (2004) y José Ramón Cossío Díaz (1997), los motivos que yacen en el fondo de las iniciativas, más allá de la exposición hecha por los diputados, tienen razones económicas. Por tal motivo, dada la relación intrínseca entre derecho, en este caso en su vertiente legislativa, y economía, el presente ensayo se esgrime con el propósito de brindar una aproximación, mediante el uso de herramientas como la econometría y la teoría económica, a las implicaciones a nivel agregado que podría tener la reducción de la jornada laboral semanal en nuestro país.

Brevísima relación sobre la legislación laboral en México

Probablemente, antes de la promulgación de la Constitución Política de 1917, el intento más notable por reformar la jornada laboral en México se halle en la Ley del Trabajo del Imperio de 1865. Si bien dicha ley no tuvo efecto real dado el sucinto ocaso del gobierno de Maximiliano de Habsburgo, las medidas en ella contenidas sentaron un precedente significativo en la forma de normar las relaciones laborales en México, ya que, de entre sus disposiciones, el emperador dictó una jornada laboral máxima de 12 horas de trabajo al día, la prohibición de la leva y de las tiendas de raya, así como la supresión de los castigos corporales (Galeana, 1999; Dávalos, 2016). No obstante, tras la caída del Imperio y una vez derribado el *ancien régime porfirien*, no

será hasta el constituyente queretano de 1917 cuando se introduzcan en la CPEUM, por medio del artículo 123 y su ley reglamentaria, la serie de regulaciones laborales y derechos de los que hoy en día son sujetos los trabajadores mexicanos, derechos cuya salvaguarda quedó en manos del Estado (Carbonell, 2017; Dávalos, 2016).

De hecho, la importancia de lo promulgado en el artículo 123 fue tal que el movimiento muralista lo recuperó como tema en algunas de sus obras. Más aún, en la historia del constitucionalismo social destaca, puesto que, nuestra Carta Magna se adelantó a establecer la jornada semanal de 48 horas, jornada que hasta 1919 sería introducida en el primer convenio formulado por la OIT para las empresas industriales (Faya, 1987; OIT, 1919). A pesar de lo anterior, y dada la facultad conferida a los estados para la creación de sus propias leyes reglamentarias, no sería, sino hasta 1931 por decreto de Plutarco Elías Calles que, con el fin de homologar las leyes reglamentarias hasta ese momento expedidas por los estados y derogarlas, se promulgue la primera Ley Federal del Trabajo (LFT) (Marquet, 2014).

Casi cuatro décadas más tarde, en 1970, fue derogada la LFT de 1931 y sustituida por el texto que aún, medio siglo después, continúa vigente en el territorio nacional. Al igual que la propia Ley fundamental, la LFT ha sido objeto de reformas y disposiciones diversas en función de la política social y económica de la administración en turno. Así, por ejemplo, en 2012, la reforma laboral pretendió estimular la creación de empleos, permitiendo el empleo eventual y coadyuvando, por medio del derecho, a la reducción de los costos procesales de los despidos injustificados (Marquet, 2014). Por contraste, en 2019, los cambios en materia laboral promovidos por el titular del ejecutivo se centralizaron en la justicia laboral, con especial atención a la forma en que se realizan y finalizan los contratos (Banxico, 2019). Hecho que revela lo disímiles que pueden llegar a ser los objetivos de política económica en materia laboral según lo consideren los hacedores de política en turno.

La importancia de referir y conocer lo anterior reside en que la ciencia económica debe considerar el marco normativo que regula a la economía nacional. En nuestro caso particular, la forma en la que el ordenamiento jurídico mexicano ha regulado la jornada laboral y los instrumentos legislativos de los que se ha valido para lograrlo. Esto en el entendido de que toda decisión dictada por los hacedores de política económica impacta al conjunto de la economía nacional y, por consiguiente, al bienestar social (Cairncross, 1992).

La jornada laboral en el orden económico de México

Con el propósito de identificar qué tipo de relación tienen las horas de trabajo en el país, construimos una función de producción lineal que explicara el producto interno bruto (PIB) real para el periodo que va de 1993 a 2023. Esto debido a que, según explica la teoría económica, la combinación eficiente de este factor productivo junto con el factor capital tiene como resultado una determinada producción. Además, se eligió el PIB por sobre otro indicador macroeconómico, ya que este puede referir, según la forma en que se mida, la producción, el gasto o los ingresos agregados nacionales (Coyle, 2017). Así, al explicar el PIB real los cambios en la producción como resultado de cambios en las cantidades (Mankiw, 2014), consideramos que no existe un

mejor indicador en las cuentas nacionales que ilustre las posibles mutaciones en la actividad económica cuando alteramos el factor trabajo. Por lo que, dadas las características propias del modelo de regresión lineal múltiple (MRLM), construimos, utilizando la información estadística del sistema de cuentas nacionales, una función que explicara, en términos de los factores productivos capital y trabajo, el PIB real.

La función de regresión o, mejor dicho, la función de producción deseada fue construida con un nivel de significancia del 1% con el propósito de tener una mayor certidumbre respecto de los resultados obtenidos, la cual quedó de la forma siguiente:

$$\widehat{PIB}_{realMx} = 18930.37 + 1.871626 * Remtrab + 1.115031 * Stockproduc$$

En este caso, huelga señalar que, previo a la elaboración de la regresión, obtuvimos el stock productivo para la economía nacional basándonos en el método de inventarios testado en uno de los manuales estadísticos del INEGI (2014). El método antes dicho consiste en la obtención del stock de capital neto y, posteriormente, su adición a la formación bruta de capital fijo, operación que tendrá como resultado el stock de capital que interviene en la producción. Dado que el stock de capital productivo mide el valor monetario de las inversiones productivas hechas en el país, se prefirió utilizar, a fin de homologar las unidades de medida, las remuneraciones al factor trabajo, es decir, los sueldos y salarios pagados en el territorio nacional por sobre las horas de trabajo. Esto en tanto suponemos a las remuneraciones como la expresión del número total de horas trabajadas en la economía mexicana o el equivalente monetario por el uso del factor trabajo (INEGI, 2014).

Ahora bien, los coeficientes del modelo de regresión elaborado nos indican que, si tanto el stock de capital como las remuneraciones salariales aumentan, el producto hará lo propio. Puesto que, un incremento en una unidad del stock de capital productivo, manteniendo constante las remuneraciones, provocará un incremento en el PIB real de 1.11 unidades; mientras que, un aumento de una unidad en las remuneraciones, manteniendo fijo al stock productivo, hará que el PIB se eleve en 1.87 unidades. Manifestaciones esperadas, pues el primer factor, en tanto componente del gasto, tiende a elevar el producto y el segundo, en tanto del ingreso, produce un efecto similar (Froyen, 1997). Otro elemento que huelga señalar es que, para la construcción de la regresión, se tornó a dólares la información del periodo, siendo, además, el año base el 2017, a fin de poder comparar la experiencia mexicana con la economía estadounidense y la china; tal y como se puede constatar en las tablas del anexo estadístico localizado en la parte final del documento.

Hasta este punto, poco se ha dicho sobre la relación entre el trabajo y el producto interno bruto nacional; únicamente, hemos referido cómo las remuneraciones o el stock de capital productivo contribuyen a elevar el PIB real. En la tabla 1 se puede apreciar que las remuneraciones al factor trabajo no superan el umbral del 30% como porcentaje del PIB. De hecho, los años donde este peso relativo fue más alto es en 2016 con el 52.4% como porcentaje del PIB para el stock productivo y el año 2002 para el caso de las remuneraciones al trabajo con un peso del 25.2%.

Más, como también se aprecia en la última columna, respecto a las remuneraciones, el excedente bruto de operación tiene un peso relativo mayor como porcentaje del PIB que el del factor productivo trabajo. En esta línea de ideas, destaca el hecho de que el año 1995 fue aquel en el que el peso relativo del excedente bruto de operación fue el más alto con un 85.53%, año que, además, coincide con aquel periodo en el que el peso relativo de las remuneraciones como porcentaje del PIB fue del 21.4%, valor que será el más bajo en los treinta y unos años que comprende la serie de datos recabados y que se repetirá en 1996 y el año 2017. Aspecto que podría estar relacionado o sugerir desequilibrios sustantivos en cuanto a la distribución del ingreso en nuestra economía.

Por su parte, respecto de la economía estadounidense destaca que el stock productivo mexicano no representó, durante los años que abarca el estudio, más del 0.55%, es decir, el stock productivo mexicano fue inferior al 1% de todo el stock productivo con que contó la economía estadounidense; mientras que, en el caso chino, el stock productivo nacional llegó a representar en 1994 un 58.02% del stock productivo de aquel país y conforme avanzó el tiempo presentó una tendencia a la baja. Hecho que sugiere que los incrementos en el stock productivo en la economía china fueron mayores que los mexicanos. La baja proporción existente de stock de capital productivo en nuestra economía no es un tema menor, pues, como explica el modelo de Solow, en el largo plazo, la inversión y el capital son factores que intervienen sustantivamente en el desarrollo económico (Mankiw, 2014).

Por otro lado, en el caso propio de las remuneraciones al trabajo, las cifras mexicanas representaron entre un 2 a un 4% del total de remuneraciones pagadas en la economía de nuestro vecino del norte, en tanto que, respecto a la economía china, los sueldos y salarios de la economía mexicana llegaron a ser de un 273% de las remuneraciones totales pagadas en territorio chino, o bien representaron 2.73 veces lo pagado en la economía china por el factor trabajo, y, al igual que con el stock de capital, estas fueron disminuyendo hasta llegar a representar en 2023, un 12.87% de los sueldos y salarios pagados en el país asiático. Todo lo anterior a razón de lo expuesto en la tabla 3 del anexo estadístico.

Ecuación 1. Función de regresión. PIB real mexicano

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	31
Model	1.5546e+12	2	7.7732e+11	F(2, 28)	=	930.00
Residual	2.3403e+10	28	835829483	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.9852
				Adj R-squared	=	0.9841
Total	1.5780e+12	30	5.2602e+10	Root MSE	=	28911

PIB	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[99% Conf. Interval]
Stock	1.115031	.1451775	7.68	0.000	.713867 1.516194
Rtrab	1.871626	.3037694	6.16	0.000	1.032231 2.711102
_cons	18930.37	25712.32	0.74	0.468	-52119.51 89980.25

Fuente: elaboración propia.

Con todo, el modo en que observamos de manera directa la relación entre horas de trabajo y el PIB real en nuestro orden económico fue por medio de las remuneraciones promedio anuales pagadas a dicho factor y la productividad anual. La correspondencia obtenida no es casualidad, pues como postula la teoría, el pago por el factor trabajo está relacionado de manera directa con su productividad, ya sea que se conciba desde la perspectiva marginal o en términos de eficiencia (Mankiw, 2014; González, 2022). En este sentido, la productividad la entendemos como el uso eficiente de los factores productivos, la cual puede medirse dividiendo el valor agregado o producción total entre el número de horas requeridas para la producción o bien el número de trabajadores (INEGI, 2015; Froyen, 1997; Mankiw, 2014).

Al igual que en el caso del PIB real, se formuló una función de regresión lineal a un nivel de significancia del 1% que explicara las remuneraciones medias anuales pagadas al trabajo utilizando la productividad laboral anual y las horas promedio trabajadas al año para el periodo 1993 a 2023. La función obtenida quedó de la forma siguiente:

$$\widehat{Remuneracionesmed}_{Mx} = 6269.966 + 0.2720885 * Product - 3.273405 * Horastrab$$

En este caso particular, el MRLM creado nos dice que por cada unidad en que se ve incrementada la productividad del trabajo, las remuneraciones medias anuales aumentarán en 0.27 unidades, mientras que, si aumenta en una hora el tiempo de trabajo, las remuneraciones caen 3.27 unidades. Para nuestro análisis resulta significativo este último coeficiente, puesto que nos puede sugerir dos cosas, la ineficiencia en el uso de los factores productivos o la existencia de rendimientos decrecientes del trabajo ligado al no incremento de los demás factores en la misma medida que lo hace el tiempo de trabajo (Parkin, 1995).

Ecuación 2. Función de regresión de las remuneraciones medias

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	31
Model	26289891.4	2	13144945.7	F(2, 28)	=	293.85
Residual	1252549.11	28	44733.8968	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.9545
				Adj R-squared	=	0.9513
Total	27542440.5	30	918081.352	Root MSE	=	211.5

Rmed	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[99% Conf. Interval]
Produc	.2720885	.0112496	24.19	0.000	.241003 .3031741
Htrab	-3.273405	.8944737	-3.66	0.001	-5.745071 -.8017397
_cons	6269.996	1936.948	3.24	0.003	917.6993 11622.29

Fuente: elaboración propia¹.

1 Tanto para la elaboración de la regresión lineal que explicara las remuneraciones anuales medias como el PIB real, se evaluó a los coeficientes de tal forma que cumplieran con los postulados del Teorema Gauss-Markov. Para ello utilizamos los textos de Gujarati (2010) y Wooldridge (2013) como guía. En el caso del primer MRLM, la intersección no es significativa estadísticamente, sin embargo, dado que si no hay factores productivos el PIB tendería a cero, conservamos dicha intersección.

No obstante, en tenor de lo que pretende la reforma al artículo 123, si conservamos la productividad y sustituimos en la función el tiempo medio de trabajo anual de Estados Unidos, país cuya legislación laboral contempla una jornada semanal de 40 horas, lo que se observa es que las remuneraciones medias mexicanas aumentarían y, por consiguiente, el PIB real. Es decir, si suponemos que la reducción se hubiese hecho durante el periodo de 1993 a 2023, las remuneraciones medias al factor trabajo se hubiesen elevado tal y como se observa en los gráficos 1 y 2 del anexo.

La razón de utilizar el tiempo medio de trabajo anual de la economía estadounidense con la ecuación de regresión obtenida para la economía mexicana no es algo arbitrario, puesto que, dada la legislación vigente, los días de trabajo efectivo por trabajador en México serían de 306 en todo el año, si únicamente restamos los siete días de descanso oficial que marca la LFT y el día a la semana de descanso obligatorio dictado en el artículo 123 de la CPEUM. Lo anterior debido a que el periodo de vacaciones varía según la antigüedad que tenga el trabajador, por lo que, obtener dicha información para el conjunto de la Población Ocupada Remunerada (POR) y descontarlo de esos 306 días u obtener esa información para calcular el promedio sería algo complicado, sobre todo tratándose el presente de una aproximación a las consecuencias de reducir la jornada semanal de trabajo. Por tal motivo, se prefirió utilizar el tiempo medio de trabajo anual de dicha economía registrado para el mismo periodo de años (1993-2023) en tanto el referido país cuenta con la legislación de trabajo semanal pretendida para México.

Por ende, al elevarse las remuneraciones medias anuales y, en consecuencia, las remuneraciones totales, el PIB real aumenta cuando el tiempo de trabajo disminuye. El hecho de que incrementen las remuneraciones al trabajo se traduce en que habrá un mayor ingreso disponible en la economía, el cual incentivará el consumo y, con ello, la actividad productiva, ya que la demanda agregada será mayor. De modo que, aunque se incrementase el costo por el uso del factor trabajo, ello se vería recompensado con el estímulo productivo, ya que, al aumentar el producto y en un segundo momento la productividad, la economía nacional en su conjunto se vería beneficiada. Esto debido a que, al incrementarse el ingreso disponible y si la propensión marginal a consumir se mantiene constante, el ingreso adicional se podría canalizar al ahorro, lo cual incentivaría la inversión al verse reducida la tasa de interés, según lo plantea el modelo IS-LM, o si este se canaliza al consumo, la oferta deberá elevarse en consecuencia y, con ello, la inversión productiva deberá aumentar para satisfacer la nueva demanda. Aunque, si hay una mezcla de las dos anteriores, dicha inversión se podría canalizar, además, a los sectores productivos dedicados a la exportación, los cuales podrían mejorar su competitividad. Todos estos posibles escenarios serían factibles, en el largo plazo, según lo explica la teoría macroeconómica y con base en los resultados obtenidos (Mankiw, 2014; Fenestra, 2014).

Amén de lo anterior, el estímulo productivo señalado marcaría un hito en nuestra estructura económica, pues, a diferencia de la estructura económica china o estadounidense, la proporción existente entre stock productivo y PIB no se asemeja siquiera, tal y como lo muestra la tabla 4, al volumen de capital productivo utilizado por esas dos economías. Es decir, mientras en la economía mexicana el porcentaje que representa el stock productivo como porcentaje del PIB va del 47 al 52%, en el caso chino esta proporción no es inferior al 70%, mientras que, en el caso estadounidense, dicha proporción supera por mucho el PIB generado. De modo que, si el ingreso

disponible extra induce a las empresas a invertir, ya sea para expandir sus capacidades productivas o mejorarlas, según lo exhibe la ecuación de regresión obtenida, por cada unidad de stock de capital productivo incrementado, el PIB real de nuestro país se elevaría en 1.11 unidades, lo cual, como indica el modelo de Solow referido anteriormente, podría coadyuvar al desarrollo económico de México.

Por último, es imperativo hacer mención que, sin importar que nuestro modelo respalde los beneficios a nivel agregado que podría tener la disminución de la jornada semanal de trabajo en nuestro país, dichos cambios no serán inmediatos, pues el incremento en los costos del factor trabajo hará que las unidades productivas menos eficientes sean incapaces de sortearlos en un primer momento, representando una especie de barrera a la entrada o salida (Carlton, 2015). Hecho que podría provocar un desplazamiento del factor trabajo, la intensificación de la jornada e inclusive un aumento en el nivel de precios, ya que al reducirse el tiempo de trabajo o el tiempo de uso del factor trabajo, ello demandará que la actividad productiva deba de reorganizarse. Incluso, la capacidad de adaptación variará de sector en sector, según la actividad o ramo de la actividad económica de la que se trate. Aspectos que, también, deben ser analizados y no dejarse fuera de la discusión, puesto que, si bien hay una brecha entre el nivel microeconómico y el agregado, siendo esta última óptica desde la cual se realiza nuestro análisis, no significa que éstas deban velarse o ignorar las afecciones que podría causar la disminución de la jornada a nivel micro. Consecuencias que corresponden a otro espacio, pero que, en el fondo, deben ser consideradas.

Conclusiones

Más allá de todo beneficio enunciado por la OIT² y los legisladores mexicanos sobre cómo una jornada laboral menor favorece a la economía, los hacedores de política económica y los grupos empresariales han sido incapaces de llegar a un consenso. La evidencia empírica expuesta párrafos arriba respalda la viabilidad de reducir la jornada laboral y apoya que, mediante la reducción de esta, la economía mexicana resultaría beneficiada. No obstante, sea la decisión que se tome al respecto, los legisladores deberán considerar otros factores para la elaboración de la legislación secundaria y, sobre todo, su aplicación en los diferentes ramos y sectores de la economía.

2 En una exposición realizada por la oficina de la OIT en el cono sur señala como beneficios de la reducción de la jornada: menor ausentismo, accidentes laborales a la baja y una disminución en errores (Bertranou, 2023).

Anexo Estadístico

Tabla 1. México. PIB, Stock de capital neto y Remuneraciones al factor trabajo, 1993-2023

Años	PIB (Producto Interno Bruto)	Stock neto de capital	Remuneraciones al factor trabajo	Stock neto de capital como % del PIB	Remuneraciones a los trabajadores como % del PIB	Comparación porcentual Remuneraciones/Excedente bruto de operación	Excedente Bruto de Operación como % del PIB
	Millones de dólares (2017=100)			Tantos por ciento			
1993	825,995.57	408,218.69	206,041.45	49.4%	24.9%	42.47%	58.74%
1994	840,936.88	437,995.68	211,079.02	52.1%	25.1%	42.41%	57.70%
1995	567,260.85	275,588.81	121,173.51	48.6%	21.4%	33.93%	85.53%
1996	634,017.60	312,205.26	135,437.31	49.2%	21.4%	33.27%	76.52%
1997	755,070.14	373,636.18	163,678.58	49.5%	21.7%	34.66%	64.26%
1998	793,486.82	410,193.71	179,241.13	51.7%	22.6%	37.25%	61.15%
1999	888,363.98	444,223.29	201,358.44	50.0%	22.7%	37.41%	54.62%
2000	1,020,271.70	499,929.64	239,562.20	49.0%	23.5%	38.73%	47.55%
2001	1,071,282.41	489,229.31	259,270.00	45.7%	24.2%	40.69%	45.29%
2002	1,071,802.27	483,691.04	270,287.10	45.1%	25.2%	42.12%	45.27%
2003	993,928.95	469,712.17	248,177.57	47.3%	25.0%	37.31%	48.81%
2004	1,036,179.70	497,625.95	249,050.76	48.0%	24.0%	34.98%	46.82%
2005	1,125,948.73	529,774.63	269,678.06	47.1%	24.0%	34.67%	43.09%
2006	1,213,115.82	583,441.56	285,362.54	48.1%	23.5%	33.59%	39.99%
2007	1,276,715.78	623,771.32	297,564.10	48.9%	23.3%	33.19%	38.00%
2008	1,318,083.14	668,989.47	310,560.57	50.8%	23.6%	33.05%	36.81%
2009	1,066,554.13	547,258.45	257,869.12	51.3%	24.2%	35.22%	45.49%
2010	1,234,006.21	610,988.29	287,480.15	49.5%	23.3%	33.46%	39.32%
2011	1,342,735.38	677,338.36	306,848.52	50.4%	22.9%	32.33%	36.13%
2012	1,346,953.86	684,360.97	306,561.33	50.8%	22.8%	31.99%	36.02%
2013	1,400,943.60	664,562.55	323,826.63	47.4%	23.1%	33.26%	34.63%
2014	1,414,014.76	661,620.24	321,742.71	46.8%	22.8%	33.19%	34.31%
2015	1,244,187.41	628,806.90	280,900.71	50.5%	22.6%	33.17%	39.00%
2016	1,130,660.11	592,940.12	248,334.37	52.4%	22.0%	32.17%	42.91%
2017	1,191,976.46	608,353.71	255,390.52	51.0%	21.4%	30.85%	40.70%
2018	1,228,614.71	619,732.73	263,615.05	50.4%	21.5%	30.94%	39.49%
2019	1,254,608.09	599,317.89	273,584.07	47.8%	21.8%	31.86%	38.67%
2020	1,063,428.66	494,928.96	250,696.31	46.5%	23.6%	35.69%	45.62%
2021	1,194,434.64	568,191.86	280,348.51	47.6%	23.5%	35.38%	40.62%
2022	1,241,094.47	611,836.58	296,478.96	49.3%	23.9%	35.62%	39.09%
2023	1,465,265.84	49,651.69	360,452.79	51.2%	24.6%	37.87%	33.11%

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI y Banco de México, varios años.

Nota: la comparación tiene como numerador al primer componente del PIB que se enuncia y como numerador al segundo. Es decir, las remuneraciones a los trabajadores en relación al excedente bruto de operación.

Tabla 2. México. Remuneraciones medias al factor trabajo, 1993-2023

Años	Remuneraciones medias anuales al trabajo	Productividad laboral por año	Horas promedio anuales de trabajo
Dólares anuales (2017=100)			
1993	6,781.78	27,187.36	2,112
1994	6,453.50	25,710.69	2,146
1995	3,458.77	16,191.85	2,161
1996	3,625.22	16,970.58	2,192
1997	4,381.14	20,210.77	2,241
1998	4,729.89	20,938.87	2,168
1999	5,261.81	23,214.32	2,242
2000	6,064.53	25,828.22	2,174
2001	6,582.88	27,199.92	2,146
2002	6,706.54	26,594.27	2,196
2003	6,107.75	24,461.01	2,143
2004	5,886.88	24,492.44	2,123
2005	6,448.91	26,925.23	2,284
2006	6,619.60	28,140.84	2,272
2007	6,777.40	29,078.80	2,252
2008	6,987.30	29,655.55	2,256
2009	5,826.19	24,097.28	2,245
2010	6,324.43	27,147.57	2,244
2011	6,703.06	29,331.86	2,237
2012	6,418.60	28,201.71	2,226
2013	6,728.01	29,106.83	2,231
2014	6,614.75	29,070.90	2,229
2015	5,687.78	25,192.78	2,234
2016	4,897.30	22,297.26	2,238
2017	4,961.15	23,155.00	2,238
2018	4,993.56	23,273.18	2,238
2019	5,047.24	23,145.74	2,228
2020	4,869.56	20,656.17	2,207
2021	5,163.52	21,999.35	2,216
2022	5,211.64	21,816.51	2,226
2023	6,147.64	24,990.58	2,207

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, Banco de México y OCDE, varios años.

Tabla 3. México. Comparación porcentual de algunos componentes económicos respecto a la economía china y estadounidense, 1993-2023

Años	Stock neto de capital		Horas promedio requeridas para la producción del PIB		PIB		Remuneraciones al factor trabajo	
	Comparación Mx/EUA	Comparación Mx/China	Comparación Mx/EUA	Comparación Mx/China	Comparación Mx/EUA	Comparación Mx/China	Comparación Mx/EUA	Comparación Mx/China
	Tantos por ciento							
1993	0.50%	47.18%	26.49%	4.82%	7.73%	85.82%	4.30%	241.49%
1994	0.52%	58.02%	28.38%	5.16%	7.57%	97.88%	4.28%	273.30%
1995	0.32%	32.04%	30.34%	5.50%	4.97%	52.54%	2.37%	124.93%
1996	0.36%	33.11%	32.40%	5.82%	5.35%	50.77%	2.55%	124.01%
1997	0.42%	37.54%	32.45%	5.80%	6.10%	55.08%	2.93%	144.27%
1998	0.45%	37.64%	31.54%	5.73%	6.14%	54.96%	3.01%	159.63%
1999	0.47%	39.58%	32.61%	5.82%	6.56%	58.52%	3.21%	168.79%
2000	0.51%	41.73%	32.04%	5.88%	7.24%	62.00%	3.61%	181.04%
2001	0.48%	37.46%	31.62%	5.80%	7.53%	60.34%	3.89%	175.82%
2002	0.47%	33.35%	32.97%	5.97%	7.41%	55.60%	4.09%	164.04%
2003	0.44%	27.53%	32.25%	5.93%	6.68%	46.38%	3.72%	134.00%
2004	0.44%	25.12%	33.03%	6.10%	6.71%	42.01%	3.63%	117.02%
2005	0.45%	23.96%	34.73%	6.20%	7.04%	40.44%	3.86%	107.10%
2006	0.48%	23.30%	35.04%	6.34%	7.38%	37.12%	3.96%	93.76%
2007	0.50%	20.61%	35.06%	6.41%	7.62%	30.97%	4.02%	76.78%
2008	0.53%	17.18%	35.53%	6.50%	7.85%	25.08%	4.18%	61.12%
2009	0.45%	11.49%	35.83%	6.48%	6.52%	18.54%	3.65%	43.72%
2010	0.49%	10.93%	36.62%	6.61%	7.35%	18.25%	4.04%	41.17%
2011	0.54%	10.05%	36.65%	6.63%	7.87%	16.41%	4.24%	33.06%
2012	0.54%	9.11%	37.57%	6.88%	7.72%	14.75%	4.12%	27.29%
2013	0.52%	7.99%	37.89%	6.94%	7.87%	13.98%	4.31%	21.55%
2014	0.50%	7.52%	38.02%	7.00%	7.74%	13.00%	4.15%	19.22%
2015	0.47%	7.12%	38.37%	7.11%	6.62%	11.00%	3.48%	15.62%
2016	0.44%	6.76%	39.13%	7.33%	5.91%	9.93%	3.02%	13.74%
2017	0.44%	6.40%	39.48%	7.47%	6.08%	9.69%	3.01%	13.28%
2018	0.44%	5.79%	39.92%	7.67%	6.08%	9.09%	3.03%	12.33%
2019	0.41%	5.54%	40.64%	7.91%	6.06%	9.15%	3.05%	12.23%
2020	0.33%	4.55%	39.51%	7.58%	5.25%	7.69%	2.79%	10.54%
2021	0.36%	4.57%	41.17%	8.00%	5.56%	7.44%	2.99%	10.00%
2022	0.37%	5.24%	42.73%	8.57%	5.63%	8.25%	3.15%	10.45%
2023	0.53%	6.75%	43.04%	8.73%	6.46%	10.10%	3.76%	12.87%

Fuente: elaboración propia con datos del Bureau of Economic Analysis (BEA), Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Información (INEGI) y el National Bureau of Statistics of China (NBS), varios años.

Nota: la comparación tiene como numerador la información de México y como denominador la información del país extranjero (EUA, China). De modo que, el resultado obtenido representa qué porcentaje el stock productivo, el PIB, las horas trabajadas y remuneraciones representan del valor que tienen esos activos en EUA O China, respectivamente.

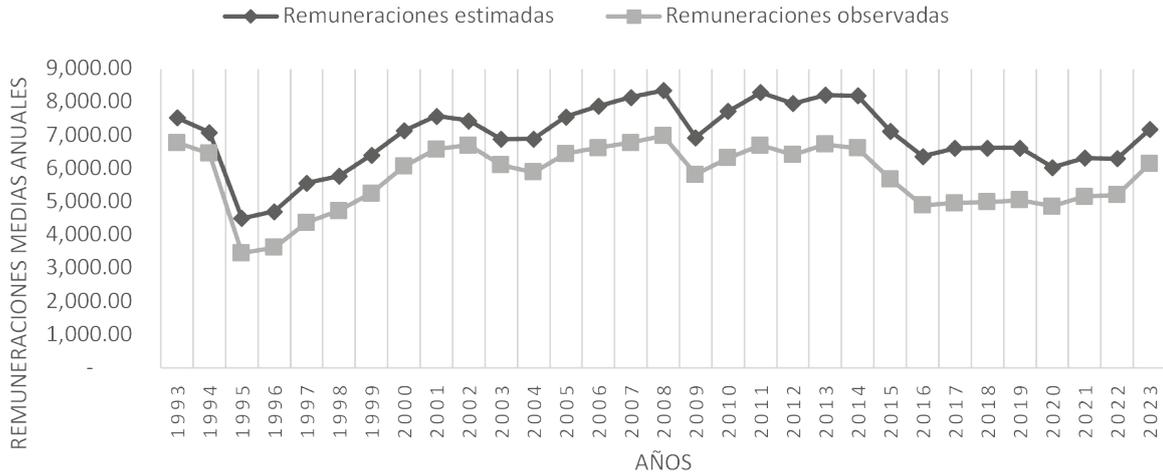
Tabla 4. México, Estados Unidos y China. Stock de capital y Remuneraciones al factor trabajo como porcentaje del PIB, 1993-2023

Años	México		Estados Unidos de América		China	
	Stock de capital neto como porcentaje del PIB	Remuneraciones al factor trabajo como porcentaje del PIB	Stock de capital neto como porcentaje del PIB	Remuneraciones al factor trabajo como porcentaje del PIB	Stock de capital neto como porcentaje del PIB	Remuneraciones al factor trabajo como porcentaje del PIB
	Tantos por ciento		Tantos por ciento		Tantos por ciento	
1993	29.37%	24.94%	453.37%	44.90%	52.73%	8.87%
1994	30.42%	25.10%	444.54%	44.41%	53.36%	8.99%
1995	32.37%	21.36%	439.27%	44.74%	46.79%	8.98%
1996	31.53%	21.36%	429.93%	44.80%	43.40%	8.74%
1997	30.09%	21.68%	419.40%	45.20%	41.23%	8.28%
1998	30.68%	22.59%	411.36%	46.14%	42.06%	7.78%
1999	29.11%	22.67%	403.70%	46.29%	40.95%	7.86%
2000	27.77%	23.48%	397.79%	47.07%	39.83%	8.04%
2001	26.00%	24.20%	401.72%	46.81%	39.61%	8.31%
2002	25.76%	25.22%	402.91%	45.71%	39.81%	8.55%
2003	27.15%	24.97%	399.88%	44.85%	41.12%	8.64%
2004	27.24%	24.04%	401.87%	44.37%	40.68%	8.63%
2005	26.34%	23.95%	403.96%	43.65%	39.71%	9.04%
2006	26.41%	23.52%	404.99%	43.84%	37.81%	9.31%
2007	26.50%	23.31%	401.51%	44.19%	35.61%	9.40%
2008	27.20%	23.56%	404.64%	44.24%	35.27%	9.67%
2009	28.54%	24.18%	408.95%	43.16%	38.96%	10.25%
2010	26.96%	23.30%	399.66%	42.35%	38.57%	10.32%
2011	26.97%	22.85%	396.89%	42.48%	38.12%	11.35%
2012	27.12%	22.76%	391.01%	42.62%	37.90%	12.30%
2013	25.45%	23.11%	390.22%	42.14%	38.12%	15.00%
2014	25.12%	22.75%	386.05%	42.46%	37.07%	15.38%
2015	27.38%	22.58%	379.02%	42.96%	35.79%	15.90%
2016	28.71%	21.96%	380.35%	43.03%	35.35%	15.88%
2017	27.81%	21.43%	377.11%	43.21%	35.33%	15.63%
2018	27.39%	21.46%	373.35%	43.08%	36.06%	15.81%
2019	26.10%	21.81%	369.96%	43.29%	35.97%	16.31%
2020	26.43%	23.57%	386.92%	44.33%	35.86%	17.20%
2021	26.26%	23.47%	387.68%	43.56%	35.17%	17.46%
2022	26.84%	23.89%	387.80%	42.77%	35.28%	18.86%
2023	26.91%	24.60%	330.70%	42.30%	34.88%	19.31%

Fuente: Elaboración propia con datos del Bureau of Economic Analysis (BEA), Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Información (INEGI) y el National Bureau of Statistics of China (NBS), varios años.

Gráfica 1

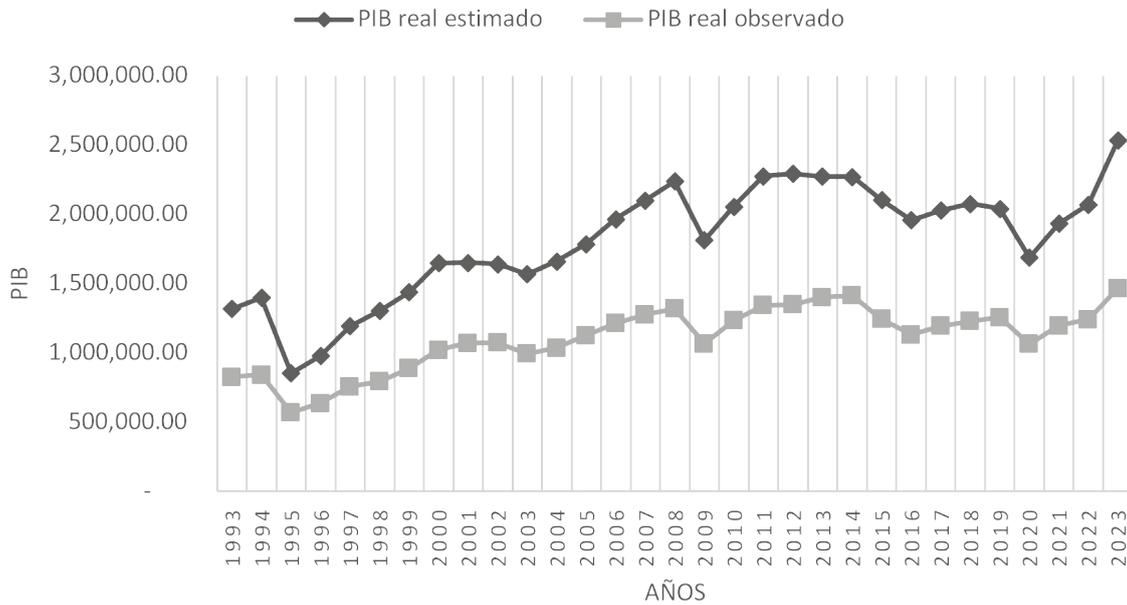
México. Remuneraciones medias al factor trabajo, 1993-2023



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, varios años, y con datos obtenidos del MRLM calculado.

Gráfica 2

México. PIB real, 1993-2023



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, varios años, y con datos obtenidos del MRLM calculado.

Bibliografía

- Banco de México (Banxico). (2019). *Consideraciones sobre la reforma laboral de 2019*. Extracto del Informe Trimestral Enero – Marzo 2019, Recuadro 4, pp. 35-37. Recuperado de: <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/recuadros/%7B2A7BA161-E586-0233-6992-7800EEF8C010%7D.pdf>
- Bertranou, F. (2023). *Ordenación del tiempo de trabajo en un mundo en transformación. Situación y perspectivas de la jornada laboral en América Latina*. International Labour Organization. Recuperado de: <https://www.ilo.org/resource/ordenacion-del-tiempo-de-trabajo-en-un-mundo-en-transformacion-situacion-y>
- Cairncross, A. (1992). *Economía y política económica*. Fondo de Cultura Económica.
- Carbonell, M. (2017). *Los derechos fundamentales en México*. Editorial Porrúa-Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM- Comisión Nacional de los Derechos Humanos.
- Carlton, D.W. & Perloff, J.M. (2015). *Modern Industrial Organization*. 4ta ed. Pearson.
- Cossío Díaz, J. R. (1997). *Derecho y análisis económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Coyle, D. (2017). *El Producto Interno Bruto. Una historia breve pero entrañable*. Fondo de Cultura Económica.
- Dávalos, J. (2016). *El constituyente laboral*. Secretaría de Gobernación- Secretaría de Cultura- Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM- Instituto Nacional de Estudios Históricos de las Revoluciones de México.
- Faya Viesca, J. (1987). *Rectoría de Estado y economía mixta*. Editorial Porrúa.
- Fenestra, R.C & Taylor, A. (2004). *International macroeconomics*. 3ra ed. Worth Publishers.
- Friedman, M. (1967). *Ensayos sobre economía positiva*. Editorial Gredos.
- Froyen, R. (1997). *Macroeconomía. Teoría y práctica*. Prentice Hall -México.
- Galeana, P. (1999). *Estatuto Provisional del Imperio Mexicano, 1865*. En: Galeana, P. (comp.). (1999). *México y sus constituciones*. Fondo de Cultura Económica.
- González,
- Gujarati, D.N. & Porter, D.C. (2010). *Econometría*. McGraw Hill.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2014). *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Productividad total de los factores. Modelo KLEMS*. Recuperado de: https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ptf/2008/doc/SCNM_Metodologia.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2015). *Cálculo de los índices de productividad laboral y del costo unitario de la mano de obra 2015. Metodología*. Recuperado de: https://www.inegi.org.mx/contenido/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825078829.pdf
- Kelsen, H. (1981). *Teoría General del Derecho y del Estado*. UNAM.
- Mankiw, G. (2014). *Macroeconomía. 8va ed.* Antoni Bosch editor, S.A.
- Marquet Guerrero, P. (2014). *Fuentes y antecedentes del derecho mexicano del trabajo. pp.243-280*. En: Kurczyn Villalobos, P. (Coordinadora). *Derechos humanos en el trabajo y la seguridad social. Liber Amicorum: en homenaje al doctor Jorge Carpizo McGregor*. Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (1919). *Convención sobre las horas de trabajo (industria)*, número 1. Recuperado de: https://normlex.ilo.org/dyn/normlex/es/?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C001

- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (1935). *C047 - Convenio sobre las cuarenta horas*. Recuperado de: https://normlex.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO:12100:P12100_INSTRUMENT_ID:312192:NO
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (1962). *R116 - Recomendación sobre la reducción de la duración del trabajo*. Recuperado de: https://normlex.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=1000:12100:::12100:P12100_INSTRUMENT_ID:312454
- Parkin, M. (1995). *Microeconomía*. Addison-Wesley Iberoamericana.
- Prieto Terrazas, S. (2022). *Iniciativa que reforma el artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, a cargo de la diputada Susana Prieto Terrazas, del Grupo Parlamentario de Morena*. En: Cámara de Diputados. (2022). Anexo-II. Iniciativas. Gaceta Parlamentaria, año XXV, número 6137-II, jueves 6 de octubre de 2022. Recuperado de: <https://gaceta.diputados.gob.mx/>
- Roldán Xopa, J. (2004). *Constitución y mercado*. Editorial Porrúa.
- Sandoval Flores, R. (2024). *Iniciativa que reforma el artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, suscrita por diputados integrantes del Grupo Parlamentario del PT*. En: Cámara de Diputados. (2024). Anexo-II-4. Iniciativas. Gaceta Parlamentaria, año XXVII, número 6638-II-4, miércoles 16 de octubre de 2024. Recuperado de: <https://gaceta.diputados.gob.mx/Gaceta/65/2022/oct/20221020-II.html#Iniciativa9>
- Wooldridge, J. M. (2013). *Introductory Econometrics: A Modern Approach*. 5ta ed. South-Western, Cengage Learning.

Estimado(a) colaborador(a):

A continuación presentamos los criterios técnicos para la presentación de artículos de la revista *Economía Informa*.

Requerimientos del texto:

- Una página principal que incluya: título del artículo, nombre completo del autor, resumen académico y profesional, líneas de investigación, dirección, teléfono y correo electrónico.
- Un resumen del artículo de máximo 10 líneas.
- Incluir la clasificación (JEL) y tres palabras clave.
- Usar notas al pie de página ocasionalmente y sólo si son indispensables.
- Citas y referencias en el texto deben cumplir con los requisitos del sistema de referencias Harvard.
- Explicar por lo menos una vez los acrónimos y/o abreviaturas usadas en el texto.
- La bibliografía final debe también cumplir los criterios del sistema de referencia Harvard. La lista de referencias debe corresponder con las citas del documento.

Extensión y características técnicas:

- Ningún artículo puede exceder 30 páginas; incluyendo todas las secciones del manuscrito.
- Debe estar en Word.
- La letra debe ser Times New Roman, tamaño 12.
- El formato es tamaño carta (A4).
- No se usa sangrías (ni en el texto ni en las referencias bibliográficas)
- El uso de itálicas está reservado para el título de libros, journals, nombres científicos y letras que no estén en castellano.
- El uso de comillas está reservado para el título de: artículos, capítulos de libros y citas incluidas en el texto.

Tablas, gráficos y otros materiales de apoyo:

- Preferiblemente en Excel. De lo contrario usar: jpeg, tiff, png o gif.
- Se deben proporcionar los archivos originales en un sólo documento.
- Incluir los materiales también en el texto.
- Deben ser auto contenidos. Es decir, no se necesita del texto para ser explicados. No incluir abreviaciones. Indicar de manera clara las unidades de medida así como citas completas.
- Deben encontrarse en blanco y negro.
- Las tablas deben ser simples y relevantes.
- Los títulos, notas y fuentes del material deben ser capturados como parte del texto del documento. No deben ser insertados en el cuerpo del gráfico, figura y/o tabla.