

La semana de 40 horas de trabajo: una estimación de sus efectos más notables

The 40-hour work week: an estimation of its most notable effects

Henio Millán Valenzuela ^a

Abstract:

The objective is to evaluate the proposal to reduce the workweek to 40 hours *a priori*. The methodology uses a model to estimate the impact on total costs and profitability based on two scenarios: the legal limit of 48 hours per week and the average number of hours actually worked, 42.5. The results show that the effect on total costs and profitability is minimal and does not jeopardize the viability of companies. Furthermore, the measure entails a progressive redistribution of income. Theoretical views supporting the measure emphasize the role of work in life. Those opposing it prescribe a prior increase in productivity and indifference to the balance between work and personal time

Keywords:

40-hour work week, estimated effects, costs, profitability, theoretical arguments

Resumen:

El objetivo es evaluar *a priori* la propuesta de reducir la jornada laboral semanal a 40 horas. La metodología consiste en un modelo de estimación del impacto sobre los costos totales y la rentabilidad, en dos escenarios de arranque, 48 y 42.5 horas. Los resultados muestran que el efecto sobre los costos totales y la rentabilidad es muy bajo; y, por tanto, no arriesga la viabilidad de las empresas. Además, la medida acarrea una redistribución progresiva del ingreso. Las visiones teóricas que apoyan la medida son aquellas que enfatizan el papel del trabajo en la vida; las que las niegan prescriben el aumento previo de la productividad y la indiferencia al balance entre tiempo de trabajo y tiempo personal

Palabras Clave:

Jornada semanal de 40 horas. Estimación de efectos. Costos. Rentabilidad. Argumentos teóricos

Introducción

El artículo de la 59 de la Ley Federal del Trabajo (LFT) establece que la duración máxima de la jornada laboral diurna es 8 horas; el 66, que al trabajador debe otorgársele un día descanso por seis de trabajo. La combinación de ambos arroja una jornada legal máxima de 48 horas a la semana. Actualmente, se discute la propuesta de la Cámara de Diputados — avalada por Ejecutivo Federal — de reducirla a 40 horas.

Algunos datos sirven de contexto para aquilatar el juicio sobre la reforma. Antes del ingreso de Colombia a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE) en 2020, este aval normativo posibilitó que México haya ocupado, desde su incorporación, el primer

lugar en el registro de horas laboradas por trabajador. Hoy se sitúa en el segundo sitio:

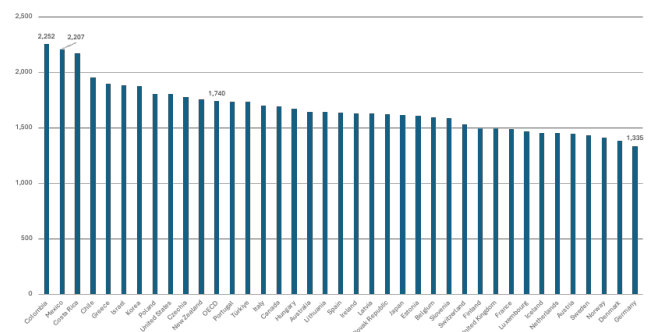


Figura 1. Horas trabajadas al año por trabajador
 Fuente: OCDE [1]

^a, Autor de correspondencia, El Colegio Mexiquense, A.C. <https://orcid.org/0000-0003-0115-0636>. Email: hmillan@cmq.edu.mx

Además, nuestro país ha registrado una notable resistencia a reducir la jornada laboral, a pesar de que en el resto de los miembros de la OCDE el progreso económico se ha traducido en uno de los aspectos cruciales del bienestar social: el aumento del tiempo de ocio.

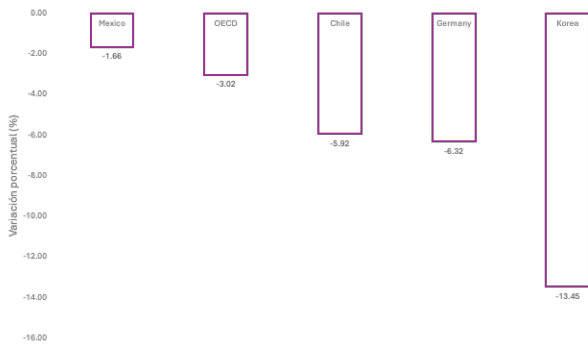


Figura 2. Cambio relativo en las horas trabajadas por trabajador, 2010-2023
Fuente: OCDE [1]

El sentido más profundo de los impulsos a la productividad es el mejoramiento de las condiciones de vida. Cuando una sociedad es más eficiente, el bienestar aumenta por dos vías: el aumento del ingreso per-cápita, que amplía la disponibilidad de satisfactores materiales, y el aumento del tiempo que los individuos pueden dedicar a su vida personal. De esta forma, el hombre se va apropiando de su vida. Desde que la OCDE se ocupó de los aspectos subjetivos y llamó la atención de que el propósito último de las dimensiones económicas era conseguir una vida mejor [2] (OCDE, 2013), enfatizó el examen del balance entre trabajo y vida personal como el indicador más apropiado para aquilatar el bienestar social. Cuando se midió, México registró el peor resultado entre todos los miembros de la organización, después de Colombia y Sudáfrica: naciones de nuevo ingreso.

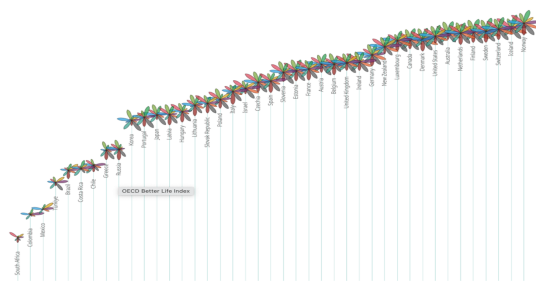


Figura 3. Balance entre vida personal y trabajo
Fuente: OCDE [3]

Estos datos dibujan un panorama insoslayable, si se quiere juzgar — con los matices que se quiera — la propuesta de reducción de la jornada laboral a 40 horas. Más allá de los impactos económicos, lo que importa es la incidencia en la calidad de vida de los empleados y trabajadores. Cómo veremos, los detractores de la propuesta advierten — con argumentos débiles, pero atendibles — el impacto negativo que la medida puede acarrear sobre la dimensión material del bienestar (el deterioro económico). Así lo hicieron cuando alertaban sobre la incidencia de la mejora salarial sobre la inflación, y ninguno de sus augurios se cumplió. En este documento se examinan esos argumentos; pero antes de hacerlo, se revisa el efecto en cifras que, en caso de aprobarse, acarrearía la iniciativa de ley. La intención es suministrar una base informativa objetiva del posible impacto de la reforma.

En la primera sección, se explica la estrategia metodológica; en la segunda, se exponen los resultados; en la tercera, se ensaya una discusión que pretende contrastar el mensaje que estos arrojan, con la sugerencias y matices de los principales actores involucrados, señaladamente los que provienen del ámbito empresarial. En la cuarta prosigue la discusión, pero ahora entre las principales vertientes analíticas a favor y en contra de la medida. Por último, como es costumbre, la última sección esboza las principales conclusiones.

Metodología

Información y estrategia general

La propuesta de reducir la jornada de trabajo ha recibido un amplio apoyo entre sindicatos, académicos y empresarios. Las diferencias centrales residen en la gradualidad con la que debe de operarse el tránsito hacia las 40 horas. En el fondo, la preocupación es el período que las empresas necesitan para absorber el impacto, medido en términos de costos y de rentabilidad para retornar a la situación previa a la puesta en marcha de la medida. Por tal razón, los empresarios han demandado el acompañamiento de una serie de disposiciones para suavizar la incidencia. En esta sección se aborda el primer aspecto: la variación esperada en los costos y la rentabilidad; en la siguiente, la pertinencia de los puntos en discusión.

En primer lugar, es necesario señalar que el impacto está determinado por el punto de partida. Las estimaciones usuales consideran la jornada máxima legal de 48 horas como el inicio más apropiado. Sin embargo, sólo alrededor de 30% de los trabajadores labora durante ese período semanal. Cuando se incorpora este dato, el punto de partida es 42.5 horas.

Ello configura, entonces, dos escenarios, que serán utilizados para los cálculos de las variables pertinentes.

En segundo lugar, el impacto también se ve influido por el tamaño de empresa. Se ha clasificado como:

- Micro, a la que tienen hasta 10 empleados;
- Pequeña, entre 11 y 50
- Mediana, entre 51 y 250
- Grande, más de 251

Por último, el impacto también es diferente en cada sector de la economía. Por ello, se examina no sólo para la economía global, sino también para las actividades primarias, secundarias y terciarias.

Invariablemente, la información utilizada es la del Censo Económico de 2024, que el INEGI hizo público en enero de 2024.

El modelo de estimación.

El modelo tiene dos puntos de partida y un punto de llegada (40 horas semanales). Los de partida son la cantidad máxima de horas semanales que prescribe la ley (48) y las que, en promedio, se laboran efectivamente en México (42.5). La diferencia es que la primera cifra es un máximo legal, mientras la segunda es un promedio, que considera que sólo una parte de los trabajadores (alrededor de 30%) labora durante esa jornada máxima. Existe otra porción que descansa dos días a la semana y trabaja cinco. Otra más, — la minoría — rebasa aquel máximo. Para simplificar, la estimación se hace para dos escenarios: punto de partida de 48 horas y punto de llegada de 40; y el segundo, asume como arranque las 42.5 horas y coincide en el punto de llegada: las mismas 40 horas.

El procedimiento seguido para calcular el impacto de la reducción de la semana laboral desde 48 y 42.5 a 40 horas es el siguiente:

1. A partir del Censo Económico de 2024, se obtiene la remuneración laboral media anual (RLMA). La forma de hacerlo consiste en dividir las remuneraciones laborales totales (RT) entre personal ocupado remunerado (POR):

$$RLMA = \frac{RT}{POR} * 1000,000 \quad (1)$$

2. Obtener la remuneración laboral media semanal (RLMS): dividir remuneración laboral media anual entre 52 semanas.

$$RLMS = \frac{RLMS}{52} \quad (2)$$

3. Obtener el costo por hora actual, correspondiente a 48 o 42.5 horas: CH_{48} y $CH_{42.5}$:

$$CH_{48} = \frac{RLMS}{48} \quad (3.1)$$

$$CH_{42.5} = \frac{RLMS}{42.5} \quad (3.2)$$

4. Obtener el costo por hora correspondiente a 40 horas:

CH_{40} :

$$CH_{40} = \frac{RLMS}{40} \quad (3.3)$$

5. Calcular variación porcentual: porcentaje de aumento en costo laboral por hora: $\Delta\%CH$

Para 48 horas laborales

$$\Delta\%CH = \left(\frac{CH_{40}}{CH_{48}} - 1 \right) * 100 \quad (4.1)$$

$$\frac{CH_{40}}{CH_{48}} = \frac{\frac{RLMS}{40}}{\frac{RLMS}{48}} = \frac{RLMS * 48}{RLMS * 40} = 1.20 \quad (4.2)$$

$$\Delta\%CH = \left(\frac{CH_{40}}{CH_{48}} - 1 \right) * 100 = 20\%. \quad (4.3)$$

Para 42.5 horas:

$$\Delta\%CH = \left(\frac{CH_{40}}{CH_{42.5}} - 1 \right) * 100 \quad (4.5)$$

$$\frac{CH_{40}}{CH_{48}} = \frac{\frac{RLMS}{40}}{\frac{RLMS}{42.5}} = \frac{RLMS * 42.5}{RLMS * 40} = 1.0625 \quad (4.6)$$

$$\Delta\%CH = \left(\frac{CH_{40}}{CH_{48}} - 1 \right) * 100 = 6.25\%. \quad (4.7)$$

6. Variación en el costo laboral total

El modelo considera dos etapas tras la aplicación de la medida. En la primera, la producción se reduce porque se mantiene inicialmente la plantilla de trabajadores, pero con un costo laboral por hora más alto. En la segunda, los empresarios regresan al nivel de producción que prevalecía antes de la medida, para lo cual se ven obligados a contratar más horas de trabajo

- 6.1. Reducción de la producción.

Sea el coeficiente laboral de producción $\alpha = \frac{Y}{H}$; $H = 48, 42.5, 40$, donde Y es el nivel de producción; H , el número de horas laborales contratadas. Entonces el nivel de producción para cada volumen de horas de trabajo contratadas es:

$$Y_{48} = \alpha * 48 \quad (5.1)$$

$$Y_{42.5} = \alpha * 42.5 \quad (5.1)$$

$$Y_{40} = \alpha * 40 \quad (5.2)$$

6.1.1. La baja de la producción para reducción de 48 a 40 horas es:

$$\frac{Y_{40}}{Y_{48}} = \frac{\alpha * 40}{\alpha * 48} = \frac{40}{48} = 0.833$$

$$\Delta\%Y = (0.833 - 1) * 100 = -0.1667\% \quad (6.1)$$

6.1.2. El decremento de la producción para una reducción de 42.5 a 40 horas será:

$$\frac{Y_{40}}{Y_{42.5}} = \frac{\alpha * 40}{\alpha * 42.5} = \frac{40}{42.5} = 0.9411$$

$$\Delta\%Y = (0.9411 - 1) * 100 = -5.88\% \quad (6.2)$$

6.2 Se contratan más horas de trabajo para mantener el nivel anterior de producción: sube el costo laboral total porque se debe de contratar más horas de trabajo (8 y 2.5 en total, respectivamente):

6.2.1. El costo laboral total (CLT) necesario para restituir la producción para la baja de 48 horas a 40 horas es

$$1^\circ) -\Delta Y = (40 - 48) * \alpha = -8 * \alpha$$

$$2^\circ) Y_{48} = Y_{40} + 8 * \alpha$$

La variación para el costo laboral total (CLT) será:

$$3^\circ) \Delta CLT_8 = 8 * CH_{48}$$

La razón es que el costo de contratación por hora que se sigue pagando es el correspondiente al de 48 horas. Este no ha variado, lo que ha cambiado es el número de horas, lo que hace que el costo promedio por hora trabajada sea mayor

La variación porcentual es:

$$4^\circ) \Delta\% CLT = \left(\frac{CLT_{48} + 8 * CH_{48}}{CLT_{48}} - 1 \right) * 100$$

$$= \left(1 + \frac{8 * CH_{48}}{CH_{48} * 48} - 1 \right) * 100$$

$$= \left(\frac{8}{48} \right) * 100$$

$$\Delta\% CLT = 16.67\% \quad (6.1.1)$$

El nuevo costo laboral total (CLT_{48-40}) será:

$$CLT_{48-40} = CLT_{48} * 1.1667 \quad (6.1.2)$$

Donde CLT_{48} es el costo laboral total que prevalecía antes de la medida.

6.2.2. El aumento del costo laboral total (CLT) para la baja de 42.5 horas a 40 horas

Siguiendo el mismo razonamiento, la variación porcentual

$$\Delta\% CLT = \left(\frac{CLT_{42.5} + 2.5 * CH_{42.5}}{CLT_{42.5}} - 1 \right) * 100$$

$$= 5.88\% \quad (6.2.1)$$

El nuevo costo laboral total (CLT_{48-40}) será:

$$CLT_{42.5-40} = CLT_{42.5} * 1.588 \quad (6.2.2)$$

El nuevo costo laboral total puede ser semanal o anual, siempre y cuando el referente (semanal o anual) se multiplique por el factor de aumento. Pero para precisar, el costo total laboral anual (CLTA) se definirá:

Para la reducción de 48 a 40 horas:

$$CLTA(48 - 40) = RT * 1.1667 \quad (6.3.1)$$

Para la reducción de 42.5 a 40:

$$CLTA(42.5 - 40) = RT * 1.588 \quad (6.3.2)$$

7.5 Variación porcentual en los costos totales (CT):

$$CT = CI + CLTA \quad (7)$$

De esta forma, la variación porcentual en los costos totales será:

Para la reducción de 48 a 40 horas:

$$\Delta\% CT = \left(\frac{CI + RT * 1.1667}{CI + RT} - 1 \right) * 100 \quad (7.1)$$

Para la reducción de 42.5 a 40 horas:

$$\Delta\% CT = \left(\frac{CI + RT * 1.588}{CI + RT} - 1 \right) * 100 \quad (7.2)$$

8. Efecto sobre la rentabilidad:

La ganancia (G) es definida como:

$$G = VA - RT \quad (8)$$

Donde VA es el valor agregado censal.

Entonces, la tasa de ganancia sobre ventas (g) es:

$$g = \frac{G}{PB} * 100. \quad (8.1)$$

Donde PB es la producción bruta, que se usa como proxy para el volumen de ventas.

Por tanto, para el primer escenario, tendremos:

$$g(48 - 40) = \frac{VA - RT * 1.1667}{PB} \quad (8.2)$$

Y para el segundo

$$g(42.5 - 40) = \frac{VA - RT * 1.588}{PB} \quad (8.3)$$

Resultados

Los costos

Independientemente del tamaño de empresa o de los sectores en los que operen, la reducción de la jornada laboral acarrea el mismo porcentaje de aumento en el costo de la hora laboral: 20%, si se parte de 48 horas a la semana; 6.25%, de 42.5. Lo mismo sucede con los costos laborales totales: la variación es uniforme y equivale a 16.67 y 5.88%, respectivamente. Es decir, el impacto porcentual es perceptiblemente menor cuando se considera — como debe de hacerse — el agregado total en los que debe incurrir una empresa cuando contrata un volumen de empleo determinado.

Tabla 1. Variación en los costos laborales por horas y totales, por tamaño de empresa y sector de actividad

	COSTO LABORAL POR HORA		VARIACIÓN PORCENTUAL (%)		COSTOS LABORALES TOTALES (Millones de pesos)		VARIACIÓN PORCENTUAL (%)			
	JORNADA LABORAL				JORNADA LABORAL					
	48 hrs	42.5 a 40 hrs	De 48 a 40 horas	De 42.5 a 40	48 hrs	42.5 a 40 hrs	De 48 a 40 horas	De 42.5 a 40 horas		
I. Economía Total	\$69.21	\$78.16	13.05	20	6.25	3,569,107.8	3,866,627.4	4,094,076.0	16.67	5.88
a) Micro	\$35.79	\$40.42	\$42.94	20	6.25	454,624.9	500,343.0	530,410.9	16.67	5.88
b) Pequeña	\$51.30	\$57.94	\$61.56	20	6.25	489,494.6	538,264.4	569,329.6	16.67	5.88
d) Mediana	\$71.33	\$80.57	\$85.60	20	6.25	673,267.8	741,862.5	785,501.5	16.67	5.88
e) Grande	\$99.40	\$112.27	\$119.26	20	6.25	1,892,720.5	2,085,557.2	2,208,237.0	16.67	5.88
II. Sector Primario	\$26.46	\$29.34	\$30.98	20	6.25	1,272,648.0	1,374,608.0	1,449,608.0	16.67	5.88
a) Micro	\$30.35	\$34.27	\$36.41	20	6.25	2,107.0	2,321.6	2,485.2	16.67	5.88
b) Pequeña	\$29.69	\$33.53	\$35.63	20	6.25	4,438.5	4,890.7	5,178.3	16.67	5.88
d) Mediana	\$44.63	\$50.41	\$53.90	20	6.25	4,254.0	4,607.4	4,963.1	16.67	5.88
e) Grande	\$38.68	\$44.42	\$46.01	20	6.25	1,772.5	1,953.9	2,087.0	16.67	5.88
III. Sector Secundario	\$83.94	\$94.81	\$100.73	20	6.25	1,507,922.1	1,661,884.2	1,759,282.7	16.67	5.88
a) Micro	\$28.73	\$32.45	\$34.48	20	6.25	56,245.6	61,978.1	65,621.7	16.67	5.88
b) Pequeña	\$49.44	\$55.68	\$58.33	20	6.25	89,231.2	98,323.2	104,106.0	16.67	5.88
d) Mediana	\$67.59	\$76.34	\$81.11	20	6.25	206,391.4	227,419.2	240,796.8	16.67	5.88
e) Grande	\$107.58	\$121.50	\$129.09	20	6.25	1,156,053.9	1,273,838.5	1,348,768.1	16.67	5.88
IV. Terciario	\$61.42	\$69.98	\$73.70	20	6.25	1,989,813.9	2,191,220.5	2,320,115.8	16.67	5.88
a) Micro	\$37.42	\$42.26	\$44.81	20	6.25	371,864.9	409,773.7	433,878.1	16.67	5.88
b) Pequeña	\$51.71	\$58.40	\$62.05	20	6.25	383,838.7	422,545.4	447,824.6	16.67	5.88
d) Mediana	\$72.28	\$81.63	\$86.73	20	6.25	474,225.2	522,540.8	553,278.5	16.67	5.88
e) Grande	\$89.71	\$101.93	\$107.05	20	6.25	739,885.2	835,960.9	885,134.7	16.67	5.88

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI [4]

Como se puede apreciar, las diferencias entre el tamaño y la actividad sectorial de la empresa se registran en las cifras absolutas, tanto por hora como en el total laboral. Aunque los datos son importantes para la determinación de los precios, no lo son tanto para el análisis del impacto, que debe realizarse en términos relativos, no absolutos.

¿En dónde se encuentran, entonces, los impactos diferenciados? En los costos totales y en las tasas de ganancias. En virtud de que el consumo intermedio no cambia y conserva las diferencias que prevalecían antes de la medida, la única fuente de variación en los costos totales es la cantidad de trabajo empleado; es decir, de las horas contratadas. Si las empresas deciden mantener la plantilla y aceptar que la producción decline en la misma proporción que las horas semanales de trabajo, los costos laborales y totales no se verán alterados. Pero como el principal determinante del nivel de producción es la demanda de mercado, lo más probable es que opten por mantener la producción y aumentar la plantilla laboral, medida en horas de trabajo: 8 horas semanales (416 anuales), el caso de la reducción desde 48; y 2.5 semanales (130 anuales),

desde 42.5. Ello acarreará un aumento en los costos laborales totales y, por esta vía, en los costos totales.

El impacto se diferenciará por la cantidad de trabajadores (horas laborales empleadas) en los distintos tamaños de empresas y en los sectores. La tabla siguiente refleja esta situación:

Tabla 2. Impacto en costos totales por tamaño de empresa y sector de actividad

	COSTOS TOTALES					
	CONSUMO INTERMEDIO	COSTOS TOTALES (Millones de pesos)			VARIACIÓN PORCENTUAL (%)	
		Millones de pesos	48 hrs	42.5		40 hrs
I. Economía Total	26,277,899	29,787,007	30,144,527	33,881,083	13.74	12.40
a) Micro	4,360,050	4,814,675	4,860,994	5,345,096	11.02	9.96
b) Pequeña	4,811,667	5,300,161	5,349,931	5,870,086	10.75	9.72
d) Mediana	6,181,498	6,854,766	6,923,360	7,640,267	11.46	10.35
e) Grande	10,924,685	12,817,405	13,010,242	15,025,642	17.23	15.49
II. Sector Primario	35,546	48,118	49,399	62,786	30.48	27.10
a) Micro	5,124	7,231	7,446	9,689	34.00	30.13
b) Pequeña	9,748	14,184	14,636	19,362	36.51	32.29
d) Mediana	12,941	17,195	17,628	22,158	28.86	25.70
e) Grande	7,736	9,508	9,689	11,576	21.75	19.48
III. Sector Secundario	10,855,357	12,363,279	12,516,911	14,122,571	14.23	12.83
a) Micro	157,364	213,810	219,541	279,432	30.69	27.28
b) Pequeña	348,246	437,477	448,568	541,583	23.80	21.28
d) Mediana	1,688,016	1,894,408	1,915,305	2,135,204	12.71	11.47
e) Grande	8,661,530	9,817,584	9,935,367	11,166,352	13.74	12.39
IV. Terciario	15,386,996	17,376,610	17,578,217	19,695,726	13.35	12.05
a) Micro	3,966,875	4,338,760	4,376,649	4,772,638	10.00	9.05
b) Pequeña	4,217,103	4,600,942	4,640,049	5,048,766	9.73	8.81
d) Mediana	4,489,963	4,974,188	5,022,504	5,527,467	11.12	10.05
e) Grande	2,703,055	3,461,721	3,539,016	4,346,855	25.57	22.83

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI [4]

Los mensajes que entrega esta tabla son los siguientes:

1. El impacto en la economía mexicana es un aumento en los costos totales de 13.74% y 12.4%, según se pase desde 48 o de 42.5 horas. Es decir, la cifra que vienen manejando los empresarios es falsa, porque la ubican entre 22%, si se contrata nuevo personal, o 36%, si se recurre a horas extras. Se refieren al costo laboral por hora. Pero el impacto debe ser estimado sobre los costos totales. Lo que hacen es disfrazar el aumento en el costo por hora como si fuera el aumento los costos totales, y así, postular que no puede ser absorbido de forma inmediata por las empresas.
2. En los dos escenarios, el impacto aumenta con el tamaño de la empresa. Sin embargo, esta tendencia es dudosa y obedece al sesgo que introduce la gran empresa en el promedio nacional; particularmente, en el sector terciario. Si se omitiera y nos concentráramos en las micro, pequeña y mediana, el impacto promedio sería de 11.1 y 10.5%, respectivamente. Y si, además, se elimina contribución a los costos del sector terciario, se obtendría que, en todos los sectores, el impacto es mayor mientras disminuye el tamaño de la empresa. Este es el dato relevante para las políticas públicas. La razón estriba en que, a pesar de que un mayor tamaño implica más horas laborales contratadas, la estructura de costos se inclina más hacia el trabajo en empresas de

menor dimensión, y hacia el consumo intermedio en las más grandes*:

Tabla 3. Estructura de costos por tamaño y por sector

	Estructura de costos		
	Laborales	Consumo intermedio	Total
I. Economía Total	12.1	87.9	100
a) Micro	9.9	90.1	100
b) Pequeña	9.7	90.3	100
d) Mediana	10.3	89.7	100
e) Grande	14.7	85.3	100
II. Sector Primario	23.4	76.6	100
a) Micro	25.4	74.6	100
b) Pequeña	26.7	73.3	100
d) Mediana	22.4	77.6	100
e) Grande	17.9	82.1	100
III. Sector Secundario	12.5	87.5	100
a) Micro	23.5	76.5	100
b) Pequeña	19.2	80.8	100
d) Mediana	11.3	88.7	100
e) Grande	12.1	87.9	100
IV. Terciario	11.8	88.2	100
a) Micro	9.1	90.9	100
b) Pequeña	8.9	91.1	100
d) Mediana	10.0	90.0	100
e) Grande	20.4	79.6	100

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (4)

3. Por sectores, el impacto más fuerte sería el que recibirían las actividades primarias. La razón estriba en que el peso relativo del trabajo es mayor que en otros sectores, lo que se traduce en una proporción de los costos laborales que casi duplica el referente nacional, así como la correspondiente a los sectores secundario y terciario.

4. La combinación de ambas informaciones arroja otro mensaje adicional: por un lado, las micro y pequeñas empresas de los sectores primario y secundario son las que más se ven afectadas en sus costos totales. Por el otro, el impacto es considerable y bordea el 30%, aunque en algunos casos llega a 36%. Ello indica que la gradualidad de la política debe recaer en este tamaño de empresas y en aquellos sectores de actividad económica.

Las ganancias

Las preocupaciones empresariales ante cualquier tipo de medida, generalmente se arrojan bajo una misma idea: su impacto en los costos podría poner en riesgo la viabilidad de los establecimientos económicos. Esta amenaza es creíble e inquietante si el costo medio supera el precio, porque efectivamente los ingresos por unidad vendida no podrían cubrir lo que, en promedio, cuesta generarla. Sin embargo, tal situación es de pérdidas, no

* Si los costos totales son $CT = CLT + CI$, la estructura de costos es $\frac{CLT}{CT} + \frac{CI}{CT} = 1$. A medida que aumenta la proporción del consumo intermedio, se reduce la proporción de los costos laborales

de quiebra, que es la que amenazaría el empleo contratado. Para que lo sea, se necesita una condición adicional: que el precio no cubra el costo variable medio, porque sería imposible la recuperación de los costos fijos (Koutsoyiannis, 1975/2014; Varian, 2006).

No obstante, lo más usual es que el mal augurio anunciado sea un disfraz para ocultar el verdadero temor: la reducción de utilidades y de la rentabilidad, que es requisito necesario, pero no suficiente para que la medida conduzca a una quiebra eventual. No es el caso de México. Los cálculos que se realizaron muestran que el impacto sobre la rentabilidad es, si bien negativo, muy bajo: -1.5 puntos porcentuales para la reducción desde las 48 horas, y de -0.6, para la que arranca con 42.5 horas semanales:

Tabla 4. Tasa de ganancia sobre ventas, según tamaño y sector

	TASA DE GANANCIA SOBRE VENTAS %			Variación	
	48 hrs	42.5 hrs	40 hrs	Puntos porcentuales	
				De 48 a 40 horas	De 42.5 a 40 horas
I. Economía Total	25.8	24.9	24.4	-1.5	-0.6
a) Micro	29.8	29.1	28.7	-1.1	-0.4
b) Pequeña	25.0	24.3	23.8	-1.2	-0.4
d) Mediana	21.8	21.0	20.5	-1.3	-0.5
e) Grande	26.6	25.5	24.8	-1.8	-0.7
II. Sector Primario	35.3	33.6	32.5	-2.8	-1.1
a) Micro	28.1	26.0	24.6	-3.5	-1.4
b) Pequeña	30.8	28.6	27.2	-3.6	-1.4
d) Mediana	33.4	31.7	30.6	-2.7	-1.1
e) Grande	47.2	46.2	45.6	-1.6	-0.6
III. Sector Secundario	28.9	28.0	27.4	-1.4	-0.6
a) Micro	37.2	35.5	34.4	-2.8	-1.1
b) Pequeña	32.1	30.7	29.8	-2.3	-0.9
d) Mediana	28.1	27.3	26.8	-1.3	-0.5
e) Grande	28.7	27.8	27.3	-1.4	-0.5
IV. Terciario	23.5	22.6	22.0	-1.5	-0.6
a) Micro	29.4	28.8	28.4	-1.0	-0.4
b) Pequeña	24.9	24.2	23.8	-1.0	-0.4
d) Mediana	20.0	19.2	18.7	-1.3	-0.5
e) Grande	17.8	16.0	14.8	-3.0	-1.2

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico de 2024.

De nuevo, si soslaya el sesgo en la empresa grande del sector terciario, la tendencia es que el impacto sobre la rentabilidad disminuye con el tamaño de empresa. El sector primario es el que se ve más impactado, en virtud de su estructura de costos.

La conclusión es que el impacto sobre la rentabilidad es tan bajo, que el mensaje de que la reducción laboral comprometería la viabilidad de la empresa es contundentemente falso. No sólo no incurre en pérdidas en ninguno de los escenarios, condición necesaria para la quiebra, sino que la rentabilidad prácticamente queda inalterada.

Además, en casi todos los casos la rentabilidad sobre ventas es superior a 20%; y con la excepción de las

empresas mediana y grande del sector terciario, en ninguno de ellos bajaría de ese nivel después de adoptar la medida.

Esos niveles de rentabilidad son un indicador de que, en términos generales, las empresas tienen poder de mercado y de que, por ello, son capaces de trasladar el aumento en los costos laborales al precio. En virtud de que el aumento en este rubro es mayor que el que ocurre en los costos totales, el aumento en el precio podría ser mayor, y la rentabilidad subir, en lugar de ganar. En este movimiento, la gradualidad — como veremos — juega un papel crucial.

Efectos redistributivos

La reducción de la jornada laboral equivale a un aumento salarial *por hora* de 20 y 6.25%, si se considera una reducción de ocho o de 2.5 horas semanales. Si las empresas se ven obligadas a restituir la producción perdida a los niveles previos a la disposición, deberán contratar un volumen de empleo adicional, medido en horas. Este escenario es muy probable, en virtud de que el monto del producto está determinado tanto por la demanda de mercado como por la rentabilidad asociada. No se aprecia el mecanismo por el que la primera se verá afectada, mientras que el examen de las cifras expuesto no sugiere una merma en la rentabilidad, que se conservaría a nivel muy abultados.

Si esto sucede, la reducción de la jornada laboral implicará una redistribución del ingreso en favor del trabajo. La causa es que la masa salarial se elevará más que proporcionalmente que la masa de ganancias. Para demostrarlo se simula la participación del trabajo en el valor agregado. El resultado se reporta en la siguiente tabla:

Tabla 5. Impacto en la distribución funcional del ingreso de la reducción de la jornada semanal laboral

	PARTICIPACIÓN DEL TRABAJO EN VALOR AGREGADO %			VARIACIÓN	
	48 hrs	42.5	40 hrs	Puntos porcentuales	
				De 48 a 40 horas	De 42.5 a 40 horas
I. Economía Total	25.3	27.9	29.5	4.2	1.6
a) Micro	18.2	20.1	21.2	3.0	1.2
b) Pequeña	21.7	23.9	25.3	3.6	1.4
d) Mediana	26.1	28.7	30.4	4.3	1.7
e) Grande	28.9	31.8	33.7	4.8	1.9
II. Sector Primario	32.4	35.7	37.8	5.4	2.1
a) Micro	42.7	47.1	49.8	7.1	2.8
b) Pequeña	41.3	45.5	48.1	6.9	2.7
d) Mediana	33.0	36.4	38.6	5.5	2.1
e) Grande	17.2	19.0	20.1	2.9	1.1
III. Sector Secundario	23.1	25.4	26.9	3.8	1.5
a) Micro	30.8	33.9	35.9	5.1	2.0
b) Pequeña	30.1	33.2	35.2	5.0	2.0
d) Mediana	21.8	24.0	25.4	3.6	1.4
e) Grande	22.7	25.0	26.4	3.8	1.5
IV. Terciario	27.2	30.0	31.7	4.5	1.8
a) Micro	17.0	18.8	19.9	2.8	1.1
b) Pequeña	20.1	22.2	23.5	3.4	1.3
d) Mediana	27.6	30.4	32.2	4.6	1.8
e) Grande	50.3	55.4	58.7	8.4	3.3

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico de 2024.

Como se puede apreciar, la disminución de la jornada laboral mejoraría la distribución del ingreso: la participación del trabajo en el valor agregado llegaría a 30%, logrando una posición relativa nunca vista. (La más alta se alcanzó en la administración de Luis Echeverría, alrededor de 26 o 27%: Samaniego, 2014). Ello implicaría una mejora de 4.2 puntos porcentuales, si usa como punto de partida la semana de 48 horas; y de 1.6, en el caso de la de 42.5. En todos los sectores y en todos los tamaños de empresa, los trabajadores recibirían una porción más grande de los ingresos generados, una vez descontados las erogaciones para cubrir los costos de los insumos.

En la medida en que la redistribución es mayor en la micro y pequeña empresa del sector rural, es muy probable que la medida abata la pobreza, en virtud de que se trata de unidades que albergan a trabajadores con los mayores índices de pobreza laboral.

Discusión: las demandas empresariales

Las principales medidas colaterales que han sido demandadas y controvertidas por los agentes empresariales, sindicales y académicos en los foros que ha organizado el Legislativo son: gradualidad; trato diferenciado, revisión del costo de las horas extras y deducción total de las prestaciones laborales.

Gradualidad y trato diferenciado

La propuesta oficial consiste en reducir el máximo legal de la jornada laboral a 40 horas semanales. El período de transición sería entre 2025 a 2030, sin especificar si la implementación debe guardar una rebaja periódica constante o variable. Aunque algunos empresarios concuerdan con este lapso, la mayoría propone realizarla a un ritmo promedio de una hora por año, lo que acarrearía que la meta se conseguiría en 8 años. Por su parte, los sindicatos — apoyados por una buena parte de los académicos — abogan por la aplicación inmediata.

Los argumentos empresariales invocan la evasión de pérdidas en el empleo, la en la competitividad y en la capacidad de atracción de la inversión extranjera directa (IED). La gradualidad permitiría introducir cambios organizacionales, programas de capacitación y la incorporación de tecnología para elevar la productividad, y así, compensar el aumento en los costos y el deterioro de en la rentabilidad. Los representantes obreros esgrimen el beneficio de la medida en la calidad de vida de los trabajadores, en su salud y la activación de un dispositivo de justicia retributiva, que compense la depresión salarial que caracterizó al período liberal.

Con relación al alegato empresarial, se debe recordar que el impacto sobre los costos es sustancialmente menor al que argumentan: representa alrededor de la mitad las cifras que esgrimen, sobre todo si se parte de

las horas que, en promedio, se laboran en la actualidad: 42.5 horas, según la OCDE. Pero lo más importante es el efecto sobre la rentabilidad. Como se ha demostrado, la rebaja en el tiempo laboral la deja prácticamente inalterada; o, para ser más precisos, ocasiona una declinación notoriamente marginal, especialmente en el escenario de más realista.

Entonces, ¿para qué piden la gradualidad? Para restituir — y probablemente sobre-compensar — los impactos de la medida. El siguiente ejercicio simula qué sucedería con los precios si se cumple el objetivo de inflación del Banco de México: $3\% \pm 1 \text{ punto porcentual} = [2\%, 4\%]$.

Asumimos que la inflación alcanza el límite superior del rango:

Tabla 6. Salario real por hora con inflación de 4%

	Salario real	Índice de precios al consumidor	
	40horas	2025=100	Variación %
2025	83.05	100.0	
2026	79.85	104.0	4.0
2027	76.78	108.2	8.2
2028	73.83	112.5	12.5
2029	70.99	117.0	17.0
2030	68.26	121.7	21.7
2033	65.63	126.5	26.5
2031	63.11	131.6	31.6
2032	60.68	136.9	36.9

Fuente: elaboración propia con datos de tabla 1

Como se puede apreciar, cuando se cumple el término de transición oficial, el aumento salarial asociado a la reducción laboral ya ha desaparecido. Y cuando lo hace según la recomendación empresarial, ha perdido un 16.9% adicional. Es decir, los precios han subido 36.9% mientras el salario sólo ha incrementado en 20%, en el escenario extremo, o 6.25%, en el más realista. La consecuencia es que la rentabilidad repunta y alcanza un nivel superior al que prevalecía antes de la puesta en marcha de la medida.

Con relación a la sugerencia sindical, la aplicación podría ser inmediata para las empresas medianas y grandes de los sectores secundario y terciarios. Pero debería ser gradual y con un tratamiento especial para sector rural, en su totalidad, y para la micro y pequeña empresa para aquellas actividades económicas.

Revisión del costo de las horas extras

La legislación laboral prescribe el pago doble o triple de las horas extras, según sean diurnas o nocturnas. La medida, como se ha visto, obliga a los empresarios a contratar más horas de trabajo. Los ejercicios que se han presentado reposan en trabajo adicional ordinario, asociados a los costos por hora implícitos en la jornada

semanal de 40 horas. La razón reside en que es la opción más barata y, por tanto, la que seguramente escogería un empresario racional.

Sin embargo, los empresarios han alegado que el mantenimiento de los niveles de producción abriría la posibilidad de recurrir a horas extras. Aunque un cálculo simple conduciría a desechar esta alternativa, en virtud de que es más cara que la ordinaria, no es tan fácil de descartar el argumento. La causa es la rigidez del paquete de horas contratable. Por ejemplo, si se pierden ocho horas por trabajador a la semana. Esto equivale a un día de trabajo. Sería difícil emplear un obrero adicional para que labore un solo día. Una circunstancia que evitaría esta dificultad es que la empresa tuviera cinco trabajadores o un múltiplo de cinco, para que la contratación de un trabajador sea rentable. La cosa empeora si se pierden 2.5 horas.

De persistir la rigidez y de no cumplirse la condición de los múltiplos, la única solución sería recurrir a las horas extras. Pero con esta opción, el costo por hora se duplica o triplica. Entonces, el impacto sería mayor. Por tal razón, los hombres de negocios solicitan rebajar el costo de las horas extras.

Sin embargo, existen dos alternativas a esta solución: acompañar la medida con otras que flexibilicen la contratación y permitan que sea por hora; o, alternativamente, permitir que el pago por honorarios deje su estatus legal de prestación de servicios y pase a ser una modalidad específica de remuneración laboral. Sin embargo, es preciso reconocer que ambas son soluciones parciales y con pocas posibilidades de éxito, en virtud de que una contratación por horas puede no ser un incentivo suficiente para los trabajadores potenciales.

La solución más plausible es una combinación de la propuesta empresarial, que rebaje el costo de las horas extras, y permita la contratación por horas.

La deducción de prestaciones laborales al cien por ciento. Esta ha sido una demanda tradicional del sector empresarial. El objetivo es reducir el costo laboral. Ahora la reciclan con el argumento de que ayudaría a compensar el impacto negativo de la medida. Es claro que los beneficiarios serían los propios empresarios y, probablemente, los obreros, en virtud de que aumentan las probabilidades de que se les otorguen más prestaciones. El perjudicado sería el erario. Y, dadas las condiciones de enorme estrechez fiscal, hoy por hoy la recomendación no resulta plausible. Con finanzas públicas más sanas y holgadas, representaría una solución atendible, sobre todo porque si el impacto de la reducción de la jornada es relativamente pequeño, la

cantidad de ingresos que el Estado dejaría de percibir sería relativamente pequeña.

Discusión: reflexiones teóricas

Hasta aquí el texto se dedicó al impacto de la reforma y está escrito en forma más técnica, pues se quiso describir sus posibles consecuencias de la manera menos ideológica posible. El propósito de esta sección es otro: persigue suministrar los argumentos filosóficos en favor de una discusión más profunda sobre el tiempo de trabajo. El criterio no deja de ser arbitrario, pero parece ser uno que ha adquirido consenso entre los filósofos que entronizan la buena vida y el papel central que en ella ocupa el balance entre el tiempo personal y el tiempo de trabajo. Pero también revisa una posición indiferente a estas sensibilidades: la que soslaya ambas dimensiones. Entre las primeras, se ubican la Ilustración y el proyecto de la modernidad, así como la penetrante visión marxista. La mejor representante de la segunda versión es la escuela neoclásica de la economía.

La libertad y la igualdad: dos aportes centrales de la ilustración

El propósito central de la Ilustración del siglo XVIII fue la autorrealización del individuo. En el fondo, este es el proyecto de la modernidad: suministrar las condiciones económicas, políticas y sociales para que los individuos pudieran escoger y desarrollar el plan de vida que consideraran digno de ser vivido [5], [6] y [7]. De lo que se trataba era de que el hombre fuera “el arquitecto de su propio destino”, como diría Neruo [8]. Para conseguir ese propósito, eran necesarias dos condiciones: la libertad y la igualdad.

La libertad implicaba convertirse en dueño de su propia persona y no depender de otro [9], como era la usanza en cualquier sociedad feudal, estratificada en función de los privilegios (nobles) y obligaciones (siervos). En otras palabras, la condición de siervo o dependiente de un señor impedía que desarrollara el proyecto de vida deseado, porque era este último personaje el que determinaba su destino. Es decir, la libertad era necesaria para apropiarse de la vida propia y para orientar los esfuerzos hacia las actividades que redituaran en favor de quien los ejerce, y no de aquél que manda y decide a dónde dirigirlo. En otros términos, la libertad consistía en apropiarse del proyecto de vida, y tal acción implicaba la apropiación de los propios esfuerzos: del trabajo y de sus frutos. En términos políticos, la consecución de la libertad consistía en dejar de estar sujeto a los designios de otra persona, para sujetarse únicamente a la ley [10].

En clave contemporánea, la reducción de la jornada de trabajo es un paso más hacia la libertad de los trabajadores y a la recuperación de su proyecto vital.

La idea de igualdad, asumida y como evidente por Jefferson [11] y sus contemporáneos, proviene de una de las declaraciones básicas del pensamiento cartesiano: la razón es el distintivo del ser humano y, sobre todo, es la “cosa” mejor repartida del mundo. Todos la tenemos en dosis similares y, por tanto, los individuos tienen capacidades similares [12], [10] y [13]

Del concepto de igualdad, la Ilustración hereda dos ideas fundamentales para nuestro tiempo: a) nadie puede ser inferior ni superior a los demás ante la ley. Es decir, la norma debe tratar a todos de la misma manera. El corolario es que nadie debe gozar de privilegios legales: derechos que no son extensibles a los demás. Y b), si no están autorizados los privilegios y los hombres son iguales en capacidades, la única forma de diferenciación social es el esfuerzo. El esfuerzo se refiere al trabajo: el gasto de energía para producir un bien o servicio. De esta forma, se cimenta la fórmula meritocrática de la modernidad como principio de justicia distributiva: ningún bienestar individual se justifica si no está fincado en el esfuerzo; y todo esfuerzo debe traducirse en mayor bienestar individual. Si cualquier persona adquiere un estatus socioeconómico más alto que otro, la diferencia es legítima sólo si obedece a un esfuerzo mayor. Si, por otro lado, una persona se esfuerza más que otra y goza de un bienestar inferior, se trata de una anomia social que denuncia la ilegitimidad de su situación porque la sociedad castiga a los que cumplen con sus demandas y valores globales, en lugar de premiarlos.

De nuevo, en clave contemporánea: México es el segundo país de la OCDE que más trabaja, y es el que registra el nivel salarial más bajo. Desde la perspectiva de la ilustración, la justicia distributiva implicaría el alza de los salarios hasta lograr un nivel que corresponda al esfuerzo realizado (las horas trabajadas). O, alternativamente, una reducción de la jornada laboral que empate con el nivel salarial. Obviamente, dentro de estas dos alternativas, cabe perfectamente una solución intermedia: mayor salario y menor tiempo de trabajo.

El marxismo: la libertad y la abolición del trabajo obligatorio

La izquierda dogmática y propensa al autoritarismo olvida frecuentemente que la preocupación central de Marx era la libertad. El olvido ha llevado a atentados contra ella, justificados con la promesa de que las direcciones centralizadas e intolerantes conducirán a una mejora continua de las condiciones de vida material. En el fondo, se soslaya que esa mejora no tiene otro propósito que la liberación del hombre del trabajo obligatorio; del trabajo por necesidad. Así comienza el tránsito del reino de la

necesidad al reino de la libertad. Una cita y algunas aclaraciones:

“...El reino de la libertad sólo empieza allí donde termina el trabajo impuesto por la necesidad y por la coacción de los fines externos”.....La libertad, en este terreno, sólo puede consistir en que el hombre socializado, los productores asociados, regulen racionalmente éste su intercambio de materias con la naturaleza, lo pongan bajo su control común en vez de dejarse dominar por él como por un poder ciego, y lo lleven a cabo con el menor gasto posible de fuerzas y en las condiciones más adecuadas y más dignas de su naturaleza humana. Pero, con todo ello, siempre seguirá siendo éste un reino de la necesidad. Al otro lado de sus fronteras comienza el despliegue de las fuerzas humanas que se considera como fin en sí, el verdadero reino de la libertad, que sin embargo sólo puede florecer tomando como base aquel reino de la necesidad. La condición fundamental para ello es la reducción de la jornada de trabajo” [14: 747]

En primer lugar, la libertad es un término que debe conjugarse con el de necesidad. Y necesidad es la cualidad de todo aquello que no puede ser de otra manera. Respirar es necesario para vivir; lo mismo que comer o un juicio tautológico (el triángulo tiene tres ángulos); o una conclusión derivada correctamente de dos premisas verdaderas (todos los hombres son mortales; Juan es hombre; Juan es Mortal). Por tanto, la libertad es lo que escapa a la necesidad y anida varias opciones: para ser licenciado, una persona puede escoger estudiar economía, sociología, ingeniería, etc. Ello implica que tal persona posee control sobre su elección; y cualquiera que sea, será el fruto de su voluntad. En cambio, si su padre lo obliga (coacción externa) a estudiar leyes, no controla un aspecto fundamental de su destino.

Lo mismo sucede con el trabajo. Cuando se trabaja obligado por la necesidad de conseguir satisfactores para la supervivencia, no se es libre. No existe forma de eludir esta actividad, pues la muerte no es opción deseable. Por eso Marx considera que la libertad comienza cuando el termina el trabajo impuesto por la necesidad. No se trata de que el hombre ya no trabaje, sino que lo haga libremente: el tiempo y en las actividades que desee; con total flexibilidad para cambiar de giro; o de plano, dedicarse al ocio, como los planteó su yerno [15]. La siguiente cita aclara esta visión:

“...El hombre es cazador, pescador, pastor o crítico, y no tiene más remedio que seguir siéndolo sino quiere verse privado de los medios de vida; al paso que en la sociedad comunista, donde cada individuo no tiene acotado un círculo exclusivo de actividades, sino que puede desarrollar sus aptitudes en la rama que mejor le parezca, la sociedad se encarga de regular la producción general, con lo que hace cabalmente posible que yo pueda

dedicarme hoy a esto y mañana a aquello, que pueda por la mañana cazar, por la tarde pescar y por la noche apacentar el ganado, y después de comer, si me place, dedicarme a criticar, sin necesidad de ser exclusivamente cazador, pescador, pastor o crítico, según los casos” [16: 96].

En segundo lugar, la posibilidad de transitar del trabajo obligatorio al trabajo libre la otorga el aumento continuo de la productividad, proveniente del desarrollo de las fuerzas productivas. Este aspecto fue olvidado por el pensamiento ilustrado: la innovación tecnológica aumenta el rendimiento del trabajo y, así, da pie a que se produzca más con el mismo esfuerzo; igual cantidad de bienes y servicios, con menor trabajo; o, alternativamente, una combinación de ambas soluciones. El capitalismo se encarga — por la propia dinámica de la acumulación — de desarrollar las fuerzas productivas (innovación tecnológica) y hacer que la sociedad devenga más abundante. Crea así las condiciones materiales para la liberación humana. Es — valga la expresión — una antesala a la libertad.

Sin embargo, es todavía un proceso incompleto: es preciso que cambien las relaciones sociales de producción (la forma en que los hombres se relacionan entre sí para producir y reproducir su vida material). Primero, mediante el socialismo (socialización de los medios de producción), que se rige por el principio que cada quien contribuye de acuerdo a su capacidad y recibe de acuerdo a su contribución (menos los gastos para el Estado y la reinversión). Después, con la fórmula comunista, que recoge de los individuos lo que les permite su capacidad, pero retribuye de conformidad a su necesidad [17]

Lo importante es que el tránsito del reino de la necesidad al de la libertad se recorre con aumentos de productividad acompañados con la reducciones progresivas de la jornada de trabajo, como consigna claramente la cita de Marx. De lo contrario, aumenta la plusvalía relativa y el grado de explotación, que ahonda la condición enajenada del trabajo

En resumen, tanto desde el punto de vista de la Ilustración (concepción típicamente burguesa) como del marxista, la reducción de la jornada laboral es un requisito indispensable para la libertad. En ambos casos, se trata de rescatar el control de la propia vida con la finalidad de vivir como se desea hacerlo.

Economía neoclásica

Marx puso el dedo en la llaga cuando señaló el aumento continuo de la productividad (el desarrollo de las fuerzas productivas) como el principal acicate histórico favorable a una sociedad abundante y, por esta vía, para configurar

las condiciones materiales de la libertad. Completar el proceso y cruzar la frontera entre el reino de la necesidad y el de la libertad, demanda otra condición adicional: el cambio de las relaciones sociales de producción hacia un esquema socialista y, más adelante, comunista. Buena parte de su obra de madurez — sobre todo el primer tomo de *El Capital* — la dedicó a exponer la razón de este cambio: las relaciones sociales capitalistas se fincan en la explotación, vía el valor, del trabajo por el capital. La única solución debería ser la socialización de los medios de producción que lo constituyen. De no emprenderla, el capitalismo continuaría propiciando la injusticia que caracteriza la mecánica económica.

La economía neoclásica se propuso corregir esta creencia y demostrar que, en condiciones de competencia perfecta, el funcionamiento capitalista conducía inevitablemente a la justicia distributiva, en el mismo sentido que prescribe la consigna socialista, consignada en la “Crítica al programa de Gotha”: pagar a cada quien de acuerdo a su contribución a la producción. En otras palabras, cuando el capitalismo funciona libremente y nadie tiene poder de mercado — debido a la atomización de los agentes económicos y los supuestos de competencia perfecta —, a cada trabajador se le paga exactamente por lo que produce. El mecanismo que conduce a este resultado es la maximización de ganancias que anima a los empresarios:

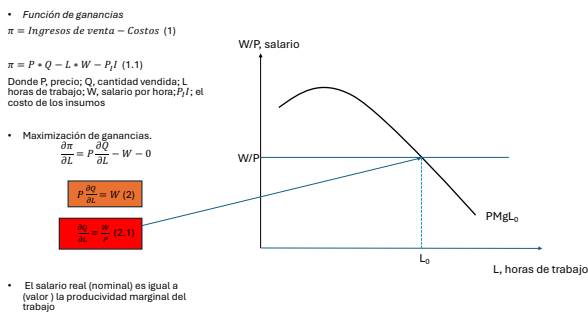


Figura 4. Maximización de ganancias y conclusiones neoclásicas

Fuente: elaboración propia con ideas de [18]

Para entender la respuesta neoclásica, son convenientes algunas aclaraciones:

En Marx, la plusvalía es la diferencia entre el valor de uso de la fuerza de trabajo y el valor de cambio. En la medida en que el valor de uso es siempre mayor que el valor de cambio, el capitalista invariablemente explota al trabajador. Traducido al lenguaje neoclásico, el valor de uso equivale a la productividad marginal de trabajo; y el valor de cambio, al salario.

En la medida en que, en condiciones de competencia perfecta, la maximización de ganancias conduce a que el valor de la productividad marginal del trabajo iguale al salario nominal; o, alternativamente, la productividad marginal al salario real, al trabajador se le paga exactamente por su contribución a la producción. En esas condiciones no puede haber explotación, como plantea el marxismo.

La única posibilidad de explotación es que no prevalezca la competencia perfecta y algunos agentes ejerzan poder de mercado (capacidad para elevar el precio por encima del costo marginal). Pero en este caso, la explotación es bidireccional: el trabajador puede ser explotado por el empresario si la productividad marginal es mayor que el salario; pero también el trabajador puede explotar al capitalista si su productividad es inferior a su remuneración (asiste al lugar de trabajo, pero no trabaja, por ejemplo).

La diferencia entre ambas perspectivas reside no tanto en la estructura de mercado (Marx trabaja en condiciones de libre competencia, pero no de competencia perfecta), sino en los supuestos en torno a los rendimientos del trabajo. En congruencia con la economía clásica, Marx supone rendimientos marginales constantes: cada trabajador adicional agrega a la producción la misma cantidad que sus predecesores. En cambio, en visión neoclásica las empresas operan con rendimientos decrecientes: un obrero adicional aumenta la producción, pero en un monto menor que sus compañeros ya establecidos. De tal forma que un nivel inicial de explotación (productividad marginal mayor al salario) aumenta las ganancias y empuja a los empresarios a contratar más trabajo. En la medida en que los nuevos trabajadores producen menos que los anteriores, el nivel de explotación inicial va disminuyendo hasta desaparecer.

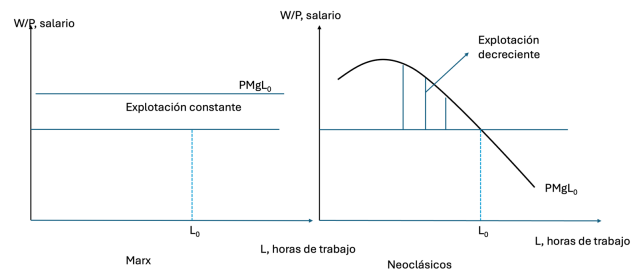


Figura 5. Explotación y rendimientos del trabajo

En la visión neoclásica, el trabajo genera malestar (desutilidad), mientras el ocio bienestar. Por eso, hay que pagar por el primero. Es el salario el que determina la cantidad ofrecida del trabajo; no la necesidad. Por tanto, en esa visión todo el trabajo es libre y no obligatorio. Este

supuesto resulta muy irrealista. Sin embargo, a medida que crece el salario, la cantidad de trabajo ofrecida es cada vez menor, lo que implica que el ocio (o tiempo para la vida personal) se vuelve más valioso. En este sentido, aun la economía neoclásica reconoce que, con el avance social, se pondera el ocio cada vez más.

Este acento ha hecho que el factor de carácter estructural que más se invoca para explicar la disparidad de la jornada efectiva sea la productividad laboral. La razón estriba en que, en principio, existe una notable asociación entre las horas trabajadas y el producto por trabajador, medido por la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA), que permite comparaciones válidas entre naciones con discrepancias de ingresos, precios y gastos.

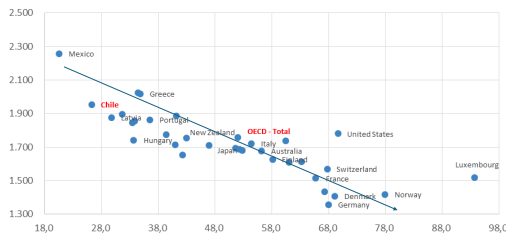
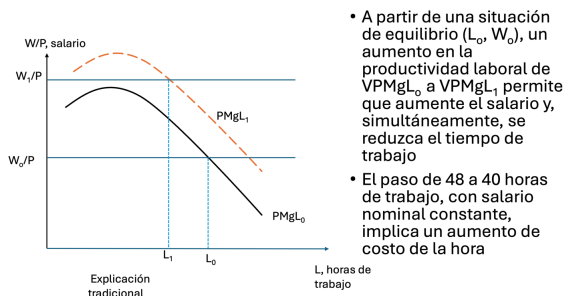


Figura 6. Relación entre promedio de horas trabajadas por trabajador al año y PIB per cápita por hora trabajada (USD precios corriente, PPA). Año 2017, países OCDE. Fuente: [19]

Usualmente, la economía neoclásica atribuye los bajos salarios (reales y nominales) y el exceso de horas trabajadas a la baja productividad marginal del trabajo. En otras palabras, a la contribución del trabajador a la producción total. Una reducción de la jornada laboral es plausible sólo cuando es antecedida de un aumento de la productividad del trabajo.



- A partir de una situación de equilibrio (L_0, W_0), un aumento en la productividad laboral de $VPMg_{L_0}$ a $VPMg_{L_1}$, permite que aumente el salario y, simultáneamente, se reduzca el tiempo de trabajo
- El paso de 48 a 40 horas de trabajo, con salario nominal constante, implica un aumento de costo de la hora

Figura 7. Valor de la productividad laboral (PMgL) y salario en la economía clásica Fuente: elaboración propia con base en [18]

Sin embargo, esta versión acusa varios problemas. El más importante es de naturaleza empírica y pone en duda

el sentido unidireccional de la causalidad: no sólo la productividad determina el tiempo de trabajo, sino el tiempo de trabajo también influye de forma más contundente en la productividad. En términos generales, jornadas laborales extensas aumentan el ausentismo, los riesgos de trabajo y las enfermedades, el estrés [20] y la fatiga crónica (burnout). En cambio, la reducción de la jornada de trabajo eleva la productividad porque permite que los trabajadores actúen con menos presión, puedan concentrarse más en su trabajo porque la mejora en el balance trabajo/vida personal posibilita tener tiempo para resolver problemas de la vida familiar.

Los neoclásicos consideran que los trabajadores van valorando cada vez más el ocio a medida que se hace más escaso, y el tiempo dedicado a las actividades productivas, más largo. Por ello, aún si se adopta el enfoque neoclásico, las largas jornadas de trabajo que México despliega, combinadas con uno de los más bajos niveles salariales más bajos de la OCDE, representan una anomia social: la valoración subjetiva que los trabajadores hacen del tiempo libre excede con mucho la satisfacción que otorga la remuneración laboral. Ello significa una contradicción en uno de los pilares que sostienen la teoría del mercado neoclásico de esta doctrina, que el salario mide la des-utilidad del trabajo, como ya lo había rechazado en Keynes en la Teoría General.

Pero, además, el argumento neoclásico que justificaría la mezcla mexicana de largas jornadas laborales y bajos salarios mediante el nivel de baja productividad, revela la ausencia total de un componente ético mínimo, que sí anima a la concepción ilustrada y a la marxista. Esta carencia se refleja — como ya se ha dicho — en que soslaya la necesidad de trabajar para sobrevivir: el único acicate para vencer la insatisfacción que produce la faena es el salario. Pero también, en que, si la productividad es tan baja que contribuye nada o casi nada, la jornada de trabajo debería abarcar todo el día, y el salario, tendría que ser cercano a cero. Es decir, una figura muy similar a la esclavitud.

Por tal razón, el alegato de que la reducción de la jornada laboral debe ser precedida por un incremento en la productividad laboral es moralmente débil, incluso para los estándares occidentales. Pero también lo es económicamente; no sólo porque la productividad laboral es estimulada por un balance vital más equilibrado y por sus efectos en la salud mental y física, sino porque elude responder una pregunta medular de la mecánica capitalista: ¿quién es el responsable de la evolución de la productividad? En etapas pre-laborales, las instituciones de educación públicas y privadas; en las laborales, las empresas, que deben encargarse de la capacitación y de

la innovación tecnológica, verdaderas fuentes del impulso en la eficiencia laboral.

En conclusión, las perspectivas que ubican a la vida, y a la forma en la que la vivimos, como el objetivo central de toda organización social, y al papel central que ocupa el trabajo, apuestan decididamente por la reducción progresiva de la jornada laboral, porque es la forma en la que los hombres se van haciendo libres, al apropiarse de una vida que les ha sido conculcada por la necesidad de trabajar.

El énfasis en la productividad de la economía neoclásica es distinto al de la perspectiva marxista en un aspecto medular: la mejora de la vida. Mientras en el marxismo, es la que permite las condiciones para abandonar el trabajo obligatorio, y por tanto son un medio para un objetivo vital, la economía neoclásica la olvida como punto de partida y como punto de llegada. Como punto de partida, porque no reconoce que el trabajo es obligatorio por la necesidad de sobrevivencia; como punto de llegada, porque supone que el hombre debe vivir para trabajar, y no trabajar para vivir.

Conclusiones

Los datos provenientes de la OCDE revelan que México registra las condiciones más precarias de trabajo entre los miembros de la organización. Es, después de Colombia, el país en el que sus trabajadores tienen jornadas más largas de trabajo; los salarios y la productividad laboral son los más bajos; y el balance entre vida personal y tiempo de trabajo es el peor de todos. Es en este contexto, que cobra sentido la propuesta de reducir el máximo legal de la semana laboral a cinco días de trabajo y dos de descanso, para totalizar 40 horas semanales. Actualmente, ese máximo es de 48 horas, pero en realidad la OCDE reporta que el promedio es de 42.5 horas, en virtud de solo 30% de los empleados labora el máximo permitido.

El documento está dividido en dos partes. En la primera, se evalúa el impacto de la medida; en la segunda parte, se dedica a exponer la filosofía del trabajo que se encuentra detrás de cualquier medida de reducción de la jornada laboral.

Las conclusiones más importantes de la evaluación son: a) la reducción eleva el costo por hora en 20% y 6.25%, según se opte por el primer escenario (rebaja desde 48 horas) o por el segundo (desde 42.5 horas). Los resultados indican que el aumento en los *costos laborales totales* es menor: 16.67% y 5.88%, respectivamente. Si se estima el impacto en los costos totales, que incluyen el consumo intermedio, se obtiene el dato relevante: un incremento de 13.74 y 12.4%, respectivamente.

Por otro lado, b) la incidencia en la rentabilidad es muy baja, prácticamente marginal: -1.5 y -0.6 puntos porcentuales, respectivamente, lo que deja la rentabilidad en niveles notoriamente altos, superiores al 20% de las ventas. Las dos conclusiones tienen un corolario: la medida no pone en riesgo la viabilidad de las empresas, como se ha argumentado.

Además, c) la medida tiene un efecto redistributivo en favor del trabajo, en virtud de que permite que la participación del trabajo en el valor agregado alcance un nivel nunca visto: alrededor de 30%.

La gradualidad en la implementación debe de aplicarse a la micro y pequeña empresa, y al conjunto de unidades del sector primario. En las demás, puede ejecutarse de inmediato. El peligro de la gradualidad es que una inflación de 4% (meta límite de Banxico) anularía en cinco años el beneficio del aumento del salario real implícito en el aumento del costo laboral por hora. Sin embargo, es posible que esa sea la intención de la gradualidad: eliminar el "efecto precio" de la hora laboral para quedarse únicamente con el efecto cantidad (las nuevas horas de trabajo)

Los argumentos filosóficos a favor de la reducción de la jornada laboral reposan en la centralidad de la buena vida y en el papel protagónico que, para lograrla, tiene el balance entre tiempo laboral y tiempo personal. El progreso humano debe, en última instancia, fincarse en una inclinación cada vez más pronunciada a favor del tiempo personal. Las perspectivas ilustrada y marxista así lo consideran, y en ambas prevalece la creencia de que tal inclinación constituye el camino hacia la libertad y la autorrealización del individuo; es decir, la capacidad para escoger y desarrollar el tipo de vida que desean, y no el impuesto por condicionantes externos, particularmente por la necesidad de trabajar.

En cambio, en la visión neoclásica solo hay justificantes económicos para la reducción de la jornada laboral: la reducción salarial o el aumento de la productividad. El olvido de la vida como núcleo organizador de toda la actividad humana, es el supuesto que nutre esta visión. Soslaya por completo que el trabajo obedece en buena parte a la necesidad de sobrevivir, y postula que el salario es el único incentivo para hacerlo; y, por tanto, el trabajo siempre es libre: los individuos están siempre en posición de escoger entre dos bienes: ocio o salario.

Referencias

- [1] Organisation for Economic Co-operation and Development. Hours worked. Paris: OECD; 2024. Disponible en: <https://www.oecd.org/en/data/indicators/hours-worked.html>

- [2] Organisation for Economic Co-operation and Development. Better Life Index. Paris: OECD; 2013. Disponible en: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/es/#/111111111111>
- [3] Organisation for Economic Co-operation and Development. OECD Better Life Index. Paris: OECD; 2024. Disponible en: <https://www.oecd.org/en/data/tools/oecd-better-life-index.html>
- [4] Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Censos económicos 2024. México: INEGI; 2025. Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2024/>
- [5] Habermas J. La modernidad inconclusa. México: UMEM; 1981. Disponible en: [https://biblioteca.umem.mx/books/Jurgen%20Habermas/Modernidad%20inconclusa%20\(662\)/Modernidad%20inconclusa%20-%20Jurgen%20Habermas.pdf](https://biblioteca.umem.mx/books/Jurgen%20Habermas/Modernidad%20inconclusa%20(662)/Modernidad%20inconclusa%20-%20Jurgen%20Habermas.pdf)
- [6] Sen A. Nuevo examen de la desigualdad. Madrid: Alianza; 1995.
- [7] Rawls J. Teoría de la justicia. México: Fondo de Cultura Económica; 2012.
- [8] Nervo A. En paz. 1915. Disponible en: <https://www.poemas-del-alma.com/en-paz.htm>
- [9] Macpherson CB. La teoría política del individualismo posesivo. Madrid: Trotta; 2005.
- [10] Rousseau JJ. El contrato social. Madrid: Espasa-Calpe; 2007.
- [11] Jefferson T. Declaración de Independencia de los Estados Unidos de América. México: UNAM; 2022. Disponible en: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2698/22.pdf>
- [12] Hobbes T. Leviatán: la materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil. México: Fondo de Cultura Económica; 1980.
- [13] Rousseau JJ. Discurso sobre la desigualdad. 1ª ed. digital. 2023.
- [14] Marx C. El capital. Tomo III. México: Fondo de Cultura Económica; 2022.
- [15] Lafargue P. El derecho a la pereza. 1ª ed. digital. 2018.
- [16] Marx C, Engels F. La ideología alemana. Madrid: Akal; 2014.
- [17] Marx C. Crítica al programa de Gotha. En: Marx C, Engels F. Obras escogidas. Tomo III. Moscú: Editorial Progreso; 1980. p.1-12.
- [18] Varian HR. Microeconomía intermedia: un enfoque actual. Barcelona: Antoni Bosch; 2016.
- [19] García N. Jornadas laborales en países de la OCDE y América Latina. Santiago: Biblioteca del Congreso Nacional de Chile; 2021. Disponible en: https://obtienearchivo.bcn.cl/obtienearchivo?id=repositorio/10221/25598/1/BCN___Jornada_Laboral_paises_OCDE_y_America_Latina.pdf
- [20] López M. Marco convencional de la jornada laboral y modelo de reducción en otros países. México: Cámara de Diputados; 2023. Disponible en: <https://jornadalaboral.diputados.gob.mx/wp-content/uploads/2023/11/P-Mario-Roldan.pdf>
- [21] Koutsoyiannis A. Modern microeconomics. New York: Macmillan; 1979.