


Ricardo Peraza
Analista internacional

rperaza@regularkoera.com

El “no alcanza”

En México, cuando un tema toca el corazón del poder económico, la conversación suele empezar igual: con una frase pequeña, casi doméstica, que pretende cerrar el debate antes de abrirlo. “No alcanza”. No alcanza para reducir la jornada a 40 horas. No alcanza para pagar lo mismo por menos tiempo. No alcanza para mantener la competitividad. La frase cae con el peso de lo inevitable, como si la ley que se aprobó fuera un capricho y no una decisión política sobre cómo queremos vivir.

Lo curioso es que “no alcanza” casi nunca viene acompañado de una pregunta más básica: ¿no alcanza para quién?

Porque el país donde supuestamente “no alcanza” es también un país donde el reparto del valor ha estado inclinado durante décadas. De manera agregada, la parte del ingreso que se va al trabajo —salarios, prestaciones y contribuciones— ronda aproximadamente entre 30% y 40% del valor agregado. El resto, entre 60% y 70%, queda del lado del capital: utilidades, rentas, intereses y depreciación. En muchas economías desarrolladas el reparto suele verse menos cargado hacia el capital: la participación del trabajo se acerca más a la mitad, y a veces la supera. La diferencia no es un tecnicismo: es una radiografía del poder económico, porque el ingreso del trabajo se dispersa en millones de hogares, mientras que el excedente del capital tiende a concentrarse.

Desde ahí, la reforma de 40 horas deja de ser un asunto meramente laboral y se vuelve una discusión sobre distribución. Reducir la jornada sin reducir salario significa, en términos simples, que cada hora trabajada vale más. No por magia ni por filantropía, sino porque el tiempo —ese recurso que no se repone— entra a la ecuación como un límite civilizatorio. El ajuste tiene varias salidas posibles: producir más por hora, reorganizar procesos, invertir en tecnología, subir precios en algunos sectores o aceptar márgenes menores. Lo que no puede ocurrir, al menos sin costos sociales crecientes, es que el ajuste recaiga siempre sobre la misma variable: el tiempo del trabajador.

Por eso el “no alcanza” revela más de lo que pretende ocultar. A menudo no significa “es imposible”, sino “es imposible si el reparto no cambia”. Y ahí aparece el punto incómodo: durante muchos años, buena parte de la competitividad mexicana se sostuvo sobre una combinación conocida: salarios contenidos, jornadas extensas y disciplina macroeconómica. Ese modelo tuvo virtudes —estabilidad, integración comercial, crecimiento exportador— pero dejó una herida persistente: la prosperidad no se tradujo de forma proporcional en salarios ni en un mercado interno robusto ni en un reparto comparable al

de países donde la semana de 40 horas es normal.

El argumento empresarial más serio dice que México no es homogéneo. Hay sectores modernos integrados a cadenas globales y, al mismo tiempo, una masa enorme de pequeñas empresas y una informalidad que distorsiona todo. Es verdad. Una transición mal diseñada podría empujar a algunos a la informalidad, o castigar al que sí cumple reglas. Por eso la reforma no puede ser ciega: requiere gradualidad, inspección eficaz, combate real a la informalidad y condiciones para que la empresa pequeña se adapte sin asfixiarse.

Pero reconocer complejidades no obliga a aceptar la parálisis. Comparar con otros países no es decir “seamos Alemania mañana”, sino entender una lógica: las economías donde se trabaja menos horas no llegaron ahí por capricho moral, sino porque construyeron instituciones y prácticas que hacen rentable producir más por hora, no por más tiempo. En ellas, además, el reparto entre trabajo y capital suele ser menos desequilibrado. El tiempo dejó de ser la válvula de escape permanente para salvar márgenes.

México enfrenta, en el fondo, una decisión de modelo. Puede seguir sosteniendo competitividad estirando el día laboral, o puede obligarse a modernizar la operación: menos desperdicio, menos retrabajo, mejor planeación, mejores turnos, mantenimiento, capacitación útil y tecnología donde realmente paga. Ese es el giro que la reforma intenta empujar: pasar de la productividad por agotamiento a la productividad por diseño.

Hay también una dimensión que no cabe en la contabilidad. El tiempo humano no es un insumo neutro: es vida fragmentada. Cuando una economía necesita jornadas largas para sostenerse, está financiando su estabilidad con desgaste. Ese costo aparece después, en salud, en convivencia rota, en productividad erosionada por cansancio, en resentimiento social. No se registra como pasivo, pero funciona como tal. La reforma de 40 horas no promete igualdad automática. No es una varita. Pero sí cuestiona una normalidad: que el trabajador ponga más horas para recibir una porción menor del valor. Tal vez por eso irrita. Porque no discute horarios: discute reparto. Y cuando una sociedad empieza a discutir cómo distribuye su tiempo y su valor, está tocando el núcleo de su contrato social.

Al final, el “no alcanza” es menos una sentencia económica que una confesión política: no alcanza mantener el mismo orden sin tocar privilegios, inercias y hábitos. La pregunta que queda no es si el país puede transitar a 40 horas; es si está dispuesto a hacerlo de manera inteligente y justa. Porque si no se ajusta por productividad y diseño, el ajuste llegará por tensión social. Y ése, siempre, es el más caro.

**“No alcanza”
no significa “es
imposible”, sino
“es imposible
si el reparto
no cambia”.**