

the \mathbb{R}^n is a linear space over \mathbb{R} with the usual addition and scalar multiplication. The inner product is defined by

$$\langle x, y \rangle = \sum_{i=1}^n x_i y_i \quad (1)$$

where $x = (x_1, \dots, x_n)$ and $y = (y_1, \dots, y_n)$ are vectors in \mathbb{R}^n . The norm of a vector x is defined by

$$\|x\| = \sqrt{\langle x, x \rangle} = \sqrt{\sum_{i=1}^n x_i^2} \quad (2)$$

The distance between two vectors x and y is defined by

$$d(x, y) = \|x - y\| = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - y_i)^2} \quad (3)$$

The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| = 1$ is called the unit sphere and is denoted by S^{n-1} . The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| \leq 1$ is called the unit ball and is denoted by B^n .

The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| = r$ is called the sphere of radius r and is denoted by S_r^{n-1} . The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| \leq r$ is called the ball of radius r and is denoted by B_r^n .

The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| = 1$ and $x_1 \geq 0$ is called the upper hemisphere and is denoted by S_+^{n-1} . The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| \leq 1$ and $x_1 \geq 0$ is called the upper ball and is denoted by B_+^n .

The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| = 1$ and $x_1 \leq 0$ is called the lower hemisphere and is denoted by S_-^{n-1} . The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| \leq 1$ and $x_1 \leq 0$ is called the lower ball and is denoted by B_-^n .

The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| = 1$ and $x_1 = 0$ is called the equator and is denoted by S^{n-2} . The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| \leq 1$ and $x_1 = 0$ is called the equatorial disk and is denoted by D^{n-1} .

The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| = 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 \geq 0$ is called the upper equator and is denoted by S_+^{n-2} . The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| \leq 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 \geq 0$ is called the upper equatorial disk and is denoted by D_+^{n-1} .

The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| = 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 \leq 0$ is called the lower equator and is denoted by S_-^{n-2} . The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| \leq 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 \leq 0$ is called the lower equatorial disk and is denoted by D_-^{n-1} .

The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| = 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 = 0$ is called the equator of the equator and is denoted by S^{n-3} . The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| \leq 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 = 0$ is called the equatorial disk of the equator and is denoted by D^{n-2} .

The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| = 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 = 0$ and $x_3 \geq 0$ is called the upper equator of the equator and is denoted by S_+^{n-3} . The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| \leq 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 = 0$ and $x_3 \geq 0$ is called the upper equatorial disk of the equator and is denoted by D_+^{n-2} .

The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| = 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 = 0$ and $x_3 \leq 0$ is called the lower equator of the equator and is denoted by S_-^{n-3} . The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| \leq 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 = 0$ and $x_3 \leq 0$ is called the lower equatorial disk of the equator and is denoted by D_-^{n-2} .

The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| = 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 = 0$ and $x_3 = 0$ is called the equator of the equator of the equator and is denoted by S^{n-4} . The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| \leq 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 = 0$ and $x_3 = 0$ is called the equatorial disk of the equator of the equator and is denoted by D^{n-3} .

The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| = 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 = 0$ and $x_3 = 0$ and $x_4 \geq 0$ is called the upper equator of the equator of the equator and is denoted by S_+^{n-4} . The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| \leq 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 = 0$ and $x_3 = 0$ and $x_4 \geq 0$ is called the upper equatorial disk of the equator of the equator and is denoted by D_+^{n-3} .

The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| = 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 = 0$ and $x_3 = 0$ and $x_4 \leq 0$ is called the lower equator of the equator of the equator and is denoted by S_-^{n-4} . The set of all vectors x in \mathbb{R}^n such that $\|x\| \leq 1$ and $x_1 = 0$ and $x_2 = 0$ and $x_3 = 0$ and $x_4 \leq 0$ is called the lower equatorial disk of the equator of the equator and is denoted by D_-^{n-3} .

DEL SALARIO MÍNIMO
AL SALARIO DIGNO

Coordinador

Miguel Ángel Mancera

Primera edición, noviembre de 2015

© Consejo Económico y Social de la Ciudad de México
Boulevard Adolfo López Mateos núm. 16, colonia San Ángel Inn
Delegación Álvaro Obregón, 01060, México, Distrito Federal

Coordinación y producción editorial
Bertha Trejo Delarbre

Corrección y cuidado de la edición
Alfonso Cuevas Meza

Diseño gráfico editorial
Germán Montalvo, Zabdiel Pérez Florentino, Octavio López

Impreso en México

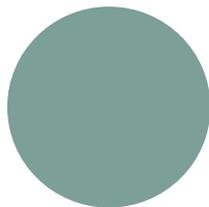
DEL SALARIO MÍNIMO AL SALARIO DIGNO

DEL SALARIO
MÍNIMO
AL SALARIO
DIGNO



CES^{CD}
MX

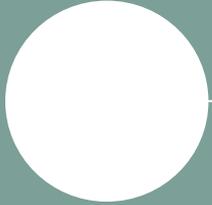
Consejo Económico y Social
de la Ciudad de México



Contenido

- 09 **Introducción. El urgente ascenso de los salarios mínimos**
Miguel Ángel Mancera
- 17 **¿Cómo se elaboró la propuesta de recuperación del salario mínimo?**
Salomón Chertorivski
- 43 **La economía del salario mínimo**
Raymundo M. Campos Vázquez
- 55 **Política monetaria y salario mínimo en México: una visión crítica**
Santiago Capraro
- 105 **El salario mínimo en México: en falta con la Constitución mexicana y una aberración en América Latina**
Juan Carlos Moreno-Brid y Stefanie Garry

- 123 **La economía política del salario mínimo:
Estados Unidos y América Latina en perspectiva
comparada**
Mariano Sánchez Talanquer
- 153 **Los mecanismos de fijación de los salarios
mínimos en México en una perspectiva
comparativa: el marco institucional
y los interlocutores sociales**
Graciela Bensusán
- 191 **El salario mínimo en un entorno
de contradicciones**
Luisa Alcalde
- 203 **Debate y política sobre salarios mínimos**
Enrique Provencio
- 221 **¿Cómo hacer más pobres a los pobres?**
Ricardo Becerra
- 253 **Autores**
- 260 **Índice de figuras y cuadros**



Introducción

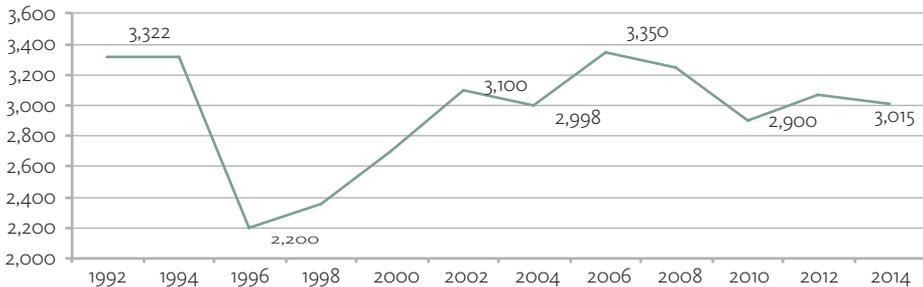
El urgente ascenso de los salarios mínimos

Miguel Ángel Mancera

La desigualdad y la pobreza son los problemas más importantes de México. Esta verdad –dicha ya hace más de 200 años por el gran Alexander Von Humboldt– recobró su acuciante actualidad con el Informe sobre la Pobreza elaborado por el Consejo Nacional de la Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval, 2015) y la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2014).

Esos documentos, técnicamente impecables, no aluden a datos pasajeros ni solo a la coyuntura. Los datos provistos por esas dos instituciones muestran un continuo histórico de largo plazo y nos informan que la pobreza de la mitad de nuestra población, la inseguridad económica de masas y la desigualdad más extrema son el sello de nuestra sociedad.

Figura 1. Ingreso mensual per cápita en México (precios constantes de 2010)



Fuente: (IETD, 2015), con datos de Coneval de 1992 a 2012; el dato de 2014 corresponde a INEGI-ENIGH, deflactado mediante INPC a precios de 2010.

En términos llanos, la gráfica que se muestra arriba de estas líneas nos dice: del lado de los ingresos estamos debajo del nivel previo a la crisis del 2009, pero incluso el ingreso corriente per cápita de los mexicanos sigue siendo ¡9.3% inferior al de 1992! En pesos y centavos quiere decir que el ingreso mensual por mexicano en 1992 era de 3322 pesos; en 2014, 3015 pesos (IETD, 2015: 8). Un retroceso en el ingreso de toda una generación.

Y algo más: hace 23 años (cuando se empezó a medir la pobreza) 53.1% de la población tenía ingresos por debajo de la línea de bienestar; en el año 2014 la proporción seguía igual, con 53.2%. Como afirma un indispensable documento reciente del que tomamos también las cifras del párrafo anterior: “Literalmente, en diferentes estratos y con distintas intensidades, *este es un país que no llega a la quincena*, que no alcanza a cubrir sus necesidades al final de la jornada” (IETD, 2015: 8).

No insisto en los datos pues el presente libro es abundante en cifras, información y evidencia sólida. Lo que quiero subrayar es que la postura del Gobierno del Distrito Federal desde el año 2014 es que todo lo que hemos afirmado y todo lo que hemos propuesto tiene como base los datos, la certeza estadística acreditada y las fuentes oficiales. Y son ellas las que nos han llevado a nuestra conclusión principal, que se documenta en todos los ensayos de este libro: necesitamos (en realidad, resulta urgente) una política de recuperación de los salarios mínimos en México.

Voy a ponerlo así. Si he entendido bien el informe del Coneval (2015), la pobreza en México depende de dos factores cruciales: los ingresos de la gente, por un lado, y los servicios de salud, educación, seguridad social, etcétera, por otro. El primero ocurre fundamentalmente en el mercado; el segundo depende, sobre todo, del Estado. Si esto es así, resulta que en el bienio 2012-2014 es el mercado el que sigue fallando, mientras que el Estado avanza en cubrir las necesidades de los mexicanos, así sea muy lentamente.

El riguroso informe citado se puede resumir de este modo: los ingresos caen, los servicios crecen (un poquito) y es por esa báscula de fuerzas económicas que México tiene dos millones de pobres adicionales pero 100 000 pobres extremos menos, quienes con toda seguridad hoy son, sencillamente, pobres.

Y en la ecuación que produce el empobrecimiento, el factor más importante, por mucho, son los salarios. No es mi hipótesis, sino los hechos (entre otras cosas porque, me explican, los salarios son un rubro de captación estadístico muy confiable dentro la ENIGH).¹ Si vemos la situación de los que ganan un salario mínimo, el 58% está en pobreza y el 12% en pobreza extrema. Y si tomamos a los

¹ Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), disponible en: <<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enigh/>>.

que perciben dos salarios mínimos, el 42.3% está en pobreza moderada y el 4% en pobreza extrema (IETD, 2015: 9).

Si nos referimos solo a quienes perciben esos ingresos, hablamos de dos millones de hogares, habitados por diez millones de personas. En otras palabras: cerca de una quinta parte del total de pobres que ha cuantificado el Coneval habita precisamente en el mundo de los bajísimos salarios, los menores a 140 pesos diarios.

Esto ocurre lo mismo en la economía formal que en la informal, por supuesto, pero el punto de quiebre, la corrección inicial, puede y debe ocurrir precisamente en los circuitos de la formalidad. Y como lo enseña la experiencia del mundo: volver relevante al salario mínimo es volver relevante la economía formal. Lo cual resulta aún más urgente y pertinente por cuanto a la vuelta del año (el cruce entre 2015 y 2016) nos embarcaremos en un recorte al gasto a nivel federal, que encogerá las capacidades del Estado para resolver las carencias de los mexicanos. Será un año difícil, de retrocesos muy probables en áreas sociales sustantivas. Por eso, también, la absoluta pertinencia de este libro.

* * *

Nuestro planteamiento ha sido fruto del diálogo público y de diversos estudios económicos y técnicos (léase la historia y la recapitulación contenidos en el ensayo del doctor Enrique Provencio en este volumen). Hemos sugerido una ruta prudente pero significativa para el ascenso del salario mínimo de los trabajadores. Hemos propuesto al país un conjunto de diez medidas que dibujan un rumbo nuevo para los salarios en general y para los salarios mínimos en especial (el doctor Salomón Chertorivski lo explica con mucha pasión en su capítulo).

Hemos dicho que esta nueva política salarial requiere un acuerdo entre diversos actores de la sociedad, el Estado mexicano, empresarios y trabajadores con el objeto de dar un primer paso, en este mismo año 2015, hacia la dignificación del salario mínimo: 87 pesos en el decreto para 2016, lo que permitiría a millones de mexicanos cubrir al menos sus necesidades más básicas.

No es una idea al aire, no es fruto del buen corazón de nadie ni mucho menos una ocurrencia política. Se trata de alcanzar la canasta mínima alimentaria calcula-

da por el multicitado Coneval para acercarnos a cumplir la letra de la Constitución (artículo 123, fracción VI): “Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos”.

Esto, además de ser un acto de justicia elemental, es una medida de sentido común que permitirá a millones de mexicanos mejorar sus condiciones de vida y, paralelamente, estimular el crecimiento económico del país.

Como lo sugiere el licenciado Ricardo Becerra en su colaboración en estas páginas, en los siguientes meses es importante evitar los riesgos de la inercia burocrática; debemos cuidar que el salario mínimo se reencuentre con su verdadera función de garante de un ingreso suficiente y quitarle el carácter de unidad de medida de multas, tarifas, cuotas, entre otras funciones ajenas a su naturaleza.

La desindexación del salario mínimo puede y debe lograrse fácilmente en este mismo periodo del Congreso (septiembre-diciembre) mediante la reforma constitucional que crea la Unidad de Medida y Actualización, propuesta por el presidente Peña Nieto. Si las legislaturas locales comprenden la urgencia y el amplísimo consenso social y político en torno a este tema, el salario mínimo quedará liberado de ataduras, listo para ser discutido, en sus propios términos, en diciembre de 2015. Por eso es tan oportuno este libro.

En realidad, el lector tiene en sus manos una convocatoria: un llamado de justicia y un alegato público para que nuestro país coloque en el centro de su agenda a la desigualdad y la pobreza, y tome una primera decisión vital, una que apunte al centro de flotación de nuestro empobrecimiento del último lustro: liberar al salario mínimo y cambiar la trayectoria del retroceso de los ingresos.

En esa tarea es necesario también reformar drásticamente a la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (como argumentan persuasivamente la doctora Graciela Bensusán y la licenciada Luisa Alcalde): dotar de mayor autonomía, representatividad, transparencia y capacidad técnica al órgano que defina el decreto nacional de los salarios mínimos (no necesariamente la Conasami).

Al mismo tiempo, hemos propuesto integrar una comisión interinstitucional (secretarías de Hacienda y Crédito Público y de Trabajo y Previsión Social,

INEGI y Coneval) que dé seguimiento a la evolución de las variables macroeconómicas durante el periodo de ascenso salarial para dotar de sistema y método al proceso.

En el ensayo del doctor Santiago Capraro, este libro se hace cargo de una objeción central que se escucha con frecuencia en el debate mexicano: el alza del salario mínimo, dicen, será inflacionaria. Todo depende, nos advierte Capraro con mucha sensatez, así como Juan Carlos Moreno Brid y Stefanie Garry: un aumento sostenido, significativo, continuo debe ser monitoreado y estar acompañado de medidas prudenciales, sí, pero no tiene por qué ser inflacionario; por el contrario, el ascenso del salario se convierte en un factor de lealtad y de mayor productividad del trabajador, como lo demuestra el doctor Raymundo Campos.

Por eso, nuestra propuesta incluye que a partir de 2016 la determinación de los salarios mínimos ocurra después de todas las negociaciones contractuales, de modo que los aumentos sustantivos en los minisalarios no se constituyan en “señal” para el resto de los sueldos de mayor nivel.

Estoy confiado en que podemos acordar esas medidas en el ámbito federal, en el Congreso de la Unión y con el conjunto de las entidades que integran la República. No obstante, mientras esos acuerdos llegan, la Ciudad de México ya emprendió su propio camino para construir un mercado laboral decente, aplicando ella misma muchas de las recomendaciones que nos hizo un destacado grupo de especialistas.²

* * *

Rescatar al salario mínimo es una propuesta que recoge una preocupación de todos los mexicanos de bien: el trabajo duro y honesto merece un sueldo digno y suficiente.

² Me parece que la Ciudad de México y el país nunca estarán lo suficientemente agradecidos por el trabajo profesional y de primer nivel que Antonio Azuela, Graciela Bensusán, Gerardo Esquivel, Juan Carlos Moreno-Brid, Ariel Rodríguez Kuri, Enrique Provencio, Jaime Ros y Pablo Yanes realizaron –sin cobrar un solo peso– para elaborar el documento *Política de recuperación del salario mínimo en México y en Distrito Federal. Propuesta para un acuerdo nacional*, el cual constituye el precedente técnico directo del presente libro. Al gabinete económico de la ciudad (Salomón Chertorivski de Desarrollo Económico, Edgar Amador de Finanzas y Patricia Mercado, entonces secretaria del Trabajo), mi reconocimiento por el empuje y la coordinación para lograrlo.

Desde la Ciudad de México hemos planteado medidas razonables y coherentes, y las hemos colocado en la mesa y en la plaza pública desde hace un año. Como en otras tantas ocasiones, el Distrito Federal se sintoniza, así, con los mejores movimientos y causas de los países y las ciudades más avanzados (Alemania, Estados Unidos, Uruguay, pero también Nueva York, Seattle, Los Ángeles, San Francisco, por poner algunos ejemplos). En torno al salario mínimo hay un gran debate mundial; como bien lo documenta el maestro Mariano Sánchez en su texto, ha adquirido una nueva dignidad teórica y práctica en todo el mundo y constituye uno de los pocos instrumentos para la equidad laboral, precisamente en esta época de *flexibilización* del trabajo.

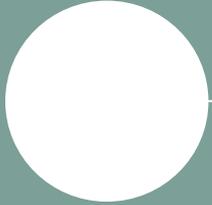
Este libro quiere confirmar la vocación con la que empezamos este debate: estamos abiertos al diálogo y le damos la bienvenida a la crítica. Pero creemos que las evidencias y los datos de México y del mundo –especialmente durante los últimos meses– nos han venido a dar la razón: incrementar el salario mínimo, liberándolo de sus ataduras jurídicas e institucionales, es una buena política, y una buena política económica. Este libro vuelve a demostrarlo.

Estoy convencido de que la política de los salarios mínimos debe ser una política de Estado, expresión de un nuevo acuerdo social que se constituya como un mensaje indispensable de equidad y justicia, esperado durante décadas por los mexicanos que menos tienen.

Ha llegado la hora: en todos los campos y todos los foros, seguiremos trabajando para conseguirlo.

Referencias

- Coneval (2015) Medición de la pobreza en México y en las entidades federativas, México, Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. Disponible en: <http://www.coneval.gob.mx/Medicion/Documents/Pobreza%202014_CONEVAL_web.pdf>.
- IETD (2015) *Retrato de un país desfigurado*, México, Instituto de Estudios para la Transición Democrática. Disponible en: <http://www.ietd.org.mx/wp-content/uploads/2015/08/Retrato_FINAL.pdf>.



¿Cómo se elaboró la propuesta de recuperación del salario mínimo?

Salomón Chertorivski

En diciembre de 2012, cuando el doctor Miguel Ángel Mancera me nombró secretario de Desarrollo Económico del Distrito Federal, el país y el mundo aún vivían las consecuencias de la Gran Recesión, la más profunda crisis que ha atravesado la economía global desde el colapso del periodo entreguerras y que en 2009 le costó al país más de seis puntos porcentuales del producto interno bruto (PIB).

Como encargado de la política de desarrollo económico de la capital, un polo que concentra alrededor del 17% del PIB nacional, asumí como una de mis primeras responsabilidades realizar un diagnóstico riguroso del estado en el que se encontraba la economía del Distrito Federal y la de los capitalinos después de la crisis.

Para agosto de 2014, después de varios meses de estudio, análisis y deliberación, el jefe de Gobierno presentó a la opinión pública el documento *Política de recuperación del salario mínimo en México y en el Distrito Federal*, que detallaba y sustentaba la propuesta de incremento del salario mínimo en el país, elaborada por el gabinete económico y coordinada por la Secretaría de Desarrollo Económico (Sedeco). ¿Cómo llegamos allí? ¿Cómo surgió y cómo se elaboró esa propuesta de política pública, que implicaba –nada menos– dar marcha atrás a la política salarial seguida en el país por más de tres décadas? Es importante subrayarlo: lo que estábamos proponiendo significaba romper con una política económica, una decisión política y una tendencia sostenida desde el inicio de la década de los ochenta, que había llevado al salario mínimo a perder más del 70% de su poder adquisitivo en treinta y cinco años. ¿Cómo se gestó esa propuesta?

Este capítulo es una historia de la elaboración de una política pública. Narra cómo el diagnóstico inicial sobre la economía de la capital, enmarcado en una política más amplia de transparencia y divulgación de información económica relevante, nos llevó a proponer el incremento, responsable pero significativo y sostenido, del salario mínimo. La atención está centrada en el proceso de construcción de esa propuesta más que en la justificación técnico-económica de la política misma, que el lector podrá encontrar en otros capítulos de este mismo volumen. Mi intención en este texto es explicar cada fase de ese proceso y com-

partir las razones que sustentaron cada medida o decisión, desde la identificación del problema hasta la presentación de la propuesta de recuperación salarial.

A través de esto pretendo mostrar cómo la transparencia, el rigor técnico y analítico, la deliberación pública y la voluntad política pueden combinarse de manera venturosa para elaborar políticas capaces de atender los problemas económicos y sociales más acuciantes. Tres convicciones, nutridas en mi experiencia como servidor público, me han guiado a lo largo de todo este proceso y en mi encargo como secretario de Desarrollo Económico:

La primera es que, entre los múltiples retos y objetivos públicos, el combate a la pobreza y la reducción de las profundas desigualdades que cruzan nuestra sociedad deben estar en el centro. No hay problema público más grave y urgente en nuestro país, a la vez que más arraigado, que la marginación, la exclusión y las enormes brechas económicas y sociales que marcan la vida de millones de personas, condicionan sus oportunidades y determinan la convivencia y las relaciones sociales.¹

La segunda es que, cuando se diseña e implementa de manera adecuada, la política pública es la herramienta más poderosa para mejorar la vida de las personas y transformar la realidad. Es desde el gobierno y el servicio público, privilegiando el interés colectivo y poniendo en práctica medidas y programas concretos, como se pueden combatir de manera más directa y efectiva los problemas públicos, incluyendo la desigualdad y la exclusión social.

Finalmente, estoy convencido de que la política pública, incluyendo la política económica, debe, por ese mismo carácter –porque nos afecta y compete a todos como miembros de una misma comunidad política–, construirse, razonarse y deliberarse en público. De cara a la sociedad, a través de escuchar e integrar visiones e intereses diversos, de manera transparente y democrática. El rigor y la solvencia técnica, la responsabilidad en el ejercicio del cargo, no están de modo alguno divorciados de la política y los principios democráticos, la transparencia y

¹ Para fundamentar esta afirmación recomiendo ampliamente dos textos publicados entre 2014 y 2015 por el Instituto de Estudios para la Transición Democrática, del que orgullosamente formo parte: *México: las ruinas del futuro y Retrato de un país desfigurado*. Disponibles en: <www.ietd.org.mx>.

la más amplia participación y deliberación públicas. Por el contrario, es por esas vías como mejor pueden construirse políticas que respondan a las demandas e intereses comunes y contribuyan a un desarrollo económico incluyente. En política, especialmente en política democrática, las consecuencias no pueden desligarse del procedimiento.

Creo que esos tres principios han encontrado una expresión virtuosa en la propuesta de recuperación del salario mínimo. Con este ánimo de transparencia, confiando en que el testimonio directo contribuye a nuestra vida pública y puede encerrar lecciones para el futuro, describo ahora cómo surgió y se elaboró una propuesta de política pública para atender un problema económico y social urgente: que en este país tener un empleo honesto sea suficiente para comer y acceder a condiciones mínimas de bienestar.

Una política de información y transparencia: la identificación del problema

A mi llegada a la Sedeco mi primera tarea consistió en analizar el funcionamiento y las áreas de oportunidad de la institución, definir las prioridades con mis colaboradores y delinear el rumbo que debíamos seguir como institución dentro del Gobierno del Distrito Federal. Tal como he explicado en un libro previo, cuando se asume una nueva responsabilidad pública es fundamental elaborar de inicio un diagnóstico profundo de la institución y sus objetivos para concretar los ejes de intervención y establecer con claridad hacia dónde va a dirigirse la institución (Chertorivski, 2013).

Como resultado de este diagnóstico inicial definimos que la compilación y difusión de información económica sobre la ciudad, de manera sistemática y permanente, debía ser una de las líneas de acción inmediata en la Secretaría. Como lo sugiere la teoría económica, la información subyace al correcto funcionamiento de los mercados. Los agentes económicos pueden detectar oportunidades y necesidades sociales, planear inversiones, coordinarse con otros actores y, en general, tomar mejores decisiones económicas cuando cuentan con información apropiada. En otras palabras, la información permite solucionar problemas

económicos específicos asociados al riesgo y la incertidumbre, que son conaturales a la tarea de innovar y emprender. En contraste, la falta de información económica precisa y relevante incrementa los costos de transacción, eleva el riesgo de que las decisiones económicas no sean socialmente óptimas e inhibe el emprendimiento, la inversión y el intercambio.

Por ello, la información es un bien público al que el Estado debe garantizar el acceso en igualdad de condiciones. La producción y divulgación de información por parte de los gobiernos es parte esencial de la construcción de un entorno apropiado para la actividad económica, además de uno de los fundamentos para que los mercados cumplan de manera eficiente con su función de producción y distribución de bienes y servicios. Se trata de una de las formas en las que el Estado sostiene, permite y tutela el correcto funcionamiento del mercado.

Así pues, como la secretaría encargada de promover el desarrollo económico, a la Sedeco le correspondía poner a disposición del público toda la información que pudiera contribuir a la toma de decisiones y a la comprensión del entorno y las oportunidades económicas en el Distrito Federal. Dadas nuestras atribuciones y responsabilidades, debíamos implementar una política de transparencia y difusión de información económica oportuna como una de las formas de apoyar y orientar los esfuerzos económicos privados.

Además de su clara utilidad pública, la ciudad requería contar con mayor información económica y mejor organizada para consumo del propio gobierno y el diseño de políticas. Históricamente, por su carácter como entidad dependiente del gobierno federal, el Distrito Federal había carecido de una política económica propia y de una tradición de análisis y estudio de sus condiciones económicas específicas. La política local surgía, en buena medida, como una derivación de la política nacional. Eso se había traducido en una importante falta de actualización del marco normativo y de las herramientas de política relacionados con el desarrollo económico de la ciudad. Establecer mecanismos rutinarios de producción y publicación de información sobre las tendencias económicas propias de la capital era una de las formas de combatir ese rezago y dotarnos de instrumentos para la toma de decisiones.

Pero había, además, otra poderosa razón para implementar una estrategia sistemática de producción y publicación de información económica sobre la ciudad. Independientemente de la evaluación interna de la institución misma, cuando se ocupa un nuevo puesto es fundamental analizar en detalle el entorno en las áreas de competencia de la institución para definir las estrategias que se seguirán. Como mencioné al inicio de este capítulo, a mi llegada a la Sedeco era indispensable construir un diagnóstico riguroso sobre el estado de la economía del Distrito Federal después de la grave crisis económica de 2008-2009, que sirviera de base para la toma de decisiones. Solo con ese cuadro claramente trazado y con plena comprensión de las tendencias y los datos duros estaríamos en posición de diseñar políticas y soluciones económicas apropiadas para el periodo postcrisis. El conocimiento y la medición objetiva de la realidad es únicamente el primer paso de una política pública exitosa, pero es un paso crucial.

Si bien había algunos signos de recuperación en la economía, a juzgar por la información disponible era claro que la crisis había dejado una huella en la actividad económica y el empleo en todo el país, lo que había agravado problemas como el del bajo ingreso de la población. Dada su centralidad, la Ciudad de México no resultaba de ningún modo ajena a esa dinámica. No obstante, era necesario evaluarlo, documentarlo y explicarlo con toda precisión. Así nos correspondía como institución encargada de la economía de la ciudad.

Por todas estas razones, poner a disposición pública la más amplia y oportuna información económica sobre la Ciudad de México se volvió uno de los objetivos prácticos e inmediatos de la Secretaría. En ese momento existían ya, por supuesto, múltiples datos importantes acerca de la economía de la capital que podíamos explotar. No obstante, estos se encontraban dispersos en varias fuentes y dependencias, no siempre contaban con un canal claro de publicación y su formato distaba de ser el más adecuado para convertirse en un insumo para la toma de decisiones públicas y privadas.

Allí era donde teníamos que intervenir, convirtiendo el procesamiento y la difusión sistemática de información en una misión de la Sedeco. No bastaba que

la información existiera o pudiera conseguirse por alguna vía; había que integrarla, analizarla y ponerla al alcance de todos para que pudiera sacársele el mayor provecho.

¿Cómo se materializó esta decisión? Llevar a la práctica esta política implicó tres tareas esenciales. Primero, ubicar y ordenar los distintos acervos relevantes para la economía de la ciudad que había en el propio gobierno,. Segundo, establecer una estrecha relación institucional con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI); gracias al profesionalismo y la fortaleza institucional de este organismo contamos con una enorme cantidad de información específica sobre el Distrito Federal que podía ser mejor aprovechada para los fines descritos con anterioridad. Se trataba, entonces, de establecer una amplia coordinación con el INEGI para desarrollar esquemas de intercambio y difusión de información relevante para el desarrollo económico de la capital. Además, era necesario integrar todos los datos e índices disponibles provenientes de distintas fuentes y dependencias, y encontrar formatos y canales de difusión que permitieran hacer el mejor y más amplio uso de la información. Gracias a estos esfuerzos se han puesto en marcha iniciativas novedosas, como la Oficina Virtual de Información Económica de la Ciudad de México, que brinda una gran cantidad de información económica detallada de esta ciudad, manzana por manzana.

Hubo también frutos inmediatos. Como parte de la política de información y transparencia decidimos elaborar, de manera periódica, el Reporte Económico de la Ciudad de México,² que informara con regularidad acerca de los principales indicadores y tendencias económicos, explicara su comportamiento y ofreciera al público un análisis puntual sobre el estado de la economía de la capital. Nuevamente, lo asumimos como un compromiso y una obligación de transparencia. Era una forma de dar una expresión concreta al principio de que, como autoridad encargada de la materia, nos correspondía presentar y explicar toda la información a nuestro alcance y ofrecer herramientas para que la política económica

² Disponible en: <<http://reporteeconomico.sedecodf.gob.mx/>>. El Reporte del tercer trimestre de 2015 se puede obtener en: <<http://reporteeconomico.sedecodf.gob.mx/analisis/Dossier%203%20er%20trimestre%202015%20ok.pdf>>.

pudiera ser discutida y evaluada en público a partir de información cierta, actualizada y provista de manera oficial.

El objetivo entonces era que el Reporte Económico de la Ciudad de México ofreciera un panorama claro y objetivo sobre la situación económica regional, a partir de la integración y el análisis de estadísticas de producción, inversión, consumo, ingreso y empleo, entre otros indicadores. De esa manera serviría como fuente de información para los actores económicos, las autoridades, los medios de comunicación y el público en general; proporcionaría elementos para una discusión pública informada; contribuiría a consolidar una cultura de estudio e investigación propia de la Ciudad de México, y permitiría evaluar el desempeño de la economía local e identificar patrones relevantes para la toma de decisiones. Nos interesaba, sobre todo, estudiar y fortalecer el ingreso, el empleo y la inclusión social, en consonancia con los objetivos del gobierno del jefe de Gobierno, Miguel Ángel Mancera.

Conforme a lo planeado, el primer reporte económico fue presentado en mayo de 2013, unos meses después que asumí el cargo como secretario de Desarrollo Económico. En ese reporte se documentaba el enorme peso de la economía subnacional en el país y se proporcionaban datos que comprobaban la vitalidad de la actividad económica en la capital. Había algunos signos alentadores, como la tasa de creación de empresas y negocios. No obstante, desde entonces se advertía que la Ciudad de México había resentido con agudeza la contracción económica nacional de 2009. Apenas en abril de 2012 la economía del Distrito Federal había recobrado el tamaño que tenía a mediados de 2008 y, recién recuperada, registraba una desaceleración en su ritmo de crecimiento durante ese año, aunque ligeramente menos pronunciada que la nacional.

Para el tercer reporte, publicado en diciembre de 2013, los datos mostraban que a partir del segundo trimestre del año se había conseguido abatir las tendencias recesivas y recuperar el crecimiento. La ciudad había retomado una ruta de expansión en la inversión, el consumo y el comercio. Pero para examinar a fondo la salud de la economía hay que poner más atención en el mercado laboral. Por tratarse del indicador económico conectado de manera más directa con el in-

greso y las condiciones materiales de vida de las personas, el empleo es el dato maestro para evaluar el dinamismo de una economía y su capacidad de producir bienestar.

¿Qué indicaba el Reporte Económico de la Ciudad de México respecto al empleo? Había un hecho económico crucial: un pronunciado y muy significativo incremento en el número de empleos formales. De enero a octubre de 2013, en el Distrito Federal se habían creado más de 143 000 empleos formales: la cifra más alta en los quince años previos, equivalente al 26.2% del total de creación de empleo formal en el país en ese periodo. Con esa cifra, el incremento anual en el empleo rondaba el 5%, claramente por encima de la variación nacional y de lo experimentado en años anteriores. En este sentido, la recuperación económica era palpable en el rubro de la creación de empleo.

Vale la pena detenerse un momento en las cifras. La figura 1 muestra el número de empleos formales en el Distrito Federal de 2008 a 2013, con base en datos de trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Como puede verse, la crisis económica de 2009 destruyó cerca de 130 000 empleos formales en la capital. No obstante, a partir de 2010 comienza una recuperación progresiva y en el primer trimestre de 2011 se regresa al nivel de empleo alcanzado a fines de 2008. A partir de entonces se registra una expansión, a una tasa de alrededor de 4.5% en 2011, 4.4% en 2012 y 4.8% en 2013. En resumen, el número de empleos había rebasado los niveles previos a la crisis y, en 2013, en la ciudad se estaba creando empleo formal al ritmo más acelerado de los últimos años. Se trataba, sin duda, de una buena noticia, en una variable clave.

Pero al profundizar en el análisis del mercado laboral en la ciudad nos encontramos también con noticias y signos preocupantes. El estudio y la difusión de información no podía detenerse simplemente en el nivel absoluto de empleo; hacía falta también comprender y explicar cuáles eran los sectores que generaban tal magnitud de puestos de trabajo, la calidad del empleo, su composición y el nivel de ingreso que obtenían los trabajadores. Ya a mediados de 2013, cuando el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) publicó los resultados de la medición de pobreza en 2012, las cifras sugerían que

había aumentado la población con ingreso inferior a la línea de bienestar y a la línea de bienestar mínimo, respecto de 2010. El incremento reportado por el Coneval para el Distrito Federal en estos rubros era de 1.5 y 0.9 puntos porcentuales, respectivamente. Por cuestiones de significancia estadística las cifras tenían que tomarse con cautela, pero se trataba de un primer indicio de deterioro en el ingreso, pese al crecimiento en el número de empleos.

Figura 1. Empleos formales (trabajadores asegurados en el IMSS) en el Distrito Federal, 2008-2013

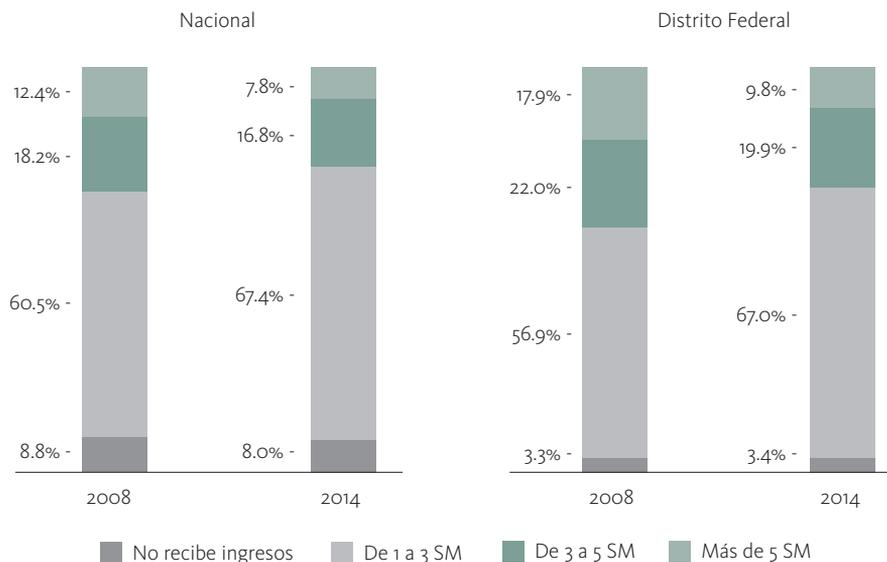


Y al examinar las características del empleo creado, emergió con claridad otro dato, otro hecho económico fundamental: la recuperación del empleo formal después de la crisis económica de 2009 vino acompañada también de su recomposición, de tal suerte que la proporción de trabajadores en los niveles salariales más bajos había aumentado de manera muy considerable. Es decir, se habían recuperado los empleos perdidos en la crisis y creado nuevos puestos de trabajo, pero predominantemente en escalas salariales inferiores. Como resultado, la pirámide

laboral había sufrido una transformación fundamental antes y después de la crisis, en el sentido de la precarización del trabajo y la reducción de los salarios.

La fuerte contracción de los salarios—la expansión del grupo de trabajadores que ganan muy poco—era el reverso de la moneda de la recuperación y crecimiento en el empleo formal observados después de la crisis económica global de 2009. Hubo una gráfica (que en este capítulo se incluye como figura 2) que lo expresaba con toda elocuencia. Elaborada con los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI, no dejaba lugar a dudas: había un cambio estructural en los ingresos por trabajo de la población ocupada. La proporción de trabajadores que ganaban uno, dos o tres salarios mínimos se había multiplicado con respecto a los niveles previos a la crisis. Se había creado empleo, pero empleo que pagaba muy poco.

Figura 2. Estructura de la población ocupada por nivel de ingreso, 2008-2014



Nota: no se consideró la población que no especificó su nivel.

La recomposición del empleo hacia escalas salariales más bajas afectaba a todo el país, pero se expresaba con particular fuerza en el Distrito Federal. La población ocupada que percibe menos de tres salarios mínimos aumentó siete puntos porcentuales a nivel nacional y diez puntos en la ciudad, hasta alcanzar cerca del 70% de toda la población ocupada. Solamente el porcentaje de trabajadores que recibían hasta un salario mínimo creció en el DF de 7.7% en 2008 a 11.4% en 2014. En contraste, el grupo de trabajadores que ganan más de tres salarios mínimos se contrajo de 40 a 30% de la población ocupada en la capital, y de 30 a 24% en el país en su conjunto.

Las implicaciones de un cambio de esta magnitud en el mercado laboral para el ingreso de la gente, el bienestar y la cohesión social eran, por supuesto, mayúsculas. Estábamos, como seguimos ahora, frente a un deterioro muy considerable en la capacidad de la economía de ofrecer condiciones materiales de vida mínimamente aceptables a trabajadores de tiempo completo en el sector formal y legal. Con estas cifras era difícil sostener que la economía nacional y regional se había recuperado de la crisis y de su efecto destructor de empleo. Más bien, la crisis había dejado una huella indeleble y producido una nueva economía, caracterizada por mayor precariedad laboral y generación de empleo peor pagado.

Y si adoptábamos una perspectiva histórica más amplia, la transformación producida por la crisis representaba en realidad la profundización de una tendencia muy arraigada en las últimas tres décadas, una nueva oleada de erosión de los ingresos laborales en la ya de por sí larga trayectoria de precarización del trabajo que ha recorrido la economía mexicana. Es decir, si poníamos las cifras más recientes en su contexto histórico, los efectos observados de la crisis sobre el mercado laboral resultaban aún más apremiantes.

Opciones y soluciones de política

Así pues, el compromiso con la transparencia total que habíamos adoptado en la Secretaría, la disposición de dotar a la ciudad de la mayor cantidad de información económica posible y analizarla de manera rigurosa y rutinaria, nos permitió distin-

guir un patrón en el empleo que estaba afectando las posibilidades y condiciones de millones de personas. Es importante subrayarlo: identificamos y documentamos un problema económico de la mayor relevancia para la vida de los capitalinos, a partir de una política de transparencia, comunicación y análisis puntual de información relevante sobre la economía de la Ciudad de México.

En los primeros meses de 2014 acudí con el jefe de Gobierno para presentarle estas cifras. Compartí con él los dos hechos económicos fundamentales que observábamos, las dos caras de la evolución del mercado laboral en la ciudad en el periodo postcrisis: por un lado, los buenos datos de recuperación y creación de empleo, que reflejaban el dinamismo económico recobrado y nuestro buen desempeño respecto al resto del país. Por el otro, la recomposición del empleo y la expansión del trabajo de bajos ingresos.

Fue ahí, al observar la gráfica sobre estructura de la población ocupada por nivel de ingreso (que aparece en este capítulo como figura 2), cuando el jefe de Gobierno, con intuición y sentido social, detectó que estábamos frente a un fenómeno que requería de la mayor atención y de la intervención pública. De inmediato comprendió las implicaciones que esto tenía para el bienestar de las familias y la inclusión social, uno de los ejes rectores del gobierno de la Ciudad. El escenario ameritaba una respuesta del Estado. En ese mismo momento, Miguel Ángel Mancera nos dio instrucciones para estudiar a fondo el asunto, analizar qué estaban haciendo otras ciudades y países del mundo frente a esta problemática, y ofrecer una solución de política que permitiera atajar y revertir este proceso de precarización del trabajo.

Como secretario de Desarrollo Económico, integré al gabinete económico y social en un grupo de trabajo para atender este tema. En ese grupo participaron Patricia Mercado, en ese momento secretaria del Trabajo y Fomento al Empleo, y Édgar Amador, secretario de Finanzas. Al interior de la Sedeco los trabajos de información y transparencia habían estado encabezados desde el inicio por la Subsecretaría de Desarrollo Económico y Sustentabilidad, a cargo de Ricardo Becerra. En ese grupo validamos y discutimos la información a nuestro alcance y revisamos otras experiencias internacionales. La crisis económica global había tenido secue-

las similares en los mercados laborales y las economías de otros países y ciudades del mundo, de modo que el análisis estuvo informado tanto por nuestras circunstancias particulares como por lecciones que se desprendían de otros casos.

Así fue como comenzamos a evaluar posibles instrumentos para intervenir, buscando reforzar el ingreso y las posibilidades de la gran masa de trabajadores en escalas salariales bajas que, como veíamos, había sido engrosada aún más como secuela de la Gran Recesión.

La discusión se concentró en dos opciones. La disyuntiva era: renta básica garantizada o recuperación del salario mínimo. La primera se encontraba en la agenda de la izquierda en todo el mundo, y en el papel tenía el atractivo de garantizar a todas las personas un ingreso mínimo, independientemente de su situación laboral. Una medida de este tipo podía resultar virtuosa en dos frentes: por un lado, beneficiaría especialmente a los más desfavorecidos; serviría como un instrumento de redistribución e inclusión social frente a la precarización del empleo y sus consecuencias desigualadoras. Por el otro, fortalecería la actividad económica y el consumo al permitir a personas de bajos ingresos, desempleados, subempleados, y a todos aquellos en los escalones salariales más bajos, participar de manera más efectiva y productiva en la economía sin elevar directamente los costos laborales de las empresas.

No obstante, decidimos que apostar por una política de recuperación del salario mínimo era la mejor vía para mejorar el ingreso de los trabajadores y las familias, por varias razones. Se trataba, primero, de un instrumento ya existente, con arraigo y una larga historia como una reivindicación de los trabajadores. Todos los mexicanos podían comprender de inmediato una propuesta de este tipo y relacionarla con su propio sentido de justicia social. Por su carácter familiar y contenido simbólico, podría reunir voluntades y atraer la atención sobre la situación de los trabajadores con mayor facilidad, además de dar pie a una discusión pública más amplia, participativa e informada, que incluyera todos los elementos económicos pero también la innegable dimensión ética del asunto.

Además, en el contexto económico de los últimos años –e incluso décadas–, en buena medida caracterizado por la incertidumbre, la crisis y la precarización

laboral, nos parecía fundamental reivindicar y revalorizar el trabajo honesto, formal y legal. La vertiginosa caída y después el estancamiento del poder de compra del salario mínimo, durante más de tres décadas, enviaba exactamente el mensaje opuesto. En la propuesta de recuperación del salario mínimo podíamos revertir esta tendencia y comenzar a dar contenido concreto a una aspiración común: que el trabajo honesto funcione como senda hacia el bienestar y que los que menos ganan puedan de cualquier manera acceder a condiciones materiales suficientes para vivir con autonomía y dignidad.

Había también consideraciones prácticas. Para convertirse en realidad y ser más que una apariencia, la renta básica requeriría una nueva y significativa reforma fiscal, que se antojaba, cuando menos, inviable. Los cambios fiscales aprobados en 2013 habían despertado resistencias importantes que hacían difícil pensar en un nuevo ciclo de reforma, especialmente de la magnitud necesaria para asumir un compromiso como el que representa la renta básica. Puesto en términos más generales, una medida de ese tipo, si ha de ser realmente significativa, requiere de una fortaleza fiscal que, por desgracia, el Estado mexicano no tiene. La discusión sobre la manera de dotar al Estado de mayores capacidades fiscales es, por supuesto, absolutamente pertinente, pero en nuestro caso no era prudente condicionar la atención de un problema económico y social urgente a una gran reforma fiscal.

A estas razones había que sumar el hecho de que existía una gran cantidad de evidencia académica e internacional en favor de la recuperación del salario mínimo. En los últimos años, varios países y ciudades habían recurrido con éxito a la política salarial, precisamente para atender las dislocaciones provocadas por la crisis global, la erosión de los ingresos y las desigualdades crecientes. En realidad, México se encontraba rezagado en la materia, con uno de los salarios mínimos más bajos no solo en América Latina sino en el mundo.

Por su parte, las investigaciones académicas más comprehensivas, actualizadas y rigurosas, apoyadas en la experiencia internacional, sugerían que los incrementos moderados al salario no repercutían negativamente en el número de empleos; en cambio, sí contribuían a reducir la desigualdad salarial y fortalecer

el ingreso de los trabajadores en la parte baja de la distribución del ingreso (Belman y Wolfson, 2014; Card y Krueger, 1995; Doucouliagos y Stanley, 2009; Dube, Lester y Reich, 2010). El caso de México ameritaba, desde luego, un análisis propio –que ocurriría en profundidad en los siguientes meses– pero de entrada había una acumulación nada despreciable de evidencia científica que sustentaba la opción por el salario mínimo.

Política económica y salarial, a debate público

Con los argumentos anteriores, después de haber analizado el problema y las distintas opciones presentamos al jefe de Gobierno la conclusión a la que habíamos llegado: la recuperación del salario mínimo era una solución de política pública apropiada para atender la recomposición del empleo y la erosión de los ingresos laborales producto de la crisis, además de una medida de cohesión social y revalorización del trabajo formal muy pertinente en la Ciudad de México, como en el resto del país. Nuevamente, reaccionó con sensibilidad y con la convicción de que había que emplear todas las capacidades del gobierno para atender la situación salarial de los trabajadores. El siguiente paso, señaló, era abrir la discusión, proveer toda la información posible, escuchar distintas voces, tomar en cuenta las objeciones y presentar públicamente una propuesta sólida y profesional, acompañada de un estudio detallado y riguroso.

A los pocos días, el 1 de mayo de 2014, en el Día del Trabajo, el jefe de Gobierno pronunció un discurso que tendría un enorme efecto e influencia en los circuitos políticos, económicos y periodísticos, así como en la opinión pública. En él se delineaban cinco acciones principales:

1. Abrir una gran discusión nacional en torno al salario mínimo, la evolución del ingreso de los trabajadores y la política salarial del país.
2. Integrar un grupo de expertos independiente, de alto nivel, que estudiara en detalle la situación del empleo y los ingresos; que evaluara la conveniencia, desde el punto de vista económico y social, de emprender una política de

recuperación salarial, y que contribuyera a definir los términos de una propuesta fundamentada y responsable.

3. Elaborar una ponencia, después de escuchar a todas las voces, discutir y analizar la evidencia científica e internacional, que recogiera las conclusiones de este ejercicio y formalizara la propuesta gubernamental.
4. Presentar dicho documento al gobierno federal, los órganos legislativos, los distintos sectores sociales involucrados, los medios de comunicación y organizaciones de la sociedad civil.
5. Implementar, en el Distrito Federal, todas las medidas y decisiones al alcance del gobierno local, dentro de su ámbito de competencia, que favorecieran la recuperación del salario mínimo y fueran congruentes con dicha propuesta.

De inmediato integramos al grupo de especialistas –economistas, juristas, historiadores, expertos en derecho laboral– que nos apoyaron y que, de muy buena gana, aceptaron trabajar con nosotros. Ellos son: Antonio Azuela, Gracielita Bensusán, Gerardo Esquivel, Juan Carlos Moreno-Brid, Ariel Rodríguez Kuri, Enrique Provencio, Jaime Ros, Pablo Yanes y Raymundo M. Campos (con una colaboración estadística especial). El gabinete económico del Gobierno del Distrito Federal estuvo en todas las discusiones y a la Sedeco le correspondió la coordinación general de los trabajos.

Lo que siguió fue, en efecto, una amplia discusión pública, ocurrida durante varios meses, que alcanzó a ser nacional. En agosto de 2014, de la mano del Consejo Económico y Social de la Ciudad de México, que preside Enrique Provencio, realizamos el foro internacional Salarios Mínimos, Empleo, Desigualdad y Crecimiento Económico, que recibió una muy amplia atención de la sociedad mexicana. En la organización participaron además la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la Universidad Nacional Autónoma de México, la Fundación Friedrich Ebert y el Gobierno de la Ciudad. Invitados de países como Estados Unidos, Alemania, Uruguay, Argentina y Brasil presentaron sus experiencias y recomendaciones. Participaron, asimismo, varios especialistas nacionales e internacionales, líderes políticos y funcionarios federales y locales.

El tema se discutió también ampliamente en la esfera pública, como había sido nuestra intención. Durante esos meses se sumaron al debate universidades, periodistas, académicos, partidos políticos, legisladores, funcionarios gubernamentales, sindicatos, organizaciones empresariales y diversos grupos de la sociedad civil. Los medios de comunicación nacionales y locales dieron amplia difusión a las diferentes posturas y argumentos. Se organizaron mesas de debate, nuevos foros, conferencias e incluso se levantaron encuestas para conocer la opinión de la población, que se manifestaba de manera abrumadora a favor de la recuperación de salario mínimo. Mientras tanto, el gobierno y el grupo de expertos continuaba el análisis y la construcción de la propuesta formal, a partir de los elementos que surgían de la discusión pública. Recogimos las distintas visiones, objeciones, argumentos y preocupaciones para informar y mejorar nuestra propia postura.

El planteamiento del Gobierno del Distrito Federal

Después del foro internacional y la amplia discusión que lo acompañó, habiendo escuchado las distintas posiciones y análisis nos dimos finalmente a la tarea de elaborar el planteamiento público, titulado *Política de recuperación del salario mínimo en México y en el Distrito Federal*, que el jefe de Gobierno presentó a fines de agosto de 2014. La tesis central se mantiene vigente: México está en condiciones y en necesidad de incrementar el salario mínimo. Como primer paso, por razones de corte económico, social y ético, el salario mínimo debe alcanzar a la línea de bienestar mínimo que fija el Coneval, de modo que sea suficiente para adquirir la canasta básica. Esa tesis se defendió y justificó echando mano de las investigaciones más avanzadas, considerando la experiencia internacional y analizando en detalle las condiciones específicas de la economía y del mercado laboral de la capital y del país.

Los argumentos, estimaciones y demostraciones económicas específicas en sustento de la política de recuperación salarial están detallados en el resto de este volumen. Recojo aquí solamente las conclusiones centrales del planteamiento original, tal y como ahí se expresaron:

- a. Todos los datos, las cifras y las tendencias reales demuestran que el salario mínimo en México no solo está muy lejos del nivel que manda la Constitución de la República, sino que, además, está por debajo de la línea de pobreza alimentaria.
- b. Comparativamente, el salario mínimo en México no solo es el más bajo de los países de la OCDE, sino también –junto con Haití– es el más bajo de toda América Latina.
- c. La situación es grave porque hablamos de ingresos que no alcanzan a cubrir las necesidades alimentarias del trabajador, ya no digamos de las familias. Dicho de otra manera: con este nivel en el salario mínimo, el mercado laboral formal mexicano es un factor de reproducción de la pobreza, no un circuito para salir de ella.
- d. Es grave también por la cantidad de personas que perciben el salario mínimo: casi siete millones en el país y 370 000 en la ciudad de México, el 13% y 9% de la población ocupada, respectivamente.
- e. La pérdida histórica del poder adquisitivo del salario, desde su punto máximo, es del 75%. Hablamos de 35 años de deterioro y/o estancamiento, pero que actualmente sigue presionando, a la baja, al conjunto de la masa salarial.
- f. Como se documentó, los nuevos empleos generados se ubican mayoritariamente en una escala salarial menor que los empleos destruidos durante la crisis de 2009. El 67% de la población ocupada ya se ubica con un ingreso menor a tres salarios mínimos, mientras que en 2008 esa parte representaba el 60%. Algo análogo ocurre en el Distrito Federal.
- g. Por lo tanto, se trata de un problema histórico pero también de urgente coyuntura, pues el bajo salario sigue dañando la participación de los trabajadores en el ingreso nacional: menos de la tercera parte del producto pertenece a los salarios, una relación exactamente inversa a la de los países desarrollados. Esto hace que México, de entre todas las economías importantes, sea la más desigual del planeta.
- h. ¿Cuáles son los factores que han conducido a exhibir el que quizá sea el salario mínimo más bajo del mundo? En primer lugar, que el criterio sistemático para revisarlo –desde hace muchos años– es la previsión de la inflación, no mantener el poder adquisitivo del trabajador. En segundo lugar, una represen-

tatividad menguada de la instancia encargada de fijar los salarios mínimos, además de insuficiente capacidad técnica, y finalmente, una idea errónea de política económica que considera al salario como mera variable dependiente, como un subproducto de la ecuación productividad-inversión-crecimiento. Incorporar al salario mínimo como variable activa del desarrollo es una de las grandes correcciones que necesita la macroeconomía nacional.

- i. Estamos ante una situación límite que coloca a nuestro país como un caso atípico y excéntrico, pues es la única nación de América Latina que no se ha ocupado de incrementar sus salarios mínimos en todo el presente siglo. Y atípico también respecto al mundo desarrollado, donde países como Japón, Inglaterra, Estados Unidos y Alemania han desplegado políticas sostenidas de recuperación de sus salarios mínimos en los últimos años.
- j. Esta situación ha modificado muchas de las concepciones teóricas y la discusión económica en el mundo. La evidencia más reciente demuestra que los efectos de la subida de los salarios mínimos –siempre que sea prudente y bien monitoreada a lo largo del tiempo– no solo es factible, sino que, además, no provoca ninguno de los daños presupuestos por modelos convencionales: ni inflación, ni desempleo, ni baja productividad.
- k. Una revisión de las teorías modernas a nivel micro y macroeconómico bastará para comprender que los temores a ciertos efectos disruptivos causados por un ascenso del salario mínimo no tienen respaldo. Por el contrario, la literatura económica avala efectos de composición positivos tras el incremento de los salarios mínimos (mayor lealtad a la empresa, mayor productividad del trabajador, mayor demanda en el mercado interno, etcétera).
- l. Los salarios mínimos en México no se han vinculado a la productividad y esa, precisamente, es una de las razones de su continuo deterioro. La productividad ha avanzado en el sector formal –con ritmos modestos– pero los salarios no. Este reconocimiento es muy importante para ordenar el debate y reconocer que esa distancia entre productividad media y salarios mínimos es una de las circunstancias que permiten aumentar los salarios mínimos sin efectos inflacionarios.

-
- m. Aunado a lo anterior, cabe recalcar que los indicadores clave del mercado de trabajo (Organización Internacional del Trabajo) revelan que desde hace más de veinte años la productividad laboral media de México –en dólares constantes– ha sido y sigue siendo de las más altas de América Latina. En 2011 fue la segunda más elevada, después de Chile, y superó ampliamente a Uruguay y a Brasil. Sin embargo, los salarios en México sufrieron un retroceso importante.
- n. Un ejercicio simple permite demostrar que el aumento de salarios no solo es deseable, sino que es perfectamente viable. Si tomamos el incremento en la productividad real ocurrido desde 2005 y hasta 2014, (periodo comparable por la ENOE), tenemos que el salario mínimo debería ser 14.2% mayor al actual. Un incremento de 9.30 pesos, ya no para mejorar o para superar la línea de pobreza alimentaria, sino solamente para mantener el poder adquisitivo que tenía en 2005 sin ningún efecto inflacionario.
- o. Modelos más complejos sugieren lo mismo debido a tres puntos importantes: el número de personas que ganan el salario mínimo representan una parte relativamente pequeña (13% del total), el nivel en el que se encuentran los salarios es excesivamente bajo y la productividad del sector formal ha crecido, lo que favorece las condiciones macroeconómicas que permiten un aumento significativo.
- p. Según los cálculos detallados en el capítulo VII [del documento *Política de recuperación del salario mínimo*], un aumento a 82.86 pesos (el nivel en el que un trabajador rebasa la línea de pobreza) provocaría un aumento en el nivel de precios de aproximadamente 0.9%. Pero incluso si solo toca a los trabajadores formales, el efecto sería previsiblemente menor al 0.3% en los precios.
- q. Por su parte, en el modelo “natural” presentado en el documento, y que se encargó de medir los efectos reales ocurridos en la economía nacional hace un año, tras la desaparición de una zona geográfica salarial, se muestran resultados muy importantes: a) aumentaron los salarios reales de todos los trabajadores y, en especial, de los trabajadores de menores ingresos; b) no

tuvo efectos significativos en la transición de empleo a desempleo; c) se redujo la probabilidad de transición de los trabajadores formales hacia la informalidad; d) no tuvo ningún tipo de efecto sobre los trabajadores que eran inicialmente informales; e) aumentó la probabilidad para los desempleados de transitar hacia un empleo formal, y f) disminuyó su probabilidad de transitar hacia un empleo en la informalidad.

- r. En otras palabras, el aumento significativo del salario en la economía formal es un poderoso mensaje para abandonar la economía informal.
- s. Las experiencias brasileña y uruguaya muestran con claridad la viabilidad y las consecuencias económicas y sociales de una política sostenida para la recuperación salarial. Uruguay es un caso de referencia obligada para nosotros pues experimentó su ascenso compartiendo dos elementos muy significativos y muy similares: partieron de un piso muy bajo en el salario mínimo y lo tenían indexado a una multiplicidad de precios, impuestos y tarifas.
- t. Por tanto, la precondition jurídica del aumento en el salario mínimo es la desindexación, es decir, la desvinculación del salario mínimo en tanto unidad de referencia de otros precios de trámites, multas, impuestos, prestaciones, etcétera. Devolverle al salario mínimo su estricto propósito como salario de garantía de los que menos ganan.
- u. El debate público, el diálogo social y la negociación abierta entre los gobiernos federal y local, en el Congreso de la Unión, en la Asamblea Legislativa del Distrito Federal, en el Consejo Económico y Social de la Ciudad de México, y por supuesto, entre empresarios y trabajadores del país, deben mantenerse y formalizarse, poniendo en juego distintos escenarios y distintas acciones que acompañen la medida.
- v. Aquí se presentaron diversos escenarios que pueden ordenar la discusión y que, sobre todo, que pueden despertar la imaginación política para los acuerdos. Para nosotros el punto de partida será el 2015 como el año del punto de inflexión en donde un trabajador que percibe el mínimo cuenta con los recursos para adquirir la canasta alimentaria básica.

El mensaje debe ser claro y es absolutamente plausible: un trabajo en el sector formal es la vía para salir de la pobreza.

Además de plantear la necesidad y la viabilidad de esta recuperación salarial, en el Distrito Federal implementamos varias medidas para incentivar a las empresas de la capital a adoptar esta política y para proteger los ingresos de los trabajadores. Primero, se avanzó antes que en ninguna otra entidad en la desvinculación del salario mínimo de otros trámites, multas, impuestos, etcétera. Por iniciativa del gobierno, la Asamblea Legislativa aprobó la ley mediante la cual se creó la Unidad de Cuenta de la Ciudad de México, que liberó al salario de todas esas otras referencias ajenas a su naturaleza.

En congruencia con las tesis y conclusiones contenidas en la propuesta, además, establecimos que las *empresas salarialmente responsables* en la capital, aquellas que incrementaran a 82.86 pesos –el monto para cubrir el costo de la canasta básica– el salario mínimo de sus trabajadores, tendrían acceso a incentivos fiscales. En el mismo sentido, a través de la figura legal de *proveedor salarialmente responsable*, aprobada por la Asamblea Legislativa, se estableció que solo las empresas que paguen a sus trabajadores 1.18 veces la Unidad de Cuenta podrán ser proveedores del gobierno capitalino.

Hicimos, pues, todo lo que estaba en nuestras manos en el ámbito local. Y a contracorriente de las prácticas y formalidades seguidas en el país para fijar los salarios mínimos, heredadas del más puro autoritarismo corporativo, presentamos un razonamiento público sobre la pertinencia de revalorizar el salario, sustentado en evidencia y construido durante varios meses de estudio y discusión abierta.

Reflexiones finales

Más de un año después de su presentación, la propuesta realizada por el Gobierno del Distrito Federal no ha tenido una respuesta pública, igualmente documentada, de parte del órgano encargado de fijar los salarios mínimos en el país –la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami)–, la Secre-

taría del Trabajo federal o el Banco de México.³ Mientras tanto, las tendencias hacia la precarización del empleo y la reducción de los ingresos laborales permanecen sin atenderse, lo que afecta las condiciones y posibilidades de vida de millones de mexicanos que día a día desempeñan un trabajo honesto, a jornada completa.

La propuesta de recuperación del salario mínimo sigue, por ende, plenamente vigente, más aún considerando la trayectoria histórica de deterioro en el mercado laboral. Después de un largo periodo de estudio y debate, es nuestra convicción que México debe asumir la recuperación del salario mínimo como una política de Estado, dirigida a mejorar los ingresos de los trabajadores más desfavorecidos y construir una sociedad más justa, equitativa e incluyente. No hay justificación, técnica, económica o ética, para mantener un salario mínimo inferior al umbral de la pobreza extrema.

En retrospectiva, me atrevo a decir que la propuesta de recuperación del salario mínimo representó y sigue representando una auténtica reivindicación de política democrática para atender un problema toral de la sociedad mexicana. ¿Por qué? Primero, porque como se discutió al inicio, surgió de una política de transparencia radical, de un compromiso de presentar la mayor cantidad de información económica y analizarla sin tapujos. Solo así pudimos comprender y detectar un problema público que exigía una intervención política en favor de los trabajadores.

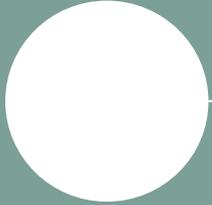
³ Instituciones que exhiben una grave falta ante la sociedad mexicana, pues desde el 25 de septiembre de 2014 se comprometieron a integrar la Comisión Consultiva para la Recuperación Gradual y Sostenida de los Salarios Mínimos Generales y Profesionales, cuyo objeto sería: "Proponer las bases de una política salarial que haga posible la recuperación gradual y sostenida de los salarios mínimos generales y profesionales...". El Consejo acordó en esa ocasión: "los trabajos objeto de la Comisión Consultiva deberán quedar concluidos en un plazo máximo de seis meses a partir de su instalación, mediante la entrega de un informe al Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos". Un año y tres meses después, habiendo solicitado 29 millones de pesos para la elaboración de esta "consulta", la Conasami –la responsable constitucional de emitir el decreto anual de los salarios mínimos– sigue sin entregar un solo documento y ha extendido por ocho meses más, en una segunda prórroga, el plazo de la Comisión Consultiva para la entrega de su informe. Ver el boletín de prensa de septiembre de 2014 donde se informa sobre la creación de esta Comisión Consultiva, sus objetivos y plazos en: <http://www.conasami.gob.mx/pdf/bolatinos_sal_minimo/2014/BOLETIN_25sep2014.pdf> y el boletín de septiembre de 2015 donde se amplía el plazo de la Comisión hasta junio de 2016 en: <http://www.conasami.gob.mx/pdf/bolatinos_sal_minimo/2015/bol_prorroga24092015.pdf>.

Y segundo, porque pusimos en práctica una forma distinta de concebir y construir la política económica y salarial del país. Era inusual que en México un componente centralísimo de la política económica se sometiera a un debate público tan amplio. Típicamente, en las últimas décadas este se había considerado un asunto de la competencia únicamente de expertos y los aparatos técnicos del Estado, ajeno al debate abierto y democrático, que convenía más bien aislar de posiciones políticas y de los humores públicos.

En este caso, sin embargo, partimos de la premisa de que, en democracia, un asunto de tal importancia pública, de tal trascendencia para las condiciones de vida de la gente, ameritaba no un tratamiento puramente administrativo o técnico, sino, precisamente, discusión pública y política amplia, bien informada y documentada. Y lejos de estar divorciados entre sí, la vocación de transparencia, la discusión democrática, la participación amplia y el análisis técnico-económico riguroso se compaginaron de manera virtuosa para dar forma y contenido a la política pública.

Referencias

- Belman, Dale y Paul J. Wolfson (2014) *What does the minimum wage do?* Kalamazoo, Michigan: W.E. Upjohn Institute for Employment Research.
- Card, David y Alan Krueger (1995) *Myth and measurement: the new economics of the minimum wage*, Princeton, Princeton University Press.
- Chertorivski, Salomón (2013) *De la idea a la práctica: experiencias en administración pública*, México, D.F., Conecta.
- Doucouliafos, Hristos y T. D. Stanley (2009) Publication Selection Bias in Minimum-Wage Research? A Meta-Regression Analysis, *British Journal of Industrial Relations*, vol. 47, núm. 2: 406-428.
- Dube, Arindrajit, T. William Lester y Michael Reich (2010) Minimum Wage Effects Across State Borders: Estimates Using Contiguous Counties, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 92, núm. 4: 945-964.
- Gobierno del Distrito Federal (2014) *Política de recuperación del salario mínimo en México y en el Distrito Federal. Propuesta para un acuerdo nacional*. México, GDF.



La economía del salario mínimo

Raymundo M. Campos Vázquez

Hace algunos años el tema del salario mínimo como herramienta de política pública en México ni siquiera se discutía. En contraste, en los últimos meses los medios de comunicación y académicos han sostenido un intenso debate sobre los beneficios y costos que pudiera tener el incremento del salario mínimo en México. En esta nota doy un panorama global de los motivos por los cuales hemos tenido este debate, describo la teoría sobre la economía del salario mínimo y, finalmente, analizo qué posibles implicaciones tendría un aumento del salario mínimo en México. En la primera parte de este capítulo me refiero al cambio de paradigma desde el punto de vista académico. En la segunda discuto la teoría sobre el salario mínimo; la tercera se ocupa de las posibles implicaciones de aumentar el salario mínimo en México.

¿El salario mínimo tiene efectos negativos?

Antes de la década de los noventa existía cierto consenso entre economistas, que coincidían en afirmar que el salario mínimo causaba desempleo. Esto implicaba, según esa teoría, que las personas a las que se intentaba ayudar terminaban siendo perjudicadas al no poder encontrar un trabajo.

En la década de los ochenta el salario mínimo real perdió valor en alrededor de 25% en Estados Unidos; esta disminución causó una intensa polémica en ese país en torno a la factibilidad de aumentar el salario mínimo. Fue un debate similar al que tenemos en México en la actualidad.

En ese momento no se tenían datos contundentes que pudieran ser analizados por los economistas. Lo que se requiere para analizar el verdadero efecto del salario mínimo es realizar un experimento ideal. A los economistas nos gustaría llevar a cabo experimentos como los que se hacen en medicina para conocer las verdaderas consecuencias de determinados tratamientos sobre las personas. En los estudios médicos se suelen tener dos grupos de individuos, divididos aleatoriamente: uno que recibe la verdadera medicina o tratamiento, y un grupo de control que recibe un placebo (una sustancia que no tiene acción terapéutica), pero los integrantes del estudio ignoran a

qué grupo pertenecen. De esta manera se pueden comparar las reacciones de cada grupo y así evaluar las verdaderas consecuencias de la administración del medicamento. En ciencias sociales resultaría muy complicado realizar un experimento similar con las políticas públicas.

A inicios de los años noventa, los investigadores David Card y Alan Krueger (1994) fueron los primeros en analizar el efecto del salario mínimo en el empleo en Estados Unidos con métodos cuasiexperimentales. Lo hicieron a través de una comparación entre los estados de Nueva Jersey y Pensilvania. El Congreso de Nueva Jersey aprobó aumentar el salario mínimo por hora de 4.25 a 5.05 dólares en 1992. Este incremento ocasionaría que fuera el estado con el mayor salario mínimo en ese momento en Estados Unidos. Por otro lado, el estado de Pensilvania, vecino a Nueva Jersey, mantuvo el salario mínimo federal en 4.25 dólares por hora. Los investigadores decidieron utilizar ese incremento como experimento natural, de manera similar a un experimento médico. Pensamos que los establecimientos muy cercanos a la frontera entre ambos estados son similares, solo que uno recibió la medicina (incremento del salario mínimo) y el otro no. Los investigadores decidieron comparar el empleo en restaurantes de comida rápida (como Burger King, un sector que depende de trabajadores con bajo salario y presumiblemente con más repercusiones por el incremento del salario mínimo) en ciudades cercanas entre Nueva Jersey y Pensilvania.

Dada la ausencia de datos administrativos al respecto, los investigadores recolectaron su propia información. Por medio de encuestas a los administradores de los establecimientos en ambos estados, primero encontraron que efectivamente el incremento del salario mínimo llevaba a un aumento en los salarios del grupo de trabajadores que tenía el salario mínimo anterior. En segundo lugar, no encontraron indicios de que el incremento del salario mínimo tuviera un efecto negativo en el empleo. Si acaso, hacen referencia a un efecto positivo. Más aún, los investigadores no encontraron que el impacto del salario mínimo se trasladara a un incremento en los precios o que el efecto en el empleo se observara en otro tipo de trabajadores.

Esa y otras investigaciones similares fueron materiales para un libro titulado *Myth and measurement: The new economics of the minimum wage*. La conclusión de la obra es contundente: “recientes incrementos en el salario mínimo [en Estados Unidos] no han tenido efectos negativos en el empleo como es predicho en el modelo económico tradicional” (Card y Krueger, 1995: 1). Esta investigación fue novedosa y poderosa en su momento, al grado que hay quienes consideran que pudiera hacerlos acreedores a sus autores al Premio Nobel de Economía en un futuro cercano. El trabajo de David Card y Alan Krueger no está libre de posibles críticas,¹ sin embargo, la gran mayoría de los estudios que han analizado el tema ha encontrado resultados similares a los de ellos.

La evidencia es tan contundente que libros de reciente aparición que abordan el tema del salario mínimo llegan a una conclusión similar. Por ejemplo, la obra de Christopher Flinn (2010: 34) concluye: “Pequeños cambios en el salario mínimo no tienen impactos significativos en resultados laborales”. A su vez, el libro de Dale Belman y Paul J. Wolfson (2014: 401) asevera: “La evidencia nos lleva a concluir que los incrementos moderados en el salario mínimo son una herramienta útil para elevar los ingresos de la parte baja de la distribución con pequeños o ningún impacto negativo en empleo y horas”.

Más aún, los organismos internacionales y semanarios prestigiosos han modificado su postura también sobre los efectos nocivos del salario mínimo. Tanto la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) como la revista *The Economist* se han pronunciado recientemente por un aumento del salario mínimo en México (en el caso del FMI, en Estados Unidos). Este cambio de postura proviene de una reflexión sobre la prueba empírica de los impactos del salario mínimo.

¹ Los trabajos de David Neumark y William Wascher (2008) resumidos en su libro *Minimum wages* constituyen una importante crítica al trabajo de Card y Krueger. Como ya se mencionó, el debate principal se refiere a qué grupo de comparación se debe tomar. El estudio de Allegreto *et al.* (2013) ha explicado que la metodología de Neumark y Wascher no es tan convincente en la selección de ese grupo de comparación.

Tengo la impresión de que en México no hemos discutido con amplitud esa literatura empírica. Por esta razón he decidido escribir este texto. Mi objetivo es tratar de acercar la teoría y la evidencia empírica reciente sobre el salario mínimo a investigadores y otros interesados en el tema.

La teoría sobre la economía del salario mínimo

Si el salario mínimo es bajo (en relación con el salario promedio) y su aumento es modesto, la evidencia empírica muestra que no hay efectos negativos en el ámbito laboral. En México estas condiciones se cumplen: el salario mínimo es aproximadamente el 20% del salario promedio. En la OCDE el promedio es de cerca de 40%. Por tanto, México cumple con las condiciones para que un aumento del salario mínimo no tenga repercusiones negativas.

Si no existen efectos tan negativos, es necesario explicar la teoría detrás de esto. El modelo tradicional de análisis del salario mínimo es un mercado de competencia perfecta en el que los empleadores y trabajadores tienen información completa y perfecta de los salarios en el mercado, existen muchos empleadores y trabajadores y se dispone de una tecnología de monitoreo perfecta, de tal forma que el salario es igual a la productividad del trabajador y no hay desempleo. En este caso, los trabajadores reciben el salario que merecen y las empresas pagan el máximo salario posible. En este escenario, un aumento del salario mínimo por encima del nivel de competencia causa desempleo. Resulta obvio por qué pasa esto: las empresas ya no pueden pagar más porque hay competencia perfecta; no pueden cambiar su precio y la única variable que pueden manipular es su nivel de empleo. Además, se asume –asunto muy importante– que el trabajador no cambia su productividad; se le paga más pero no aumenta su productividad pues antes ya existía un monitoreo perfecto.

El modelo tradicional de oferta y demanda está incompleto en varios aspectos. Primero, el mercado de trabajo tiene fricciones. Los trabajadores no son idénticos ni tampoco las empresas, por lo que se requiere un tiempo

para que el trabajador encuentre la empresa deseada y viceversa. Es decir, no tenemos un mercado con información completa y perfecta. Segundo, los trabajadores son personas y no un bien, por lo que también reaccionan a la manera como son tratados. Existen experimentos de laboratorio que muestran cómo reaccionan las personas a los cambios de salario. Esto se conoce como *salarios de eficiencia*: puedo pagar más porque aumenta el esfuerzo que se dedica al trabajo. Tercero, las empresas tienen cierto poder de mercado (algunas más que otras) por lo que pueden modificar otras variables y no únicamente el empleo.

En términos de poder de mercado se podría pensar que algunas empresas tengan poder monopsónico; es decir, tienen poder para fijar el salario que pueden pagar a sus trabajadores. Si este es el caso, se ha mostrado que un incremento del salario mínimo podría aumentar el salario y el nivel de empleo, tal y como argumentan Card y Krueger. Esto es posible para algunas empresas, pero el argumento que aplica a todas las empresas se vuelve más complicado; se requeriría tener un modelo donde las empresas líderes afecten a las demás, pero esto no ha sido analizado en la literatura especializada.

Dado que no existe competencia perfecta, es necesario considerar cómo pueden resultar afectadas otras variables, como gastos de operación, mejoras de productividad, precios, utilidad o compresión salarial. Apenas se están analizando las repercusiones del salario mínimo en cada una de ellas. Belman y Wolfson (2014) concluyen que, de acuerdo con las experiencias recabadas, los impactos del salario mínimo se diluyen en menores gastos de operación y precios. Los gastos se pueden entender como mejoras de productividad; por ejemplo, poner más esfuerzo en el trabajo pero también permanecer más tiempo en el trabajo. Los trabajadores con menores salarios están sometidos a una mayor rotación, y un aumento en el salario mínimo reduce esa rotación. Esto implica menores gastos para la empresa en la operación para llenar vacantes y también menores gastos de capacitación. Como se indicó antes, salarios de eficiencia implica que la productividad también aumenta en alguna medida.

Por otro lado, la evidencia empírica internacional muestra que los precios también se ven afectados. Sara Lemos (2008) comprobó que un incremento de 10% en el salario mínimo ocasiona un aumento de precios de aproximadamente 0.4%. Este aumento es consistente con la idea de que el impacto del aumento del salario mínimo se diluye en mejoras de eficiencia dentro de la misma empresa y una parte en los precios. Al respecto, es importante mencionar que el efecto en los precios es menor que el que podría ser si todo el impacto del salario mínimo se fuera a ese rubro. En resumen, los estudiosos del tema han encontrado pocos o nulos efectos del salario mínimo sobre el empleo, y cuando hay algún impacto, este se compensa con mejoras de eficiencia y cambios en los precios.

Aumentar el salario mínimo en México

Como se ha mencionado, en México el salario mínimo representa alrededor de 20% del salario promedio. Esto lo coloca como el menor salario mínimo en términos relativos, no solo entre los integrantes de la OCDE sino también en el contexto de América Latina. México es el único país latinoamericano en el que su salario mínimo es menor que la línea de pobreza. Ocurre así, por ejemplo, que en el sector urbano si una familia de cuatro integrantes (los padres y dos hijos) tiene dos miembros que trabajan por dos salarios, sus ingresos no alcanzan para que esa familia no sea pobre. Entonces, si el salario mínimo aumentara, podría mejorar precisamente los ingresos laborales de esas familias.

Existen dos razones principales por las cuales no se desea aumentar el salario mínimo. Por un lado, se aduce que puede causar pérdida de trabajos en el sector y aumentar los niveles de informalidad en la economía. Por otro, se tiene una incertidumbre sobre sus repercusiones en el nivel general de precios. Es difícil saber con total certidumbre qué pasaría con un aumento del salario mínimo a niveles de entre 80 y 100 pesos diarios, pero tenemos experiencias de otros países y de México que nos permiten tratar de predecir lo que podría pasar.

Como se ha discutido, el argumento de que el salario mínimo ocasiona pérdida de empleos es muy débil. La mayoría de las experiencias al respecto indican que no tiene un efecto sobre empleo, pero sí en otras variables. En el caso de la informalidad, Magruder (2013) encuentra que en Indonesia el incremento del salario mínimo sirvió para reducir el sector informal, no para aumentarlo. Aunque en otros países las experiencias no son concluyentes, en el caso mexicano Campos, Esquivel y Santillán (2015) advirtieron que la homologación del salario mínimo en 2012 entre zonas geográficas de México ocasionó un aumento del salario mínimo real en varias zonas. Ese incremento no se vio reflejado en aumento de la informalidad; al contrario, también se observaron reducciones en la informalidad. La desventaja de ese estudio es que el cambio en el salario mínimo fue relativamente bajo.

En términos de precios, la experiencia en México apunta a considerar que los impactos podrían ser menores. Si todas las modificaciones en el salario mínimo se reflejaran en precios, entonces el cambio en precios está determinado por la proporción de gasto destinado a trabajo multiplicado por la proporción de trabajadores afectados por el cambio del salario mínimo multiplicado por el cambio porcentual promedio en el salario. En México, la primera proporción es de alrededor de 38%. La segunda proporción depende de un supuesto: a cuántos trabajadores puede afectar el salario mínimo.

El cambio en el salario depende también de cuántos trabajadores se ven afectados. Supongamos que los trabajadores por debajo del salario mínimo no resultan afectados por cambios en el salario mínimo, como parece serlo si uno mira las series históricas del porcentaje de trabajadores con menos de un salario mínimo. Si el salario mínimo fuese aumentado a 100 pesos, habría cerca de 12.1% de trabajadores beneficiados (INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación Empleo, tercer trimestre de 2014). De esos trabajadores, el 18.7% tiene un trabajo formal. Si el salario mínimo afecta a trabajadores formales e informales y se tiene un incremento promedio en el salario de 20%, habría un aumento en precios de 0.9 puntos porcentuales si ningún otro factor cambiara. Si la mitad del efecto se va a mejoras de eficiencia, entonces el impacto sería de 0.45 pun-

tos porcentuales en la inflación. Si además asumimos que no se tienen repercusiones en el sector informal, el impacto es menor a 0.15 puntos porcentuales. Es posible que el salario mínimo no incida en todo el sector informal.

Por supuesto que podríamos tener otros escenarios, pero la mayoría de los escenarios creíbles indican que el efecto inflacionario es relativamente menor cuando se compara con los beneficios de un mayor ingreso laboral para los trabajadores en la parte baja de la distribución.

Conclusión

La evidencia empírica internacional es contundente con respecto a los efectos del salario mínimo. Cuando este es bajo con respecto al salario promedio de una economía y se aumenta moderadamente, su incremento tiene efectos positivos sobre los trabajadores con menor salario sin consecuencias negativas en el agregado. México cumple con las condiciones de que el salario mínimo es muy bajo y de que su incremento podría ser moderado.

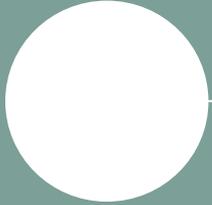
Las razones por las cuales el salario mínimo no tiene impactos negativos en el empleo son varias. Primero, la relación de trabajo entre el empleador y el trabajador no tiene un monitoreo perfecto, además de que podría haber fricciones en el mercado laboral. Esto indica que un aumento del salario podría incidir sobre el esfuerzo y la productividad del trabajador. Segundo, un mayor salario disminuye gastos de operación, como gastos de rotación del trabajador y búsqueda de trabajadores para llenar vacantes. Tercero, parte del impacto se puede ir en aumentos de precios; estos incrementos, sin embargo, son bajos en comparación con los beneficios. En el escenario más conservador hemos argumentado que el efecto de incrementar el salario mínimo a 100 pesos sería hasta de 0.9 puntos porcentuales en el nivel de inflación, pero con supuestos más realistas el impacto sería de 0.45 puntos porcentuales o incluso mucho menor si el sector informal no se ve tan afectado.

En resumen, la situación del salario mínimo en México es tal que un aumento tendría mayores beneficios que costos. Esto significa que una política

pública destinada a elevarlo moderadamente mejoraría los ingresos de los trabajadores ubicados en la escala salarial más baja sin que tuviera repercusiones negativas hacia los demás trabajadores. Aunque hace falta mucho para disminuir la desigualdad y combatir la pobreza, este sería un primer paso hacia la construcción de un país más equitativo, que recompensa de forma adecuada el trabajo.

Referencias

- Allegretto, Sylvia, Arindrajit Dube, Michael Reich y Ben Zipperer (2013) "Credible research designs for minimum wage studies", Discussion Paper Series, IZA Institute for the Study of Labor, discussion paper núm. 7638, septiembre. Disponible en: <<http://ftp.iza.org/dp7638.pdf>>.
- Belman, Dale y Paul J. Wolfson (2014) *What does the minimum wage do?*, Kalamazoo, Michigan, Upjohn Institute for Employment Research.
- Campos, Raymundo, Gerardo Esquivel y Alma S. Santillán (2015) "El impacto del salario mínimo en los ingresos y el empleo en México" CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas 162, México, Sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe en México. Disponible en: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37846/S1500241_es.pdf?sequence=1>.
- Card, David y Alan Krueger (1995) *Myth and measurement: the new economics of the minimum wage*. Princeton, Nueva Jersey, Princeton University Press.
- Card, David y Alan, Krueger. 1994. "Minimum wages and employment: A case study of the fast-food industry in New Jersey and Pennsylvania" *American Economic Review*, vol. 84, núm. 4: 772-793.
- Flinn, Christopher (2010) *The minimum wage and labor market outcomes*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Lemos, Sara (2008) "A survey of the effects of the minimum wage on prices", *Journal of Economic Surveys*, vol. 22, núm. 1: 187-212.
- Magruder, Jeremy (2013) "Can minimum wages cause a big push? Evidence from Indonesia", *Journal of Development Economics*, vol. 100, núm. 1: 48-62.
- Neumark, David y William L. Wascher (2008) *Minimum wages*. Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.



Política monetaria y salario mínimo en México: una visión crítica

Santiago Capraro

*Quid Rides? Mutato nomine de te fabula narratur*¹

Quinto Horacio Flaco

*El memorándum de los huelguistas de Cananea exponía las peticiones en forma por demás clara: "1. Queda el pueblo obrero declarado en manifestación. "2. El pueblo obrero se obliga a trabajar bajo las condiciones siguientes: "I. La destitución del empleo del mayordomo Luis (nivel 19). "II. El mínimo sueldo del obrero será de cinco pesos, con ocho horas de trabajo..."*²

Introducción

Antes de la crisis financiera internacional de 2008 existía acuerdo entre un amplio grupo de economistas de que la mejor combinación de políticas económicas era una política monetaria de metas de inflación aplicada por un banco central independiente y una política fiscal equilibrada; esta síntesis se conoció como el Nuevo Consenso en Macroeconomía (NCM) (Arestis, 2007; Svensson, 2010; Woodford, 2003). Al interior del NCM no había espacios para reflexionar sobre la distribución del ingreso o la evolución de los salarios reales y su papel en el crecimiento económico y el proceso inflacionario. El consenso se rompió con la crisis debido a su magnitud y a la falta de respuesta de algunos bancos centrales ante los nuevos problemas que esta les hizo enfrentar. Además, algunos autores han puesto los problemas distributivos en el centro de la escena como causas necesarias de la crisis (Piketty, 2014).

Adicionalmente, se desarrollaron diversos debates y se alcanzaron consensos entre ciertos economistas sobre la necesidad de incrementar los salarios mínimos que están en niveles históricamente bajos. Para el caso de Estados Unidos existen las iniciativas del Economic Policy Institute firmada por 600 economistas, entre ellos ocho premios Nobel³ y del Political Economy Research Institute

¹ "¿De qué te ríes? Si cambias los nombres, la fábula se refiere a ti",

² Gerardo Pérez Ramos, recordando el pliego petitorio de los huelguistas de Cananea el 1 de julio de 1906 (Pérez Ramos, 2010). Los cinco pesos diarios que exigían los obreros mineros de Cananea equivalen a 574 pesos en la actualidad.

³ Ver: <<http://www.epi.org/minimum-wage-statement/>>.

firmada por más de 200 economistas (Pollin y Wicks-Lim, 2014).⁴ Por otro lado, varios países de América Latina incrementaron los salarios mínimos durante la primera década del siglo xxi y a lo largo de la actual, como Brasil, Chile y Uruguay (Maurizio, 2014).

Recientemente se inició el debate acerca del incremento del salario mínimo en México. Al respecto, se pueden identificar dos posiciones. Por un lado, aquellos que pugnan por un incremento controlado, razonable y suficiente para que los trabajadores que ganan el salario mínimo tengan un ingreso mayor a la línea de bienestar definida por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval).⁵ Esta posición está ampliamente explicada en el trabajo *Política de recuperación del salario mínimo en México y en el Distrito Federal* (GDF 2014), en el cual se sostiene que un incremento de esas características en el salario mínimo tendría un efecto neutro en el empleo y marginal sobre el nivel general de precios.

Por el otro lado están aquellos que sostienen que una política que pretenda llevar el salario mínimo por encima de la línea de bienestar generaría una espiral inflacionaria, un efecto negativo sobre el empleo y un incremento de la informalidad. Esta posición, por ahora menos articulada que la primera, es defendida por el Banco de México en sus informes oficiales y sostenida de manera férrea por sus funcionarios.

El presente capítulo pretende cubrir un vacío dejado por otras investigaciones y analizar las consecuencias de un incremento del salario mínimo sobre la economía, en el contexto de la política monetaria de metas de inflación aplicada por Banco de México. Específicamente, se analiza el papel que han tenido los salarios, en particular los salarios mínimos, en el control de la inflación y su relación con el estancamiento económico y la distribución del ingreso en los últimos treinta años. El capítulo se organiza en cinco secciones, además de esta introducción.

En la segunda sección se analiza la política de monetaria del Banco de México y el papel que desempeña el salario mínimo en ella. En la tercera sección se estudia el efecto de una variación del salario mínimo en distintas variables

⁴ Para el caso de Alemania vease Bosch y Weinkopf (2011).

⁵ Ver: <<http://www.coneval.gob.mx/Medicion/MP/Paginas/Lineas-de-bienestar-y-canasta-basica.aspx>>.

económicas. Luego se desarrolla un modelo macroeconómico para estudiar el efecto del salario mínimo en la economía. En la quinta sección se analizan algunos hechos estilizados del crecimiento, la distribución funcional del ingreso y del mercado de trabajo en México, con la intención de mostrar el bajo poder de negociación que históricamente han tenido los trabajadores mexicanos y que recientemente se ha deteriorado aún más, lo que impide a los trabajadores poder ajustar sus salarios ante un choque de oferta y de esta forma, se controla más fácilmente la inflación; la contracara es un efecto redistributivo en contra de los trabajadores y el estancamiento económico. Finalmente, se presentan conclusiones y una reflexión sobre el mandato constitucional único de Banco de México.

Régimen de metas de inflación en México y salario mínimo

El Banco de México ha sostenido en sus informes oficiales que el control de la inflación en México durante los últimos 20 años se debe a la política monetaria llevada a cabo por esa institución (Banco de México, 2013: 48).⁶

Sin embargo, la propuesta de incremento del salario mínimo realizada por el Gobierno del Distrito Federal (2014) ha sido considerada por el Banco de México como un riesgo para la convergencia de la inflación efectiva y la meta de inflación (Informe Trimestral de julio-septiembre de 2014).⁷

Por tanto, pareciera que la estabilidad de los precios depende de la política salarial y no de la política monetaria; incluso se podría inferir que la estabilidad de precios para la economía mexicana, depende de mantener los salarios mínimos (nominal y real) en valores históricamente bajos y muy por debajo de los niveles

⁶ Este tipo de argumentación está en la línea de los elementos que explican la disminución y estabilidad de la inflación en los años de la Gran Moderación en los países desarrollados según Bernanke (2004) y en los países en desarrollo según De Gregorio (2008).

⁷ Banco de México no tomó la misma postura cuando se aprobó y se puso en funcionamiento la última reforma fiscal en 2013. En esa ocasión si bien incluyó entre los riesgos un alza de precios por efecto del incremento en ciertos impuestos, rápidamente aclaró que las expectativas estaban ancladas y que la inflación convergería con la meta en el mediano plazo (Informe trimestral octubre- diciembre 2014: 2).

de los salarios mínimos en países con ingreso y productividad laboral similar o incluso menor (Ros 2015) y (GDF 2014).

Las autoridades de Banco de México han alimentado los temores de que un aumento de los salarios mínimos podría desatar una espiral inflacionaria. Por ejemplo, en la presentación del Informe de inflación de abril-junio de 2014, de acuerdo con la nota de *El Financiero* (Ojeda, 2014),⁸ el gobernador del Banco de México, Agustín Carstens, explicó que las alzas al salario mínimo:

Pueden terminar generando consecuencias peores a las que se pretenden, de buena fe, lograr. Simplemente hay que aplicar de alguna manera el sentido común. Si hay un aumento arbitrario en el salario mínimo, la pregunta que uno se tiene que hacer es quién va a pagar ese aumento en el salario mínimo. [...] ¿Qué va a hacer la empresa? Por un lado, si ese aumento en el salario hace que la remuneración al factor trabajo sea mucho mayor que su productividad, podría tomar tres decisiones, las tres que para mí son indeseables: Una primera decisión es decir; voy a trasladar ese aumento en los costos a precios. Entonces eso generaría una mayor inflación y entonces también eso de alguna manera derrota el objetivo de aumentar el salario real de las personas. [...] Una segunda alternativa, porque muchas empresas no tienen la capacidad de trasladar ese aumento en el salario en sus costos a precios, sería simplemente despedir al trabajador y no contratar a ningún trabajador adicional, que también es sumamente inconveniente. [...] Una tercera alternativa sería que el empresario evada al salario mínimo...”

Además, el subgobernador Manuel Sánchez expresó su rechazo categórico al incremento del salario mínimo aduciendo que tendría efectos negativos sobre el empleo de los trabajadores no calificados, promovería la informalidad y generaría una espiral inflacionaria que pondría en riesgo el cumplimiento de la

⁸ Ver el video de presentación del informe en: <goo.gl/CVyhlA>.

meta de inflación del Banco de México. Respecto al último punto, explicó: "... un incremento significativo del salario mínimo puede contaminar la formación de precios. Este ajuste podría iniciar una reacción en cadena sobre las expectativas inflacionarias, complicando la tarea del Banco de México en el cumplimiento de su meta de inflación" (Sánchez, 2014: 7 y 8).

Por tanto, pareciera existir una contradicción entre la postura de los funcionarios del Banco de México y la conclusión esbozada en el Informe Trimestral de octubre-diciembre de 2013; es decir, mientras el informe establece que la política monetaria de Banco de México logró controlar la inflación y anclar las expectativas de los agentes económicos, las autoridades monetarias esgrimen que un cambio en la política salarial generaría una espiral inflacionaria y la imposibilidad de cumplir con la meta de inflación del banco central. De ahí se desprende que una de las claves para controlar la inflación es la política salarial que se ha aplicada en los últimos 20 años, y no la política monetaria. A partir de este razonamiento debemos reflexionar sobre la política monetaria que ha seguido México en los últimos años y sus consecuencias sobre la distribución del ingreso, la inflación y el crecimiento económico.

Para cumplir con su mandato constitucional único de mantener estable el poder adquisitivo de la moneda, de forma incipiente desde 1996 y de forma totalmente desarrollada desde 2001, el Banco de México lleva adelante una política monetaria basada en un Régimen de Metas de Inflación (RMI) (Banco de México, 2002). Actualmente existen por lo menos 34⁹ países que siguen un RMI (FMI, 2013). Taylor (1997) sugirió que la única política monetaria sustentable que puede ser aplicada en lugar de un tipo de cambio fijo debe tener tres pilares: un tipo de cambio flexible, una regla de política monetaria –la más conocida es la regla propuesta por el mismo Taylor (2001)– y una meta de inflación. De hecho esos son los pilares básicos que definen un RMI moderno.

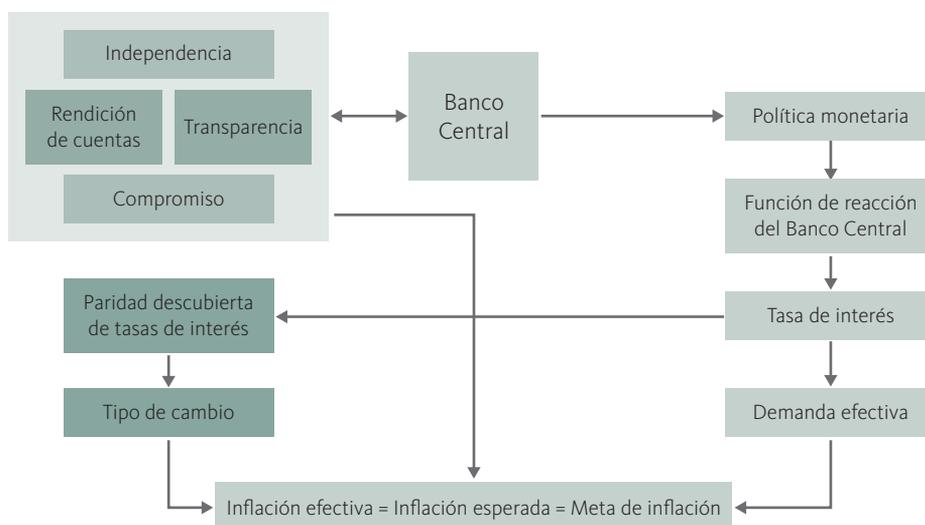
Svensson (2010: 1) ofrece una caracterización más compleja de los RMI, que incluye los siguientes elementos:

⁹ Entre los que se encuentran: Australia, Canadá, Chile, Rep. Checa, Israel, Japón, Noruega, Polonia, Suecia, Reino Unido, entre otros. (FMI, 2003).

(1) el anuncio explícito de un objetivo de inflación, (2) la implementación de una política monetaria que dé un papel importante al pronóstico de inflación y que se ha denominado objetivo de pronóstico inflacionario y (3) un alto grado de transparencia, responsabilidad y rendición de cuentas por parte de la autoridad monetaria. Una política de metas de inflación está asociada a un esquema institucional para el banco central caracterizados por la siguiente trinidad: (1) un mandato para estabilizar los precios, (2) independencia y (3) rendición de cuentas....

Estos rasgos de los RMI se resumen en la figura 1, en la cual se destaca que el único instrumento de política monetaria en este régimen es la tasa de interés y que no existen objetivos intermedios para controlar la inflación, como un agregado monetario o el tipo de cambio.

Figura 1. Modelo canónico de Régimen de Metas de Inflación



Fuente: Elaboración propia con base en Hüfner (2004).

El RMI en México cumple con varias de las características destacadas en el esquema 1. El Banco de México afirma que cumple con todos los requisitos de un banco central que emplea un RMI. Sin embargo, y como está sólidamente documentado en la literatura sobre banca central, una cosa es lo que los bancos dicen que hacen y otra distinta lo que realmente hacen (Calvo y Reinhart, 2002; Hübner, 2004, entre otros).

En el caso del Banco de México se puede deducir que tiene una función de reacción para determinar la tasa de interés interbancaria a un día; incluso ha mejorado notoriamente su grado de transparencia al comenzar a publicar las Minutas de Decisiones de Política Monetaria y al dar explicaciones sobre sus decisiones en cada informe trimestral. Las diferencias entre el RMI de facto y de hecho en el caso de países en desarrollo difieren respecto a la política cambiaria ya que muchos bancos centrales no dejan flotar libremente al tipo de cambio. Es una práctica común que los bancos centrales realicen intervenciones cambiarias esterilizadas para controlar apreciaciones y depreciaciones no deseadas de esta variable que pongan en riesgo la meta de inflación (Ostry *et al.*, 2012; Capraro y Perrotini, 2012). El Banco de México realiza intervenciones esterilizadas de manera recurrente en busca de revertir depreciaciones no deseadas del tipo de cambio que impidan el cumplimiento de la meta de inflación.

La política cambiaria del Banco de México ha tendido a apreciar el tipo de cambio real. A través de este efecto, la política de baja inflación contradice la estrategia general de crecimiento vía las exportaciones que el gobierno ha favorecido en los últimos 30 años. Para mantener baja y estable la inflación, el Banco de México aplica una política cambiaria que tiende a apreciar el tipo de cambio real; lo que impide al sector externo convertirse en motor de la economía, ya que la apreciación reduce la competitividad de las exportaciones nacionales.

¿Cómo salir de este intrínquilis? Existen al menos dos maneras. Primero, se puede resolver el problema procurando mantener un tipo de cambio real estable y competitivo (TCREC); de esta forma las exportaciones se convierten en una fuerza que pueda estimular a los demás componentes de la demanda efectiva. Para alcanzar un TCREC se pueden utilizar la tasa de interés o las intervenciones

esterilizadas. El problema con esta solución es que según Ostry *et al.* (2012) si las intervenciones esterilizadas se utilizan para lograr un TCREC se pone en riesgo el cumplimiento de la meta de inflación y, por tanto, la reputación del banco central debido a que el nivel del TCREC que detone las potencialidades del comercio exterior puede no ser el mismo que el tipo de cambio real consistente con la meta de inflación.

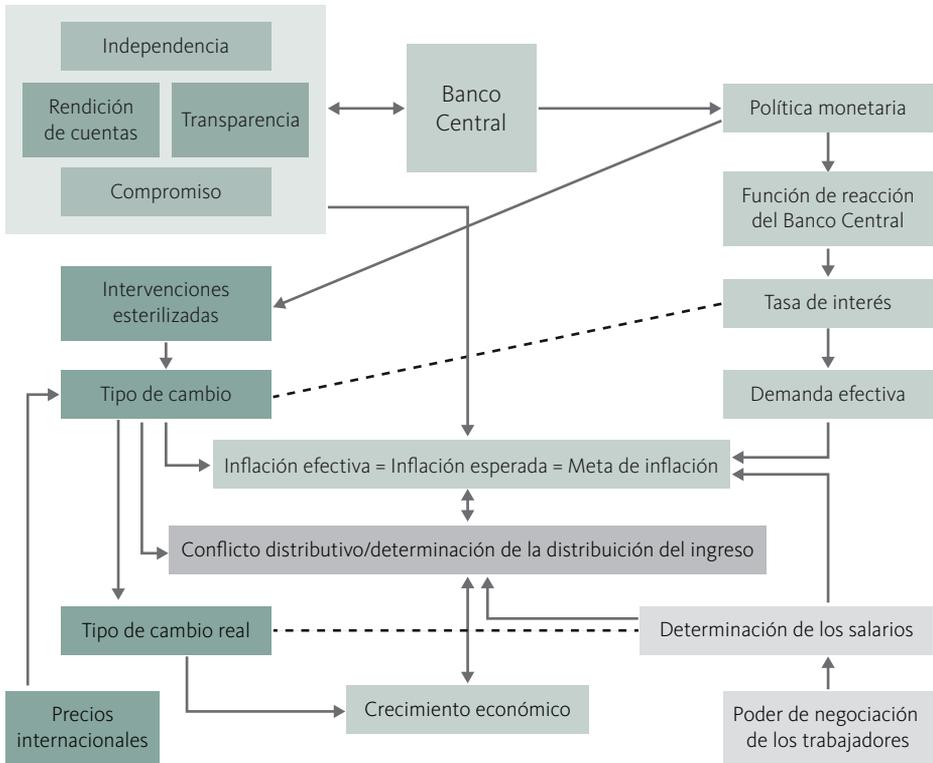
Una alternativa para desatar este nudo gordiano es provocar un proceso de deflación salarial; es decir, disminuir la participación de los costos laborales en los costos totales, ya sea a través de divorciar el crecimiento de los salarios reales de la productividad o de disociar la evolución del salario nominal de los precios, procurando, de esta forma, recuperar la competitividad perdida por la apreciación de la moneda a través de variaciones en los salarios nominales o reales. Así, el sector externo puede liderar el crecimiento sin poner en riesgo la meta de inflación. Sin embargo, este tipo de políticas implican una redistribución del ingreso de los trabajadores hacia los capitalistas, principalmente porque los empresarios pueden beneficiarse de los avances de la productividad y de los choques de oferta, en detrimento de los trabajadores. Este tipo de políticas redistributivas pueden tener un efecto negativo sobre el crecimiento económico, si este se relaciona positivamente con la distribución del ingreso (que en la literatura se conoce como *economías lideradas por los salarios*).¹⁰ Pareciera que en México se ha seguido esta segunda solución.

En este caso se hace necesario modificar el esquema de la figura 1, de metas de inflación, para incorporar los elementos mencionados. El esquema de la figura 2 incluye las intervenciones esterilizadas para controlar el tipo de cambio nominal y real, e incluso el efecto de este último sobre el crecimiento económico. En el nuevo esquema la política monetaria ayuda a controlar la inflación. La novedad es que el conflicto distributivo entre trabajadores y capitalistas tiene un papel en la determinación de la inflación y el crecimiento económico. En el nuevo esquema la determinación de los salarios nominal y real tiene un papel múltiple,

¹⁰ En la literatura muchas veces se utiliza el concepto en inglés: *wage-led*.

ya que afecta la evolución de la distribución del ingreso, el crecimiento y el tipo de cambio real. Además, los salarios son los determinantes fundamentales de la inflación. Las preocupaciones de los funcionarios del Banco de México podrían explicarse porque el verdadero RMI aplicado en México responde al esquema de la figura 2.

Figura 2. Modelo alternativo de un Régimen de Metas de Inflación



En el esquema de la figura 2 el salario mínimo afecta el poder de negociación de los trabajadores, en particular el de aquellos que tienen un ingreso bajo y que a su vez son los que tienen menores niveles de educación y no desarrollan

habilidades específicas en su puesto de trabajo. Por tanto, son los que están más desprotegidos en la relación laboral y cuentan con el menor poder de negociación frente a las empresas. En este esquema un alza del salario mínimo mejoraría la distribución del ingreso y con ello, si la economía es liderada por los salarios, aceleraría el crecimiento económico. El incremento del salario mínimo puede tener un efecto pequeño y transitorio sobre la inflación si las expectativas inflacionarias están bien ancladas. Por tanto, las variaciones de esta variable producen complejos efectos sobre la economía. En el siguiente apartado se analizan algunos de ellos.

El salario mínimo en la literatura económica

Los efectos del salario mínimo sobre la economía son múltiples y en términos generales se pueden clasificar en efectos microeconómicos y macroeconómicos. En esta sección analizamos los primeros.

A comienzos del siglo xx el debate en torno a la imposición de un salario mínimo versaba sobre las características del mercado de trabajo y de los trabajadores afectados por esta política. Si el mercado de trabajo se caracteriza por ser competitivo, ello implica que el salario de mercado representa un equilibrio donde ambas partes, empresarios y trabajadores, alcanzan el mejor resultado posible, siendo el nivel de empleo el más alto que se puede alcanzar. En ese ámbito la introducción de un salario mínimo se traduciría en un alejamiento de la situación de equilibrio; y en la nueva posición, el nivel de empleo sería menor, aunque los salarios, mayores. El cambio en el nivel de empleo depende de la elasticidad de las funciones de demanda y oferta de empleo. En cambio, si el mercado de trabajo tiene características oligopsónicas, las empresas maximizadoras impondrán un salario menor al de competencia perfecta y, dada una oferta laboral con pendiente positiva, el número de puestos de trabajo también será menor al de competencia perfecta. En este caso la imposición de un salario mínimo lleva al mercado de trabajo a una situación más cercana al de la competencia perfecta; es decir, sube el salario y también el nivel de producción y empleo.

En términos institucionales la racionalidad de imponer o aumentar el salario mínimo en un mercado oligopsónico es para proteger a los trabajadores con menores habilidades específicas y bajo nivel educativo, aquellos trabajadores discriminados por género o etnia, entre otros factores (Kaufman, 2010). Este tipo de trabajadores suelen tener el menor poder de negociación en la relación laboral; por ello, el salario mínimo ayuda a nivelar la relación de poder entre trabajadores y empresarios oligopsonistas. En términos de aplicación de políticas económicas, durante la primera mitad del siglo xx tuvo una fuerte presencia la visión institucionalista. La imposición de leyes de salario mínimo se relacionaba con la eliminación tanto de los daños a la salud y el bienestar de los trabajadores de bajos estándares laborales, como de la sobrecompetencia entre trabajadores que llevaba a disminuir los estándares laborales. En México, estos fueron los principios rectores del artículo 123 constitucional cuando estableció un salario mínimo suficiente para satisfacer las necesidades materiales, sociales y culturales de los trabajadores.

Esta perspectiva cambió a partir de la publicación de Stigler (1946), que reconoció la posibilidad de que los mercados de trabajo fueran competitivos o monopsónicos pero estableció que hay una mayor probabilidad de que las empresas que pagan salarios mínimos se ubiquen en mercados competitivos. Por tanto, el efecto de incrementar o imponer un salario mínimo sería la pérdida de puestos de trabajo. La hipótesis de Stigler es una de las más investigadas de la teoría económica. De acuerdo con Lemos (2008), existen más de 300 trabajos que hacen exégesis de este fenómeno. Neumark, Salas y Wascher (2013) destacan algunos hitos sobre el consenso en la profesión acerca de esta cuestión: en los años ochenta el trabajo de Brown, Gilroy y Kohen (1982) generó un consenso en torno a la visión neoclásica de competencia perfecta como la correcta para el estudio de este problema y postuló que un incremento del 10% en el salario mínimo provocaría una caída del empleo adolescente de entre 1% y 3%, tomando el empleo adolescente como una variable para aproximar el efecto del salario mínimo sobre el empleo de baja calificación.

El consenso duró poco ya que en 1992 un número especial del *Industrial and Labor Relation Review* publicó varios trabajos en los cuales se mostraba que el

efecto negativo del salario mínimo no era estadísticamente distinto de cero o incluso, podía ser positivo. A partir de esa publicación se desató una nueva ola de estudios sobre el tema, que culminó con el trabajo de Neumark y Wascher (2008) que reunió varios resultados y nuevamente colocó el énfasis en el efecto negativo. Finalmente, otros trabajos volvieron a poner en duda esos resultados; Dube, Lester y Reich (2010) y Allegretto Dube y Reich (2011) encontraron, aplicando métodos de econometría espacial, que el efecto negativo no es estadísticamente diferente de cero.

En el caso de los países en desarrollo, los ensayos de Lemos (2008) y Betcherman (2014) señalan que la mayoría de los estudios no confirman el efecto negativo del aumento del salario mínimo sobre el empleo, más bien el hecho estilizado es encontrar un efecto estadístico no significativo. Para el caso de México, Bell (1997) demuestra que el efecto del salario mínimo sobre el empleo es nulo debido principalmente a que el salario mínimo real es muy bajo respecto del salario medio real de la economía.

El gobernador del Banco de México afirmó que es posible inferir que un incremento del salario mínimo podría generar un incremento de la informalidad y, por tanto, una baja en el salario en ese sector (como se comentó en el apartado anterior). Sin embargo, la evidencia empírica lo contradice, ya que hay un hecho estilizado que se ha encontrado en los países latinoamericanos: que un incremento del salario mínimo formal conlleva un aumento del salario mínimo informal; este fenómeno se denomina *efecto farol* (Betcherman, 2014).

Efectos sobre la productividad

En la teoría sobre el salario de eficiencia (Shapiro y Stiglitz, 1984) está bien establecido que existe una relación entre el comportamiento de los trabajadores y el salario que reciben. Originalmente esta relación se encontró en la economía del desarrollo al relacionar el salario con la salud y nutrición de quienes lo reciben. Se observó que un incremento de los salarios aumenta la productividad laboral ya que mejora la salud y la nutrición de los trabajadores (Weiss, 2008).

Si bien las empresas están interesadas en pagar un salario de eficiencia, el cual es mayor que el salario de competencia perfecta, la dinámica es tal que se configuran equilibrios múltiples; por ejemplo, un equilibrio con alta productividad y alto salario real y otro con bajo salario real y baja productividad. Una forma de escapar del equilibrio inferior es subir los salarios mínimos y de esta manera comenzar un proceso de mejora de la productividad. En el caso de México, al haber un salario mínimo real muy bajo, las personas que perciben ese ingreso no puedan cubrir la canasta de bienestar definida por Coneval. Por tanto, en nuestro país un incremento del salario mínimo real podría aumentar la productividad al mejorar la salud y nutrición de los trabajadores. Incluso podría disminuir la migración hacia Estados Unidos al retener a los trabajadores que, de acuerdo con la teoría del salario eficiente, serían los más productivos.

Asimismo, la teoría institucionalista ha identificado que un incremento en los salarios mínimos puede aumentar el esfuerzo realizado por los trabajadores, disminuir el ausentismo y los conflictos laborales, lo que incrementaría la productividad laboral (Kaufman, 2010). Otra fuente de incremento de la productividad originada por un aumento del salario mínimo puede provenir de la incorporación y difusión de procesos intensivos de capital, dado el encarecimiento del trabajo, como lo destacó la economista Joan Robinson. Al respecto, Jaime Ros (2013: 248) menciona que para Joan Robinson “... las condiciones de los mercados de trabajo y bienes afectan el crecimiento de la productividad. En particular, las empresas aceleran la difusión de nuevas tecnologías en respuesta a la escasez en el mercado de trabajo, a través de la adopción de nuevas tecnologías que reduzcan costos laborales”.

Efectos sobre la desigualdad y pobreza

Una variación del salario mínimo puede producir dos efectos sobre la desigualdad; un incremento (disminución) del salario mínimo suele mejorar (empeorar) la distribución personal del ingreso al compactar (polarizar) la distribución personal del ingreso. Para el caso de México se destaca el trabajo de Bosch y Mana-

corda (2010: 129) cuyo análisis revela que “... una parte sustancial del crecimiento de la desigualdad entre 1989 y 2001, y esencialmente todo el crecimiento de la desigualdad en el extremo inferior de la distribución, se debe a la importante disminución del salario mínimo real”.

Existe un conflicto entre trabajadores y empresarios sobre los beneficios del crecimiento de la productividad. Particularmente, los trabajadores de baja calificación tienen dificultades para que sus ingresos se modifiquen de acuerdo con el crecimiento de la productividad (Kaufman, 2010). Una de las formas de ampliar el poder de negociación de los trabajadores menos calificados es incrementar el salario mínimo real. En el caso de México, como se verá más adelante, se puede sostener que el escaso poder de negociación de los trabajadores ha provocado que estos no se hayan beneficiado del crecimiento de la productividad laboral en los últimos 20 años, y esto haya dado lugar a una baja persistente en su participación en el ingreso.

Finalmente, el salario mínimo legal se puede utilizar para poner un límite a la competencia entre trabajadores. Esta competencia pírrica por los puestos de trabajo puede llevar los salarios a niveles por debajo de la línea de pobreza, lo que implica que las empresas no cubren el costo de subsistencia a largo plazo de sus trabajadores. De esta forma los empresarios pasan los costos a los mismos trabajadores, a sus familias o a la sociedad en su conjunto (Kaufman, 2010). Un incremento del salario mínimo legal puede solucionar este problema al poner un límite a la competencia entre trabajadores y a este tipo de explotación por parte de las empresas.

Efectos sobre la inflación

La literatura económica le ha dado poca importancia al efecto del salario mínimo sobre la inflación. Por ejemplo, Lemos (2008) destaca que hasta mediados de la primera década de este siglo había más de 300 trabajos que estudiaron la relación entre salario mínimo y empleo, mientras que existían menos de 30 trabajos que investigaron la relación entre salario mínimo e inflación. La autora llama la

atención sobre la escasez de trabajos, ya que si existen dudas acerca de las repercusiones del salario mínimo sobre el nivel de empleo, el efecto debe darse en los precios o en las ganancias. Con base a los trabajos existentes, Lemos apunta que el efecto sobre los precios es marginal. Señala que, en el peor de los escenarios, un aumento del 10% en el salario mínimo nominal implicaría a un incremento en el nivel general de precios de 0.4%, efecto que se desvanece a los seis meses. La autora concluye que un alza del salario mínimo no tiene un efecto negativo sobre el nivel de empleo y tampoco afecta mucho al nivel general de precios. Por tanto, agrega, que se puede incrementar el salario de los más pobres sin poner en riesgo el empleo y el nivel de la inflación.

Para el caso de México la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (Conasami) (2002) estima que la elasticidad del salario mínimo de una canasta básica de precios es de 0.4, es decir, un incremento del 1% en los salarios mínimos provoca un crecimiento del 0.4% en los precios de la canasta básica. Estos elevados guarismos reflejan la estructura económica de México en el periodo 1983-2002; sin embargo ese ejercicio econométrico supone que el alza de los salarios mínimos le “pega” a un conjunto de precios¹¹ que se ajustan de acuerdo con las variaciones del salario mínimo. Si suponemos que ese tipo de ajustes desaparece por nuevas normativas y que la inflación es bastante menor en la actualidad a la que había en los años ochenta y noventa, se puede argumentar que el efecto de un alza del 10% en el salario mínimo generaría un impacto mucho menor al 4%.

Esta pequeña exégesis del efecto del salario mínimo sobre el empleo, los precios, la productividad y la distribución del ingreso tiene una perspectiva microeconómica, útil para comprender el efecto de una política en materia de salario mínimo sobre una empresa o un trabajador; sin embargo, para comprender el efecto que puede tener una variación del salario mínimo sobre la economía en su conjunto debemos proceder a través de un modelo macroeconómico, el cual se desarrolla en el siguiente apartado.

¹¹ El documento apunta que “... hipotecas, deudas bancarias, becas, pensiones, multas y un sinfín de precios [están] referenciados a los salarios mínimos” (Conasami, 2002: 145).

Un modelo macroeconómico para estudiar el efecto del salario mínimo sobre la economía

En este apartado se desarrolla un modelo macroeconómico que muestra cómo un aumento en el poder de negociación de los trabajadores puede producir una aceleración en la tasa de crecimiento de la economía y una mejora en la distribución del ingreso para los trabajadores, con un efecto positivo, aunque temporal, en la inflación. Suponemos que la economía es abierta, que las empresas enfrentan demandas con pendientes negativas tanto en el mercado local como en el mercado extranjero y que aplican el mismo margen de ganancia en ambos mercados. Por eso no hemos denominado a esta economía *pequeña* sino *en desarrollo*, ya que es una economía que exporta un bien industrializado, del cual controla su precio. Este tipo de configuración puede relacionarse con sectores productores de bienes exportables de economías de industrialización trunca (CEPAL, 2014).

Las empresas de esta economía tienen que importar uno de los insumos necesarios para la producción. En el corto plazo, los salarios y los precios están establecidos y, por tanto, el mercado de bienes alcanza el equilibrio a través de variaciones en las cantidades. En el mediano plazo, los precios y salarios son variables y se determinan a través de un proceso de puja distributiva entre trabajadores y empresas. El modelo del mercado de bienes se basa en la tradición poskeynesiana de modelos liderados por los salarios o las ganancias (Dutt, 1984; Bhaduri y Marglin, 1990) pero no centra su atención en la utilización de la capacidad instalada sino en la tasa de crecimiento de la economía (Skott, 2012; Skott y Zipperer, 2012; Bortz, 2014).

En nuestro modelo el equilibrio de corto plazo en el mercado de bienes se puede expresar a través de una función no lineal que define a la tasa de crecimiento del capital (g) –que es igual a la del producto– como función de la participación de los salarios en el ingreso (θ) y el tipo de cambio real (q); en el Anexo de este capítulo se explica con detalle cómo se obtiene esa expresión.

En la figura 3 se muestra la función $g(\theta, q)$. En el plano (θ, q) , la pendiente de la función tiene dos signos; en el segmento $(0, \tilde{\theta})$ el signo es positivo e indica que a una mejora en la distribución del ingreso (por ejemplo a través de un

incremento en el salario mínimo real), la tasa de crecimiento de la economía se incrementa. A la izquierda de $\dot{\Theta}$ una mejora en el salario mínimo real provoca un incremento de la participación de los trabajadores en el ingreso, lo que conlleva un aumento en el nivel de utilización de la capacidad instalada, que a su vez detona un efecto positivo sobre la inversión, que compensa el efecto negativo que tiene la menor participación de las ganancias en el ingreso sobre la inversión. Más aún –como se explica en el Anexo– al tratarse de una economía abierta, también se compensa el efecto negativo sobre las exportaciones que tiene el mayor salario, ya que se aprecia el tipo de cambio real. A la derecha de $\dot{\Theta}$ ocurre el efecto contrario y se diría que la economía es liderada por las ganancias.

El próximo paso consiste en endogenizar la distribución del ingreso, y ello se hace a través de explicitar los determinantes de la evolución de los precios y los salarios en el mediano plazo, que en esta economía se refiere a una situación en la que precios y salarios son variables. Existen diversas formas de modelar la evolución de los precios y los salarios nominales para mostrar el conflicto distributivo entre capitalistas y trabajadores. Ejemplos recientes se pueden encontrar en Casseti (2012), Rochon y Setterfield (2012), Ros (2013), Rezai (2012) y Taylor (2004).

En el corto plazo se mostró que en nuestro modelo las variaciones en la distribución del ingreso generan variaciones en las cantidades que equilibran el mercado de bienes; sin embargo, en el mediano plazo los salarios y los precios se ajustan a las variaciones de la distribución o en el nivel de actividad económica. Esto genera un conflicto distributivo entre empresas y trabajadores, que se resuelve cuando la distribución del ingreso permanece constante. Una forma de expresar esta condición de equilibrio es a través de la constancia de la participación de los trabajadores en el ingreso:

$$(1) \dot{\Theta} = w - p - (g - l) = 0$$

Donde $\dot{\Theta}$ es la tasa de crecimiento de la participación de los trabajadores en el ingreso; w es la tasa de crecimiento de los salarios nominales; p es la tasa de inflación; $(g - l)$ es la tasa de variación de la productividad laboral, y l la

tasa de crecimiento de las unidades de trabajo utilizadas en la producción. Para analizar la tasa de crecimiento de los salarios nominales $-w-$ nos basamos en una versión dinámica de la curva salarial de Blanchflower y Oswald (2005) y en Screpanti (2000), que relaciona el crecimiento del salario real con la tasa de crecimiento del empleo. Este último destaca:

... lo que realmente afecta el esfuerzo de los trabajadores es el miedo a perder el empleo, más que la tasa de desempleo. La tasa de cambio del empleo afecta el miedo a ser despedido. Cuando el miedo de los trabajadores es alto, el incentivo a trabajar afanosamente crece y las firmas pueden disminuir el salario de eficiencia. Cuando la tasa de empleo es positiva el miedo de los trabajadores disminuye y las firmas se ven inducidas a aumentar el salario de eficiencia. Es decir, la tasa de cambio en los salarios de eficiencia es una función crecimiento del empleo. (Screpanti, 2000: 175-176).

De lo anterior se deriva que el salario deseado puede representarse a través de la ecuación $\omega = \omega_1((g-n), \hat{\xi})$ con $\omega_1 > 0$, $\omega_2 > 0$ donde $\hat{\xi}$ es el crecimiento de la productividad laboral. Para mantener el modelo simple suponemos que el salario real deseado presenta una forma lineal; por ejemplo: $\omega = \lambda_2(g-n) + \lambda_3\hat{\xi}$. Con estos elementos podemos determinar que la tasa de variación del salario nominal procede de acuerdo a la siguiente expresión:

$$(2) \omega = \lambda_1 p + \lambda_2(g-n) + \lambda_3\hat{\xi} \quad \text{con } 0 \leq \lambda_1, \lambda_2, \lambda_3 \leq 1.$$

Por su parte, la tasa de variación del precio del bien nacional está determinada por la siguiente ecuación:

$$(3) p = p_1 w + p_2 \hat{e} + p_3 p_M \quad \text{con } 0 \leq p_1, p_2, p_3 \leq 1.$$

La ecuación (3) muestra que las empresas ajustan el precio del bien que producen cuando aumenta el costo nominal a fin de mantener constante el

margen de ganancia. Por tanto, el precio se ajusta cuando aumenta el salario nominal, el tipo de cambio nominal o el precio del insumo importado. El coeficiente p_2 es denominado en la literatura coeficiente de traspaso.¹² El valor de los parámetros λ_1, λ_2 y λ_3 depende de un conjunto de variables que definen el poder de negociación estructural de los trabajadores; es decir, no depende del crecimiento de la economía, de la productividad o de los precios. Por ejemplo, la política general de salario mínimo, la tasa de sindicalización, las leyes laborales, la estructura sectorial de la economía y del empleo, la informalidad y las políticas monetaria y fiscal entendidas como estrategia general de crecimiento y desarrollo. Mientras mayor sea el poder de negociación de los trabajadores mayores serán los parámetros λ_1, λ_2 y λ_3 .

Supongamos que la tasa de crecimiento de la productividad depende de una constante y del nivel de participación de los trabajadores en el ingreso. Este mecanismo puede considerarse robinsoniano, como se explicó en el apartado anterior, ya que el crecimiento económico provoca un aumento de la demanda laboral que llevará a los trabajadores a exigir mejoras salariales, que provocarán un incremento en la participación de los trabajadores en el ingreso Θ . Como efecto, las empresas buscan acelerar la introducción de nuevas tecnologías que incrementen la productividad del trabajo. Este mecanismo también puede relacionarse con la teoría del salario eficiente, según la cual las empresas estarían dispuestas a pagar un salario mayor que implique un incremento en la participación de los trabajadores en el ingreso, si con eso se produce un incremento en la productividad de los trabajadores (Shapiro y Stiglitz, 1984).

La ecuación de movimiento de la productividad es:

$$(4) \hat{\xi} = j_0 + j_1 \Theta, \text{ con } j_0, j_1 > 0$$

Donde j_0 es el crecimiento autónomo de la productividad y j_1 es la elasticidad distribución del ingreso del nivel de productividad laboral. Incorporando (2),

¹² Las empresas podrían modificar el precio con base en el diferencial del crecimiento $-(g-n)$, sin embargo, para mantener sencillo el modelo no se incluyó esta posibilidad.

(3) y (4) en (1) y resolviendo la nulclina para g se obtiene la tasa de crecimiento que mantiene constante la distribución del ingreso:

$$(5) \quad g = n + \frac{p_2(1-\lambda_1)}{\lambda_2(1-p_1)}\hat{e} + \frac{p_3(1-\lambda_1)}{\lambda_2(1-p_1)}p_M + \left[\frac{1-\lambda_1p_1-\lambda_3(1-p_1)}{\lambda_2(1-p_1)} \right] j_0 + \left[\frac{1-\lambda_1p_1-\lambda_3(1-p_1)}{\lambda_2(1-p_1)} \right] j_1\Theta$$

La ecuación (5) muestra que existen combinaciones de tasas de crecimiento y participación de los trabajadores en el ingreso que mantienen constante la distribución del ingreso. En el plano (Θ, g) la ecuación (5) tiene pendiente positiva si y solo si $1 > \lambda_1 p_1 + \lambda_3(1-p_1)$ y $\lambda_2(1-p_1) > 0$. La primera condición indica que la derivada de la tasa de crecimiento de los salarios nominales respecto a la variación en la productividad debe ser pequeña. Además, los precios no se deben ajustar totalmente a los salarios y, de forma similar, los salarios deben reaccionar lentamente a las variaciones en la inflación. Si una de estas condiciones no se cumple la pendiente sería negativa y el modelo inestable.

El resto del análisis se realiza suponiendo que las dos condiciones anteriores se cumplen y por tanto la pendiente en el plano (Θ, g) es positiva y el proceso distributivo, estable. La pendiente positiva implica que la distribución del ingreso se mantendrá constante ante un incremento (disminución) en la participación de los trabajadores en el ingreso, si y solo si aumenta (baja) la tasa de crecimiento de la economía. La figura 3 muestra la interacción entre las dos tasas de crecimiento, es decir, aquella que surge del equilibrio en el mercado de bienes y la que surge de la puja distributiva de la ecuación (5).

En la figura 4 la pendiente de $\dot{\Theta} = 0$ es mayor que la pendiente de g en el segmento de la curva, en el cual la economía es liderada por los salarios. El equilibrio en A es estable porque un incremento en la participación de los trabajadores en el ingreso genera un nivel de crecimiento que no es consistente con la estabilidad de la distribución del ingreso; de hecho, es menor, lo que generará una caída en la participación de los trabajadores en el ingreso, que lleva a la economía hacia su posición de equilibrio inicial. Un desplazamiento de Θ a la izquierda de Θ^A produce el proceso contrario.

En la figura 3 se analiza un cambio en los parámetros del modelo. Supongamos un incremento en el salario mínimo que generara en el corto plazo una

mejora temporal de la distribución del ingreso y del crecimiento económico si la economía parte de un equilibrio liderado por los salarios como el punto A. Para que el efecto sea permanente, el incremento del salario mínimo tiene que aumentar el poder de negociación de los trabajadores en la relación laboral. Esta situación puede interpretarse como un incremento en uno o en los tres coeficientes $-\lambda_1, \lambda_2$ o λ_3 de la ecuación (2); es decir, la tasa de crecimiento de los salarios nominales se vuelve más sensible a cambios en los precios, al diferencial del producto o la productividad. Supongamos que sube y por tanto disminuyen la ordenada al origen y la pendiente de la ecuación (5). Este movimiento se observa en la figura 3 con el desplazamiento de $\dot{\theta}=0$ a $\dot{\theta}_1=0$.

Por tanto, la tasa de crecimiento original es mayor a la nueva tasa de crecimiento requerida para mantener constante la distribución del ingreso (definida en el punto C); en consecuencia, el salario comienza a crecer junto con la participación de los trabajadores en el ingreso. El desplazamiento a $\dot{\theta}_1=0$ genera un nuevo equilibrio estable en B, con una mayor tasa de crecimiento y una mejor distribución del ingreso para los trabajadores.

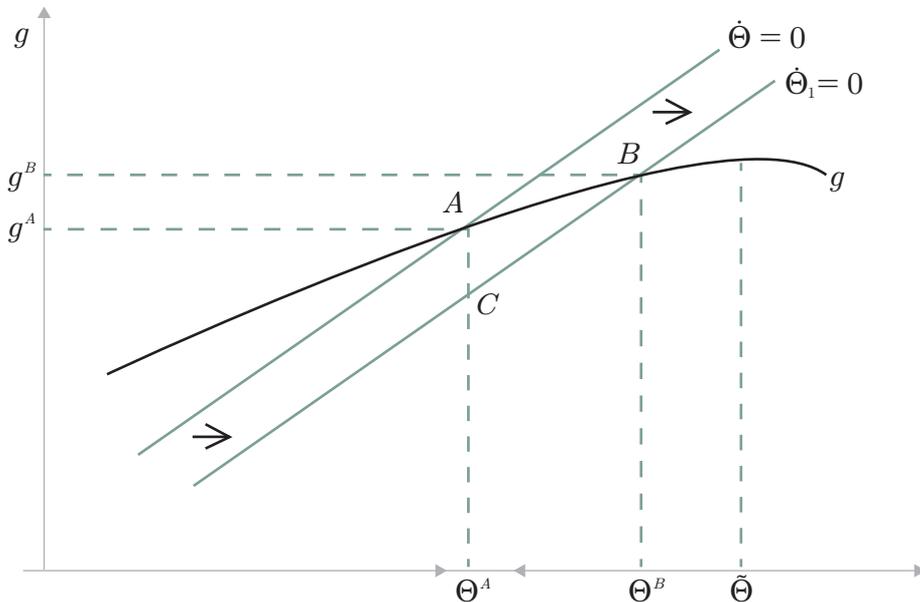
El proceso para alcanzar el nuevo equilibrio es simple porque dada la tasa de crecimiento y la distribución del ingreso originales, la participación de los trabajadores en el ingreso sube, y debido a que la economía se encuentra en la región liderada por los salarios, la tasa de crecimiento se acelera, ajustando el mercado de bienes; en el proceso hay una disminución de las exportaciones, que no compensa el incremento del consumo y la inversión que genera el alza de los salarios. Se producirá el efecto opuesto ante una pérdida en el poder de negociación de los trabajadores, con una nueva posición de equilibrio con una tasa de crecimiento y una participación de los trabajadores en el ingreso menores que las del punto A.

Cuando disminuye el poder de negociación de los trabajadores se simplifica el control de la inflación porque esta variable se vuelve menos sensible a los distintos choques de oferta y de demanda. Esto se puede observar fácilmente si introducimos la ecuación (2) en (3) y resolvemos la expresión para la inflación:

$$(6) p = \frac{p_1 \lambda_2}{(1 - p_1 \lambda_1)} (g - n) + \frac{p_1 \lambda_3}{(1 - p_1 \lambda_1)} \hat{\xi} + \frac{p_2}{(1 - p_1 \lambda_1)} \hat{e} + \frac{p_3}{(1 - p_1 \lambda_1)} p_M$$

En esta ecuación, una caída en los coeficientes λ_1, λ_2 o λ_3 , implica que la inflación reacciona más lentamente ante cambios en el diferencial de crecimiento del producto, el crecimiento de la productividad, una devaluación del tipo de cambio nominal o una variación en el precio del insumo importado. Obsérvese que una baja en el poder de negociación de los trabajadores implica un ajuste menor de la inflación ante modificaciones en el tipo de cambio; es decir, puede ser que el coeficiente de traspaso no cambie pero una devaluación tenga un efecto menor sobre la inflación.

Figura 3. Efectos de un incremento del poder de negociación de los trabajadores en la tasa de crecimiento y en la participación de los trabajadores en el ingreso



Por tanto, el modelo desarrollado aquí muestra que una pérdida en el poder de negociación de los trabajadores puede llevar a la economía a una situación de estancamiento económico y deterioro de la distribución del ingreso para los trabajadores. Esto implica un beneficio para el banco central, ya que el menor poder de negociación de los trabajadores hará más simple el control de la inflación. El siguiente apartado estudia si la dinámica del poder de negociación de los trabajadores, el crecimiento económico, la distribución del ingreso y la inflación en México se pueden caracterizar siguiendo la lógica del modelo expuesto aquí.

Hechos estilizados de la economía mexicana: distribución del ingreso, estancamiento económico y poder de negociación de los trabajadores

En los últimos 20 años se ha logrado controlar la inflación en México, de acuerdo con las afirmaciones de Banco de México, gracias a la exitosa implementación de un RMI. Asimismo, el banco central afirma que el control se realizó con el menor costo posible en términos de crecimiento y bienestar de la población (Banco de México, 2013). Sin embargo, varios investigadores han demostrado que los RMI pueden no ser la razón de la disminución de la inflación en varias economías y que hay otras causas que pueden explicar el fenómeno (Dueker y Fischer, 2006). En este apartado se demuestra que el control de la inflación tuvo un costo importante en cuanto a la distribución del ingreso, y que la inflación empeoró para los trabajadores y por tanto afectó su bienestar. Además, se argumenta que la dinámica distributiva en detrimento de los trabajadores es un elemento a considerar en la explicación del estancamiento económico en México durante la década pasada y la actual, como teóricamente se demostró en el apartado anterior.

Hechos estilizados recientes de la distribución del ingreso funcional y el crecimiento en México

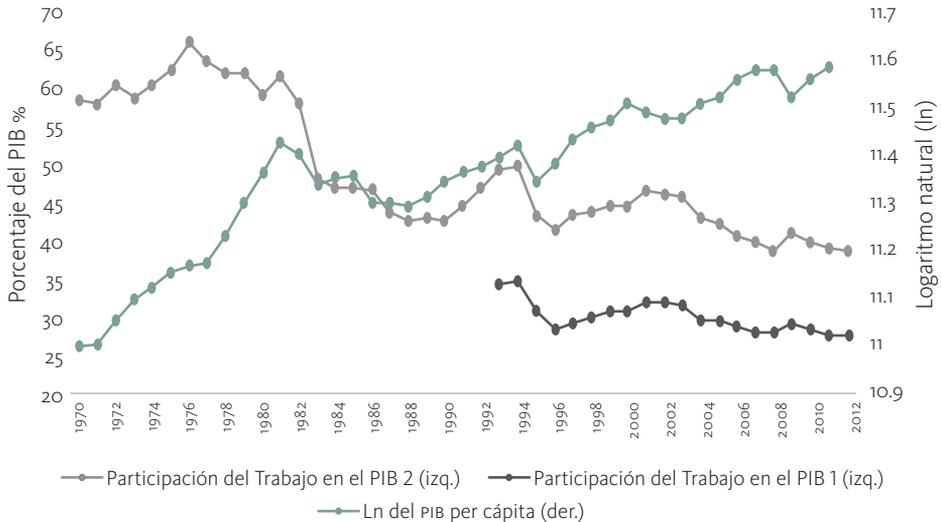
La figura 5 muestra que el crecimiento económico presenta dos periodos con características diferentes entre 1996 y 2013. El primero durante el periodo 1996-2001,

en el que se observa un proceso de fuerte crecimiento de la economía, comenzando desde un nivel muy bajo, debido a la crisis de 1995. El segundo, durante el periodo 2003-2013, en el que se observa una disminución en la tasa de crecimiento de la economía respecto al periodo anterior y con una fuerte caída en 2009 a causa de la crisis financiera internacional.

La figura 4 también muestra la evolución de la distribución funcional del ingreso; específicamente, presenta la participación de los trabajadores en el ingreso, calculada como la compensación a empleados sobre el PIB. La distribución del ingreso mejoró para los trabajadores entre 1996 y 2001, de 28.1% a 31.9%, lo que implica un comportamiento procíclico de la participación del trabajo en el PIB. Se deben destacar dos aspectos de este fenómeno: primero, la distribución mejora para los trabajadores a pesar que el crecimiento se daba a través de las exportaciones y no del mercado interno; segundo, la participación de los trabajadores en el PIB empieza el periodo desde un nivel bajo debido a la caída que sufrió este en la crisis de 1994-1995. Luego de la recesión de 2001-2002 la distribución del ingreso no mejoró y, de hecho, empeoró. Hubo un estancamiento en 2009 y luego culminó el periodo en el nivel más bajo de la serie, hasta llegar a un valor de 27.5% del PIB en 2012. En este periodo hubo un leve crecimiento de la productividad en la economía mexicana; por tanto, con los datos de la figura 5 se puede afirmar que entre 2001 y 2012 el salario real de la economía creció más lentamente que la productividad laboral y que las empresas se apropiaron de los beneficios del crecimiento de la productividad.

Por su parte, la figura 4 muestra la participación de los trabajadores en el PIB medida como la suma de la compensación a los trabajadores más el autoempleo o ingreso mixto. Claramente hay una diferencia en los niveles con la participación de los trabajadores en el PIB teniendo en cuenta solo la compensación a los empleados, pero las dos variables se mueven en la misma dirección. Además, la figura muestra la evolución del PIB por trabajador. Ahí se reconoce que en los primeros diez años del siglo XXI el PIB por trabajador y la participación de los trabajadores en el PIB no varían en la misma dirección.

Figura 4. Evolución de la desigualdad y el PIB en México: Distintas formas de medir la participación de los trabajadores en el PIB, 1970-2012.



Participación del Trabajo en el PIB 1: compensación a los trabajadores en el PIB.

Participación del Trabajo en el PIB 2: compensación a los trabajadores más el autoempleo o ingreso mixto sobre PIB.

Fuente: Elaboración propia con datos de World Development Indicator-World Bank y Naciones Unidas (UNData)

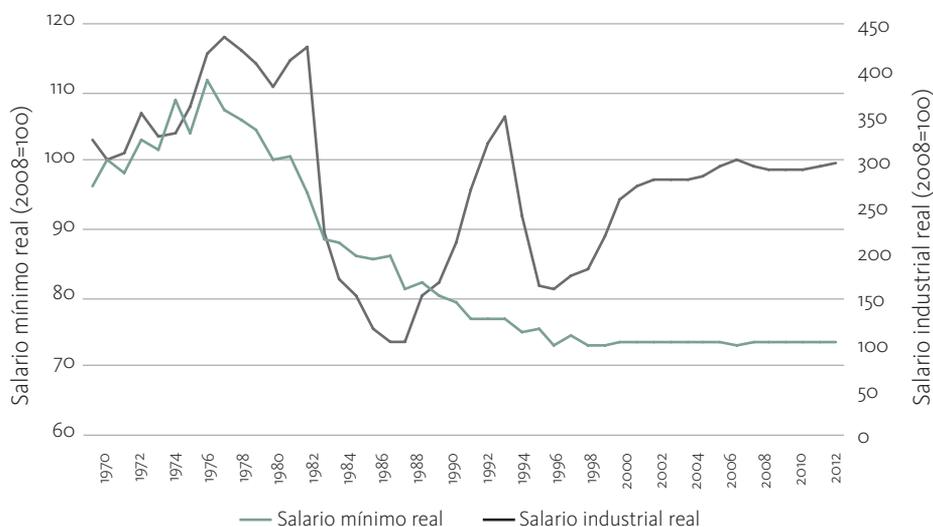
La figura 5 muestra que en el periodo 1996-2014 el salario real industrial tuvo dos tipos de comportamiento. El primero, entre 1996 y 2001, durante el cual crece desde el muy bajo nivel que había alcanzado en 1994-1995. Luego, en el periodo 2002-2014 revela un estancamiento. La figura también despliega el salario mínimo real, el cual muestra un comportamiento anquilosado desde 1996 hasta 2014. La diferencia con el salario real industrial es que el salario mínimo real había caído de forma persistente entre 1982 y 1994. Por tanto, si extrapolamos el comportamiento del salario industrial y el mínimo al resto de los salarios reales de la economía, y tomamos en cuenta la evolución de la distribución del ingreso

funcional, podemos concluir que los incrementos en la productividad no se reflejaron en un aumento en el salario real.

Una explicación de este comportamiento que surge del análisis de los hechos estilizados es que se trató de disminuir los costos laborales unitarios para mantener la competitividad de los productos nacionales en el mercado externo como respuesta a los problemas de competitividad derivados de la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio y la apreciación real del peso en el periodo 1996-2014 (Ibarra y Blecker, 2014). Este comportamiento puede considerarse racional para una empresa, sin embargo, si todas procedieran así al mismo tiempo, esto podría no ser beneficioso para el conjunto de la economía.

A continuación se analiza la evolución del poder de negociación de los trabajadores a través de distintos indicadores del mercado de trabajo, con el objetivo de dar elementos para explicar el estancamiento de los salarios reales y la caída en la participación del salario en el ingreso.

Figura 5. Salario industrial y mínimo real en México, 1969-2014



Fuente: INEGI y Banxico.

Indicadores del mercado de trabajo en México

El poder de negociación de los trabajadores para lograr mejoras en los salarios o en sus condiciones de trabajo depende de múltiples factores que pueden clasificarse en macro y microdeterminantes. Entre los primeros, el más importante es la estrategia general de crecimiento y desarrollo que persigue el país y que se traduce en grandes lineamientos de la política fiscal, monetaria y cambiaria, a través de los cuales se crea un marco en el que la relación entre trabajadores y capitalistas debe resolverse. Además, se construye una percepción sobre las posibilidades de para incrementar los salarios o la participación de los trabajadores en el PIB. Denominamos microdeterminantes a las características del mercado laboral que afectan directamente la relación entre trabajadores y capitalistas al nivel de las empresas o puestos de trabajo. En esta sección se analizan los dos tipos determinantes a través de diversos indicadores para concluir que el poder de negociación de los trabajadores mexicanos ha sido débil a lo largo de los últimos 20 años y ha empeorado recientemente.

El proceso de apertura, liberalización y privatización de la economía mexicana que comenzó en los años ochenta no ha mejorado las condiciones de los trabajadores mexicanos (Bensusán y Middlebrook, 2012). Es cierto que algunas de las políticas se llevaron adelante con la aprobación de una parte del movimiento sindical –por ejemplo, el Pacto de Solidaridad Económica fue firmado por varios sindicatos–; sin embargo, al analizar el largo plazo pareciera que en general los trabajadores cedieron más de lo que recibieron a cambio (Moreno-Brid y Ros, 2010). En la actualidad, la actitud de las diferentes administraciones gubernamentales hacia los trabajadores no ha cambiado; por ejemplo, la nueva Ley Federal del Trabajo de noviembre de 2012 presenta ciertos puntos a beneficio de los trabajadores, pero el objetivo general de la norma podría interpretarse de forma diferente, ya que –como veremos más adelante– se ha incrementado el grado de flexibilidad laboral en un mercado que históricamente ya era flexible, lo que no redundó en beneficio de los trabajadores (Ros, 2014).

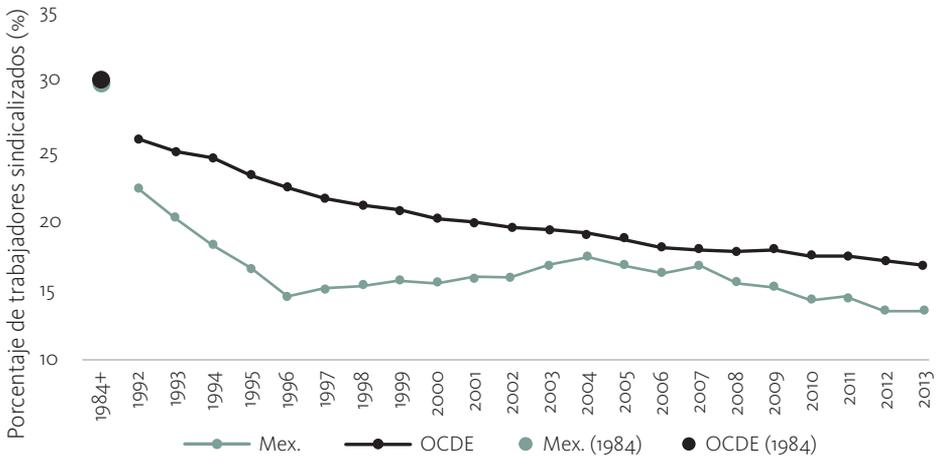
Resulta complejo hacer congeniar un modelo de crecimiento a través de las exportaciones, como el que se ha implementado en México, con las demandas de los trabajadores. De hecho, existe evidencia empírica que señala que la apertura comercial podría estar asociada con una disminución de la participación de los trabajadores en el PIB. Stockhammer y Onaran (2013: 2) destacan que “Un aumento en el grado de apertura tiene un efecto negativo sobre la participación de los salarios tanto en países desarrollados como en desarrollo –lo que contradice la predicción del teorema de Stolper-Samuelson–”.

Las reformas estructurales en México se realizaron con el objetivo de estabilizar la inflación e impulsar el crecimiento por vía de las exportaciones; en este esquema no hay espacios para políticas que beneficien el poder de negociación de los trabajadores. Por tanto, esta estrategia económica debe reflejarse en los microdeterminantes de la fuerza de negociación de los trabajadores, que estudiaremos. La figura 6 muestra la tasa de sindicalización de los trabajadores mexicanos y la media de los países de la OCDE. En ambos casos el indicador exhibe una marcada tendencia descendente en los años noventa y más recientemente se estabiliza. Hacia 1984, México y el promedio de la OCDE mostraban valores similares, pero ya en los años noventa la tasa de sindicalización en México era persistentemente menor, esta diferencia que se mantiene hasta la actualidad. Por tanto, la tasa de desindicalización del mercado laboral mexicano fue más rápida. La caída en la tasa de sindicalización implica un menor poder de negociación de los trabajadores en el periodo de estudio.

La figura 7 muestra un índice de rigidez laboral elaborado por la OCDE, que se basa en las normas sobre despidos individuales o colectivos; dicho índice está compuesto por tres indicadores: “(i) protección de los trabajadores regulares contra el despido individual, (ii) regulación sobre formas de empleo temporal; y (iii) requerimientos adicionales para despidos colectivos” (OCDE). Valores altos del índice representan una mayor rigidez de la regulación. La figura desmiente la creencia de que el mercado de trabajo mexicano es particularmente rígido en términos internacionales, el índice históricamente exhibe valores más bajos en México que el promedio de la OCDE. En 2013, el indicador muestra una caída

debida a la aprobación de la nueva Ley Federal del Trabajo. Entre los países de América Latina para los cuales la OCDE publica la información, solo Brasil presenta un índice menor. La laxitud de la ley referente a despedidos en México a comparación de la OCDE y la reciente disminución del índice muestran que el poder de negociación de los trabajadores mexicanos ha sido históricamente bajo y empeoró en los últimos años.

Figura 6. Evolución de los trabajadores sindicalizados, 1984/1992-2013

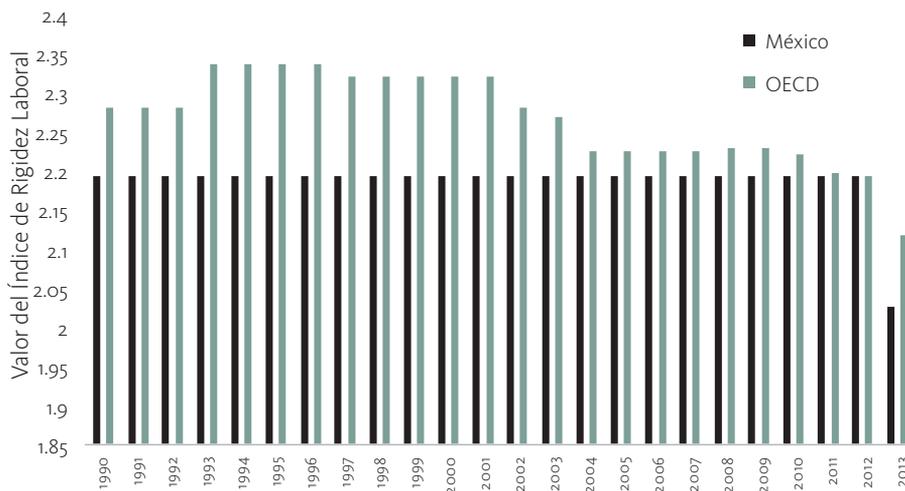


Se tomó el promedio de los países de la OCDE.
Fuente: OCDE y Ferris y Levine (2004).

La figura 8 presenta dos indicadores, uno de informalidad y otro de precariedad laboral. Ahí se observa que alrededor del 60% de los trabajadores trabajan en condiciones de informalidad, ya sea por las características del establecimiento o porque el empresario no reconoce la relación laboral. Independientemente de las razones de la informalidad, se infiere que el elevado nivel de informalidad afecta las posibilidades de negociación que tienen los trabajadores para incrementar sus salarios ante choques de oferta. Dada la poca presencia sindical y la

baja protección legal y efectiva de los trabajadores mexicanos (Ros, 2013), se ha configurado una competencia entre los mismos trabajadores que ha estancado los salarios nominales y provocado un incremento en la proporción de trabajadores que solo ganan hasta dos salarios. Kaufman (2010) destaca que esto configura un indicador de precariedad laboral en tanto aquellos trabajadores que ganan salarios menores o ligeramente mayores a la línea de bienestar mínimo no pueden negociar mejores condiciones de trabajo.

Figura 7. Índice de rigidez de la protección laboral contra despidos individuales o colectivos en México y la mediana de la OCDE, 1990-2013



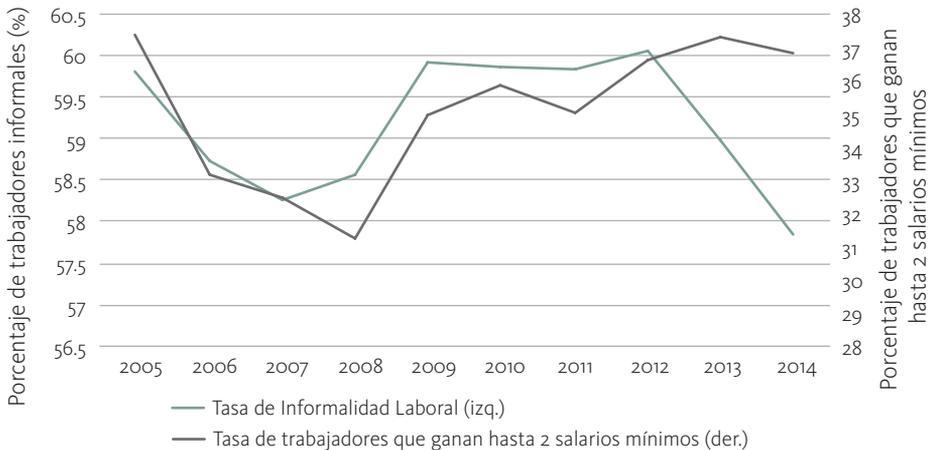
Fuente: OCDE.

Otro indicador importante de informalidad es la proporción de trabajadores que no tienen un contrato laboral; este indicador lo produce SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean) (SEDLAS-BancoMundial).¹³

¹³ Disponible en <http://sedlac.econo.unlp.edu.ar/eng/>

Para el caso de México, a comienzos de los años 2000 el 47% de los trabajadores carecía de contrato escrito, luego hubo una disminución y a partir de 2004 el indicador comenzó a crecer y culminó en 2010 con un máximo histórico: 55%. El incremento en 8% de los trabajadores sin contrato implica que estos tienen un exiguo poder de negociación en la relación laboral.

Figura 8. Evolución de la informalidad y del nivel de ingreso de los trabajadores, 2005-2014

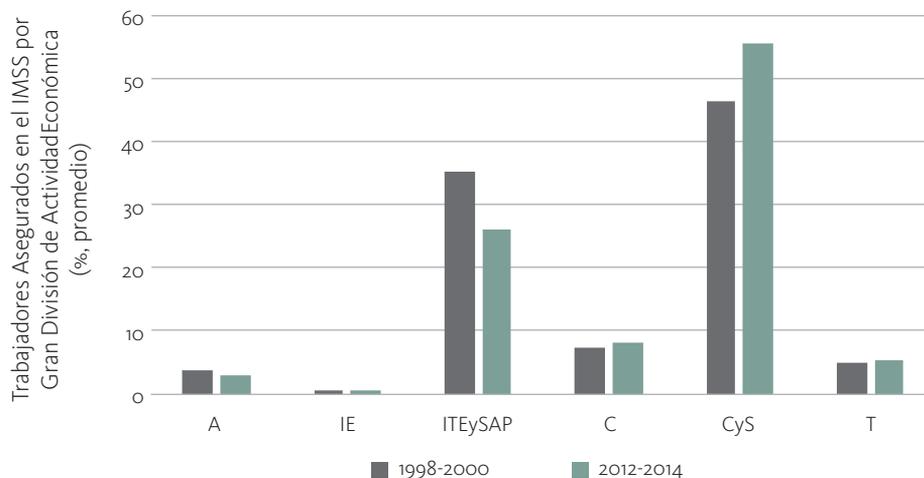


Tasa de informalidad: Proporción de la población ocupada que comprende a la suma, sin duplicar, de los ocupados que son laboralmente vulnerables por la naturaleza de la unidad económica para la que trabajan, más aquellos cuyo vínculo o dependencia laboral no es reconocido por su fuente de trabajo. Para el cálculo de la proporción de trabajadores que recibe hasta dos salarios mínimos se tuvo en cuenta a los trabajadores subordinados, es decir, aquellas personas que trabajan (con o sin pago) para una unidad económica en la que dependen de un patrón o un representante de él o de un trabajador por cuenta propia. Fuente: INEGI.

El incremento de la informalidad tiene múltiples causas. Entre las más importantes se encuentra la imposibilidad del sector manufacturero moderno de absorber un porcentaje importante de la mano de obra. De hecho, este sector ha disminuido su importancia en la estructura del empleo en México, como se

muestra en la figura 9. Este sector solía emplear en promedio a 35% de los trabajadores en el periodo 1998-2000, mientras que en 2010-2012, solo empleaba a 26%. Por otro lado, los sectores que incrementaron su importancia son comercio, servicios para empresas, personas y hogar y servicios sociales y comunales; en la figura se sumaron estos tres sectores en un solo indicador: CyS. La participación de los sectores en CyS aumentó nueve puntos porcentuales hasta alcanzar a 56% de los trabajadores en el periodo 2012-2014. Los empleados de bajos salarios en estos sectores históricamente tienen un poder de negociación menor que sus pares del sector industrial ya que no desarrollan habilidades específicas, suelen tener baja escolaridad y alta rotación; por tanto, la mayor presencia de estos sectores como empleadores implica que a nivel general los trabajadores mexicanos disminuyeron su poder de negociación entre estos dos periodos.

Figura 9. Evolución sectorial del empleo en México, 1998-2000/2012-2014



A: Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca; IE: Industrias extractivas; ITE y SAP: Industrias de transformación, eléctrica y suministro de agua potable; C: Construcción; CyS: Comercio, servicios para empresas, personas y hogar y servicios sociales y comunales; T: Telecomunicaciones.

Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

De los planteamientos presentados en este apartado se concluye que la política general de crecimiento y desarrollo a través de las exportaciones como motor, la política de salario mínimo y los indicadores del mercado de trabajo muestran una tendencia a disminuir el poder de negociación de los trabajadores durante el periodo analizado. La consecuencia es que los salarios se han ajustado lentamente ante los choques de oferta, como las devaluaciones del tipo de cambio o el alza del precio de los alimentos, y a los incrementos en la productividad laboral, lo que se refleja en la pérdida de participación en el ingreso de los trabajadores (ver figura 5).

Un beneficio del menor poder de negociación de los trabajadores es que los choques de oferta tienen un impacto menor en la inflación –recuérdense las ecuaciones (2) y (3)–, ya que no se verifican efectos de segunda ronda y, por tanto, se simplifica el control de la inflación y hacer que converja con la meta del Banco de México. Nótese que el cumplimiento de la meta de inflación no ocurre por un anclaje de las expectativas inflacionarias debido a la política monetaria, sino por el bajo poder de negociación de los trabajadores. Asimismo, y con sustento en el modelo desarrollado en el apartado anterior, un costo de la disminución de la participación de los trabajadores en el ingreso es una menor tasa de crecimiento de la economía, si nos encontrábamos originalmente en una posición liderada por los salarios. Esto podría describir el caso de México dado que la participación de los trabajadores en el ingreso ha alcanzado recientemente valores históricamente bajos.

En este contexto, ¿cómo afectaría a la economía mexicana un incremento del salario mínimo? Para responder la pregunta debemos tener en cuenta los elementos desarrollados en los primeros apartados (“Régimen de metas de inflación en México y salario mínimo” y “El salario mínimo en la literatura económica”), el modelo macroeconómico ya expuesto y los hechos estilizados descritos en este apartado. Entonces, debido al bajo nivel del salario mínimo en la actualidad, el efecto sobre el empleo sería nulo o muy pequeño y podría disminuir la competencia entre trabajadores, que ha generado una espiral negativa de los salarios en los últimos años. Por tanto, como se mostró en el modelo macroeconómico,

en el corto plazo mejoraría la distribución del ingreso a favor de los trabajadores, y si la posición de partida es liderada por los salarios, también mejoraría la tasa de crecimiento económico. Asimismo, si el incremento del salario mínimo se constituye en una mejora del poder de negociación de los trabajadores en la relación laboral, las mejoras en la distribución del ingreso y en la tasa de crecimiento de la economía serían permanentes. Finalmente, un efecto negativo sería un incremento temporal de la inflación, ya que, como se explicó antes, el alza del salario mínimo nominal, si bien provoca un aumento del salario mínimo real, también causará un ligero y momentáneo aumento de los precios.

Comentarios finales y reflexiones sobre política monetaria

El presente capítulo aporta elementos para una reflexión sobre el salario mínimo desde una perspectiva de la política monetaria. En el apartado “El salario mínimo en la literatura económica” se expuso que un incremento del salario mínimo puede ser de beneficio para los trabajadores de baja calificación; puede tener un efecto positivo sobre la productividad y disminuir la pobreza y la desigualdad, con un efecto negativo, pero marginal y temporal, sobre la inflación. A su vez, en el apartado “Un modelo macroeconómico para estudiar el efecto del salario mínimo sobre la economía” se demostró que si la economía es liderada por los salarios, un aumento del salario mínimo puede detonar un proceso en el cual se dé una aceleración de la tasa de crecimiento de la economía y una mejora en la distribución del ingreso para los trabajadores. De ahí, es interesante reflexionar sobre lo siguiente: si un alza del salario mínimo, de acuerdo con la iniciativa del GDF (2014), generaría múltiples beneficios para la economía mexicana, ¿por qué los funcionarios del Banco de México se han opuesto tan rotundamente? Proponemos algunas respuestas a esta pregunta.

1. Una explicación que surge del presente capítulo es que el ancla nominal de la economía no es la política monetaria sino la distribución del ingreso. En este capítulo se demostró que, en parte, la inflación en México se ha

mantenido bajo control a través de la disminución del poder de negociación de los trabajadores en la relación laboral. Por tanto, un incremento del salario mínimo que implique aumentar el poder de negociación de los trabajadores podría poner en riesgo el cumplimiento de la meta de inflación y de ahí la negativa de los funcionarios del Banco de México. Claramente, esta no es una forma socialmente justa de controlar la inflación, ya que los costos de la estabilidad de precios son cargados de manera desproporcionada sobre los hombros de los trabajadores. Una forma de modificar esta dinámica es a través de un proceso de recuperación de los salarios consensuado entre los diversos sectores de la sociedad. El aumento del salario mínimo es un primer paso importante para avanzar en ese camino. En este proceso, el Banco de México debe desempeñar un papel fundamental: acompañarlo, así como observar y analizar que no se desestabilice, ya que todo proceso que implique redistribución de ingresos es doloroso y complejo.

2. El rechazo frontal a la propuesta del GDF por parte de los funcionarios del Banco de México puede reflejar un sesgo ideológico. El premio nobel Joseph Stiglitz (1998) destaca que no siempre es simple separar el conocimiento técnico de valoraciones subjetivas respecto a las diatribas que plantea la política monetaria. Stiglitz recomienda que el banco central resuelva estos problemas, y evite que la institución sea vista como representante de los valores de un pequeño grupo de la población. En el mismo sentido, Panico y Rizza (2004) sostienen que los bancos centrales independientes, como lo es el Banco de México, deben tener una posición neutral en los conflictos sobre la distribución del ingreso. Como la propuesta del GDF ciertamente modificaría la distribución del ingreso, el Banco de México y sus funcionarios deberían opinar con extremo cuidado sobre las bondades de la iniciativa porque sus afirmaciones podrían ser vistas como el apoyo a un sector de la sociedad en detrimento de otro. Y como el sector financiero está sobrerrepresentado en el Banco de México –por la forma en que se eligen al gobernador y a los subgobernadores–, es simple inferir a qué sector tendería a beneficiar el banco central.

3. El Banco de México y sus funcionarios argumentan, en contra del incremento en el salario mínimo propuesto por el GDF, que aumentaría la inflación. Esto refleja el mandato constitucional único que tiene el banco. La posición sería diametralmente opuesta si el banco central tuviera un mandato dual, el cual podría definirse en términos de inflación y crecimiento económico. Incluso también podría definirse en términos de inflación y desarrollo económico para incluir no solamente el crecimiento del empleo, sino también tener en cuenta su calidad, que en el contexto del presente capítulo implicaría la creación de puestos de trabajo con un salario por arriba de la línea de bienestar mínimo establecida por el Coneval. A escala mundial, principalmente en países desarrollados se lleva a cabo un debate para cambiar los objetivos de los bancos centrales; en particular, se pretende incorporar explícitamente el objetivo de estabilización del sector financiero, a la luz de los problemas que generó el proceso de financiarización que desató la crisis financiera global de 2008 (Epstein, 2015).

En México no hay un debate sobre la ampliación de los objetivos del Banco de México. Sin embargo, luego de casi 20 años de aplicación de este esquema monetario, parecería que ha llegado el tiempo de revisarlo, dado que el control de la inflación no se tradujo en un mayor crecimiento económico como prometía la teoría (Svensson, 2010). Sin embargo, el cambio en los objetivos del Banco de México no sería la solución a los grandes problemas que tiene la economía mexicana, ya que como se desprende de este capítulo, lo que se debe modificar es el esquema de la política económica general, procurando desarrollar el mercado interno, mejorar la distribución del ingreso y disminuir la pobreza. Un paso inicial en esa dirección es el incremento del salario mínimo. Sería socialmente óptimo, ya que las sociedades con mayor desigualdad suelen ser más conflictivas que aquellas más igualitarias; es decir, de una u otra forma todos los ciudadanos se ven afectados por los bajos salarios, aplicándose la máxima de Horacio que aparece en el epígrafe al inicio de este capítulo. Y de esta manera nos acercaríamos, más de 100 años después, al salario mínimo

que exigían los mineros de Cananea. Finalmente, es importante no tirar al niño junto con el agua sucia de la tina, en el sentido que las políticas de exportaciones y de estabilidad de precios deben mantenerse, pero basadas en diferentes principios.

Anexo. Un modelo de crecimiento, inflación y distribución del ingreso: el caso de una economía abierta en desarrollo

Empecemos con las características de la producción y cómo los productores determinan sus precios. Para ello, suponemos que el bien que produce esta economía se puede exportar, consumir o invertir. Los productores importan un bien intermedio necesario para la producción y además se importan bienes de capital. La función de producción de las empresas presenta coeficientes fijos y ellos mismos determinan el precio del bien a través de un margen de ganancia sobre los costos unitarios.¹⁴ La ecuación (A1) es la función de producción de las firmas:

$$(A1) Y = \min\{aL, bK, cM\} \text{ con } c, a, b > 0.$$

Donde Y es el nivel de producción; L son unidades de trabajo; K es el nivel del capital, y a y b son los niveles de productividad del trabajo y el capital, respectivamente. Además, c es el ratio producto-bienes intermedios importados y M representa las unidades de bienes intermedios utilizadas en la producción, las cuales se importan. En el corto plazo suponemos que $Y = aL = cM$ y que existe un excedente de capital, es decir $Y \leq bK$. La demanda que las empresas perciben tiene pendiente negativa; por tanto, dado el salario nominal y el precio del insumo importado, se puede inferir que si los productores maximizan sus ganancias procuran establecer un precio igual o mayor:

$$(A2) P \geq (1 + z) \left(\frac{W}{a} + \frac{eP_M}{c} \right)$$

P es el precio del producto nacional en moneda local; z es el margen de ganancia; e es el tipo de cambio nominal (expresado como unidades de moneda nacional por unidad de moneda extranjera); y P_M es el precio del insumo importado en moneda extranjera. En el corto plazo suponemos que el precio del bien

¹⁴ Para un análisis de modelos de crecimiento keynesianos, ver Commendatore *et al.* (2003)

es fijo (razón que se puede deber a aspectos contractuales); es decir, si varían los costos, los productores no pueden variar el precio de venta de su producto automáticamente pero, como veremos, sí lo pueden hacer en el mediano plazo.

La ecuación A3 muestra la condición de equilibrio en el mercado de bienes como proporción del *stock* de capital:

$$(A3) \frac{S}{P_K K} = (1 - m)g + \frac{XN}{P_K K}$$

Donde S es el ahorro; g es la tasa de crecimiento del capital que en el largo plazo, será igual a la tasa de crecimiento de la economía; y XN son las exportaciones netas. Para llegar a la ecuación (A3), se tuvo en cuenta que la inversión total es igual a $P_K I = P I_D + e P'_M I_M$ donde I es la inversión total; I_D es la inversión compuesta de bienes nacionales; y I_M es el componente importado de la inversión definida como $I_M = mI$ donde m indica una complementariedad de la inversión nacional y la extranjera. Finalmente, P'_M es el precio del bien de capital importado y hemos supuesto que se eligen unidades tal que $q'_M = \frac{e P'_M}{P_K} = 1$.

Suponemos que los trabajadores gastan la totalidad de su ingreso y que los ahorros se originan en su totalidad en el ingreso de los capitalistas, quienes reciben en cada periodo la totalidad de las ganancias generadas por las empresas. Los ahorros como proporción del *stock* de capital se definen en la siguiente ecuación:

$$(A4) \frac{S}{P_K K} = S(\Theta, q_M, u), \text{ con } S_\Theta < 0 \text{ y } S_{q_M} < 0 \text{ y } S_u > 0$$

En la ecuación (A4), el ahorro como proporción del ingreso depende de Θ , que es la participación de los trabajadores en el ingreso definida como $\Theta = WL/PY$; de q_M es el precio del insumo importado expresado en moneda nacional $q_M = \frac{e P'_M}{P}$; -, y finalmente, de u que es la tasa de utilización de la capacidad instalada ($u = \frac{Y}{Y^*}$) donde Y^* es la producción de pleno empleo. La relación entre el nivel de ahorro y la participación de los trabajadores en el ingreso es negativa si estamos en pleno empleo (como lo indica S_Θ). En cambio, si la economía no utiliza la totalidad de sus recursos, como en nuestro caso, el signo de la relación puede cambiar. Por

ejemplo, una variación en la participación de los salarios en el ingreso afecta negativamente a la tasa de ganancia, pero puede generar un efecto expansivo en la economía debido a su impacto en la utilización de la capacidad instalada y, en forma indirecta, aumentar la tasa de ganancia.

En este modelo suponemos que la tasa de utilización se ajusta a la tasa de utilización deseada, que se considera una variable exógena que depende de la estructura del mercado (por ejemplo, del nivel de competencia entre las empresas, el grado de apertura de la economía, la estructura del mercado de trabajo, etcétera). Sin embargo, en el corto plazo existe capacidad instalada que no se utiliza.¹⁵ La función de inversión en esta economía es de estilo keynesiana-robinsoniana (Skott, 2004). Por tanto, en términos generales la función es igual a $g(r^e, r^*, u, \bar{u})$ donde r^e es la tasa de ganancia deseada y r^* representa un costo de oportunidad de la inversión, que en una economía abierta puede relacionarse con la tasa de ganancia en el exterior y también puede interpretarse como un costo de financiamiento directamente relacionado con la tasa de interés determinada por el banco central. Además, la tasa de crecimiento del capital depende de la tasa de utilización de la capacidad instalada y, finalmente, de la tasa deseada de utilización de la capacidad instalada (\bar{u}).

$$(A5) \frac{I}{K} = g(r^e, r^*, u, \bar{u}) \text{ con } g_{r^e} > 0 \text{ y } S_{r^*} < 0 \text{ y } g_u > 0$$

Cuando las empresas utilizan el nivel deseado de capacidad instalada, la inversión crece si y solo si aumenta la tasa de ganancia. Sin embargo, si la tasa de utilización efectiva es diferente al nivel deseado, tanto una devaluación del tipo de cambio real como un aumento en la participación de los salarios en el ingreso pueden incrementar la tasa de inversión.

Las exportaciones dependen de una ordenada al origen y del tipo de cambio real debido a que las empresas enfrentan demandas con pendientes negativas,

¹⁵ El modelo podría completarse con una ecuación de movimiento de la variación de la tasa de utilización de la capacidad instalada: $\dot{u} = \Lambda(\bar{u} - u)$ con $\Lambda > 0$. En equilibrio, la ecuación anterior implica $u = \bar{u}$. Lo que estamos suponiendo en el modelo es que Λ es pequeño y por lo tanto la utilización de la capacidad instalada ajusta de forma lenta y solo se alcanza la situación $u = \bar{u}$ en un plazo que va más allá de nuestro largo plazo.

mientras que las importaciones son una función de la tasa de utilización. La función de las exportaciones netas como proporción del *stock* de capital es igual a:

$$(A6) \frac{XN}{P^*K} = XN(q, u, b)$$

Donde q es el tipo de cambio real. La ordenada al origen puede relacionarse con el nivel o características de la demanda mundial. Los productores aumentan (disminuyen) sus ventas al exterior cuando el tipo de cambio real se deprecia (aprecia), el tipo de cambio real del cual dependen las exportaciones está definido por $q = \frac{eP^*}{P}$ donde P^* es el precio en moneda extranjera de un bien en el mercado internacional que es sustituto del bien nacional.

Para encontrar la tasa de crecimiento que equilibra el mercado de bienes y satisface las expectativas de los capitalistas en el corto plazo, introducimos (A4) y (A6) en (A3). Resolviendo para la tasa de utilización de la capacidad instalada y haciendo uso de ese resultado en (A5) se obtiene la tasa de crecimiento del capital que equilibra el mercado de bienes y satisface las expectativas de los capitalistas en el corto plazo. Este valor será igual a la tasa de crecimiento del capital, si suponemos una tasa de depreciación nula. En términos generales, se obtiene una expresión en función de la participación de los trabajadores en el ingreso (θ) y el tipo de cambio real (q):

$$(A7) g = g(\theta, q).$$

Para alcanzar este resultado hemos supuesto que $q_M = q'_M = q$ lo que implica que el bien sustituto del bien nacional en el mercado externo, se utiliza en el mercado nacional como insumo en la producción y como bien de capital. Lo único que no se hace con ese bien es consumirlo, tanto los capitalistas como los trabajadores solo consumen bienes locales. La ecuación (A7) establece una relación entre crecimiento, participación de los trabajadores en el ingreso y tipo de cambio real. Suponemos que la condición de estabilidad keynesiana se cumple; es decir, el efecto sobre el ahorro de una variación en el nivel de utilización de la

capacidad instalada es mayor que el efecto sobre la inversión. Esta condición se verifica con mayor facilidad a medida que todos los bienes de capital se importan.

Una variación en la distribución del ingreso a favor de los trabajadores produce varios efectos directos sobre la tasa de crecimiento. Dos son positivos: primero, la redistribución disminuye el ahorro ya que los trabajadores gastan todo lo que ganan y por tanto aumenta el nivel de gasto y actividad; segundo, mientras exista capacidad instalada ociosa la mayor actividad dispara un proceso de inversión positivo. Además se generan tres efectos negativos: primero, parte del aumento de la actividad genera mayores ganancias y, por tanto, aumenta el ahorro; segundo, otra porción del aumento de actividad genera un aumento de las importaciones que disminuye el impacto de la redistribución; el tercero y más importante es que los dos efectos anteriores se potencian por el efecto negativo que tiene el aumento de la participación de los trabajadores en el ingreso sobre la tasa de ganancia y, por esta vía, sobre la inversión. Por tanto, decimos que la economía es liderada por los salarios (las ganancias) si $\frac{dg}{d\theta}$ es mayor (menor) que cero, condición que depende de la magnitud de los efectos mencionados.

Es dable suponer que en el dominio de la participación de los salarios en el ingreso $-\theta \in (0,1)-$, la relación cambia de signo. En nuestro esquema este resultado se puede obtener si suponemos que para valores pequeños de θ la economía es liderada por los salarios. Este fenómeno se puede interpretar de la siguiente manera: cuando θ es pequeña o la tasa de participación de las ganancias es alta, un incremento en la tasa de ganancia no tiene un impacto importante sobre la inversión; es decir, una vez que ganan mucho por cada unidad de capital que han invertido, las empresas pierden interés por la inversión. Al mismo tiempo, cuando la participación de las ganancias en el ingreso es baja, un aumento en las mismas genera un fuerte impulso en la inversión por parte de las empresas. En consecuencia si suponemos un valor bajo de θ , cuando crece también lo hace su efecto sobre la inversión y como resultado la tasa de inversión crece. Si la participación de los salarios continúa creciendo se alcanzará un valor de g a partir del cual la economía se volverá liderada por las ganancias como se muestra en la figura 3 de este capítulo.

Bibliografía

- Allegretto, Sylvia. A., Arindrajit Dube y Michael Reich (2011) “Do Minimum Wages Really Reduce Teen Employment? Accounting for Heterogeneity and Selectivity in State Panel Data”, *Industrial Relations*, vol. 50, núm. 2, abril: 205-240. Disponible en: <http://www.irle.berkeley.edu/workingpapers/166-o8.pdf>
- Arestis, P., 2007, “*Is There a New Consensus in Macroeconomics?*”, Palgrave Macmillan, UK.
- Banco de México, 2002, “Informe Anual”, México, 2002. Disponible en: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/%7B16ECB401-6EFF-90E0-1770-2420A397D9FA%7D.pdf>
- Banco de México, 2013, “Informe sobre la inflación: Abril-Junio de 2013”, México, 2013. Disponible en: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/trimestral-inflacion/%7B8E5390B8-8B09-548B-D9A4-0E77345A914B%7D.pdf>
- Banco de México, 2014, “Informe sobre la inflación: Julio-Septiembre de 2014”, México, 2014. Disponible en: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/trimestral-inflacion/%7B04E111AF-C1CC-1D24-8B39-407587038A19%7D.pdf>
- Banco de México, 2015, “Informe sobre la inflación: Octubre-Diciembre de 2014”, México, 2015. Disponible en: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/trimestral-inflacion/%7B178A15B6-BF5E-74A0-1C6A-C65546381FE1%7D.pdf>
- Bell, L. A., 1997, “The Impact of Minimum Wages in Mexico and Colombia”, *Journal of Labor Economics*, 15 (3, part 2): S102-35.
- Bensusán, G., y K. Middlebrook, 2012, “*Organised Labour and Politics in Mexico: Changes, Continuities and Contradictions*”, Institute for the Study of the Americas, UK, Kindle Edition, 2012.
- Bernanke, B., 2004, “Remarks by Governor Ben S. Bernanke”, Discurso en la Reunión de la Eastern Economic Association, Washington D.F., 20 de Febrero de 2004, Disponible en <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2004/20040220/>
- Betcherman, G., 2014, “Labor Market Regulations : What Do We Know about Their Impacts in Developing Countries?”, World Bank, Washington, DC. Disponible en: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/17732/WPS6819.pdf?sequence=1>
- Bhaduri, A., y S. Marglin, 1990, “Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies”, *Cambridge Journal of Economics*, 14: 375-93. Disponible en: <http://>

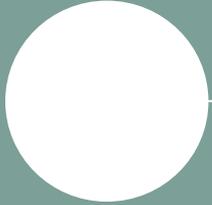
- www.bresserpereira.org.br/Terceiros/Cursos/2011/Bhaduri,Amit_1990_Unemployment_and_the_real_wage.pdf
- Blanchflower, D.G. y A.J. Oswald, 2005, "The Wage Curve Reloaded", *NBER*, Working Paper No. 11338, Cambridge, MA. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w11338.pdf>
- Bortz, P., 2014, "*Financial flows in a kaleckian framework*", Proefschriftmaken.n, Tesis de doctorado.
- Bosch, G. y C., Weinkopf, 2011, "National Report Germany", en EC-project: Minimum Wage Systems and Changing Industrial Relations in Europe. Disponible en <http://goo.gl/W48SFj>.
- Bosch, M., y M. Manacorda, 2010, "Minimum Wages and Earnings Inequality in Urban Mexico". Centre for Economic Policy Research., *Applied Economics*, 2, 2010: 128-149. Disponible en: http://personal.lse.ac.uk/manacorm/MW_Mexico.pdf
- Brown, C., C. Gilroy y A. Kohen, 1982, "The Effect of the Minimum Wage on Employment and Unemployment", *Journal of Economic Literature*, Vol. 20, núm. 2, junio: 487-528. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w0846.pdf>
- Calvo, G.A. y C. M. Reinhart, 2002, Fear of Floating, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, No 2. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w7993.pdf>
- Capraro, S., y I. Perrotini, 2012, "Intervenciones cambiarias esterilizadas, teoría y evidencia: el caso de México", *Revista de Contaduría y Administración*, vol. 2, núm. 57, abril-junio. Disponible en: <http://www.revistas.unam.mx/index.php/rca/article/download/31035/28746>
- Cassetti, M., 2012, "Macroeconomic outcomes of changing social bargains: the feasibility of a wage-led open economy reconsidered", *Metroeconomica*, volume 63, issue 1, pages 64-91, February. Disponible en: <http://www.unibs.it/sites/default/files/ricerca/allegati/1004.pdf>
- CEPAL, 2014, "Pactos para la igualdad: Hacia un futuro sostenible, LC/G.2586(SES.35/3)", Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, Chile, 2014. Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36692/LCG2586SES3535_es.pdf?sequence=6
- Commendatore, P., D'Acunto S., Panico C. y Pinto A., 2003, "Keynesian theories of growth", en N. Salvadori, ed., *The Theories of Economic Growth: a Classical Perspective*, Elgar, Aldershot, 103-38. Disponible en: <http://growthgroup.ec.unipi.it/materiali/CDPP.pdf>
- Conasami, 2002, "Modelo macroeconómico", Serie Conasami-1, México, disponible en <http://goo.gl/ymzd8D>
- De Gregorio, J., 2008, "Gran Moderación y Riesgo Inflacionario: Una Mirada desde Economías Emergentes", *ECONOMIC POLICY PAPERS*, CENTRAL BANK OF CHILE, N.º 24 - May 2008.

- Dube, A., T. William Lester y M. Reich, 2010, "Minimum Wage Effects Across State Borders: Estimates Using Contiguous Counties," *Review of Economics and Statistics*, Vol. 92, No. 4, Noviembre: 945-964. Disponible en: <http://www.irl.berkeley.edu/workingpapers/157-07.pdf>
- Dueker, M. J. y A. M. Fischer, 2006, "Do Inflation Targeters Outperform Non targeters?", Banco de la Reserva Federal de St. Louis, *Review*, vol. 88, núm. 5: 431-450 (septiembre-octubre). Disponible en: <https://research.stlouisfed.org/publications/review/06/09/Dueker.pdf>.
- Dutt, A., 1984, "Stagnation, Income Distribution and Monopoly Power", *Cambridge Journal of Economics*, 1985, 8, 25-40. Disponible en: http://www.researchgate.net/profile/Amitava_Dutt/publication/5208807_Stagnation_Income_Distribution_and_Monopoly_Power/links/oc96053b4721946550000000.pdf
- Epstein, G., 2015, "Development central banking: a review of issues and experiences", Working Paper No. 182, ILO, Geneva. Disponible en: http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_351-400/EMPLOYMENT_ILO_WP.pdf
- Ferris, D. y E. Levine, 2004, "Declining union density in Mexico, 1984-2000", *Monthly Labor Review*, Septiembre, 2004, 10-17. Disponible en: http://www.bls.gov/opub/mlr/2004/09/art2full.pdf?wptouch_preview_theme=enabled
- Fondo Monetario Internacional (FMI), 2013, Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2013, disponible en <https://www.imf.org/external/pubs/nft/2013/areaers/ar2013.pdf>
- Gobierno del Distrito Federal (GDF), 2014, "*Política de recuperación del salario mínimo en México y en el Distrito Federal*", Ciudad de México, Agosto, 2014. Disponible en: http://salarioscdmx.sedecodf.gob.mx/documentos/politica_de_recuperacion.pdf
- Hüfner, F., 2004, "*Foreign Exchange Intervention as a Monetary Policy Instrument*", Mannheim, Center for European Economic Research, 175.
- Ibarra, C. y Blecker, R., 2014, "Structural change, the real exchange rate, and the balance of payments in Mexico, 1960-2012", Working paper, Universidad de las Américas Puebla, Cholula, Mexico, y American University, Washington, DC, USA, pp 1-44. Disponible en: <https://www.american.edu/cas/economics/research/upload/2014-01.pdf>
- Kaufman, B., 2010, "Institutional Economics and the Minimum Wage: Broadening the Theoretical and Policy Debate", *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 63, núm. 3: 427-453.
- Lemos, S., 2008, "A Survey of the Effects of the Minimum Wage on Prices", *Journal of Economic*

- Surveys, vol. 22, núm. 1: 187-212. Versión preliminar disponible en: <http://ftp.iza.org/dp1072.pdf>
- Maurizio, R., 2014, "El impacto distributivo del salario mínimo en la Argentina, el Brasil, Chile y Uruguay, serie Políticas Sociales", CEPAL, núm. 194, Disponible en: <http://socialprotectionet.org/sites/default/files/elimpactodistributivodelsalario.pdf>
- Moreno Brid, J.C. y J. Ros, 2010, "*Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*", México, Fondo de Cultura Económica.
- Neumark, D. y W. Wascher, 2008, "*Minimum Wages*", Cambridge, MA: The MIT Press
- Neumark, David, J. M. Ian Salas y William Wascher, 2013, "Revisiting the Minimum Wage-Employment Debate: Throwing Out the Baby with the Bathwater?", National Bureau of Economic Research, Working Paper 18681, disponible en: <http://www.nber.org/papers/w18681>.
- Ojeda, M., 2014, 13 de agosto, "Alza al salario provocaría despidos y más inflación: Banxico", *El Financiero*, disponible en <http://goo.gl/21ISMX>
- Ostry, J., A. Ghosh, y M. Chamon, 2012, "Two Targets, Two Instruments: Monetary and Exchange Rate Policies in Emerging Market Economies", IMF, Staff Discussion Paper, SDN/12/01. Disponible en: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2012/sdn1201.pdf>
- Panico, C. y M. O. Rizza, 2004, "Central bank independence and democracy: a historical perspective", en Arena R. y Salvadori N., eds., *Money, Credit and the Role of the State: Essays in Honour of Augusto Graziani*, Ashgate, London. Disponible en: <https://tmypfunam.files.wordpress.com/2015/02/independencia-del-banco-central-panico.pdf>
- Piketty, T., 2014, *Capital in the 21st century*, Harvard University Press.
- Pollin, R., y J. Wicks-Lim, 2014, "A \$15 U.S. Minimum Wage: How the Fast-Food Industry Could Adjust Without Adjust Shedding Jobs", PERI-Working Paper, N° 373. Disponible en: http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_351-400/WP373.pdf
- Rezaei, A., 2012, "Goodwin Cycles, Distributional Conflict and Productivity Growth", *Metroeconomica*, 63:1 (2012), 29-39. Disponible en: http://www.economicpolicyresearch.org/econ/2011/NSSR_WP_102011.pdf
- Rochon, L-P. y M. Setterfield, 2012, "A Kaleckian of Growth and Distribution with Conflict-Inflation and Post Keynesian Nominal Interest Rate Rules", *Journal of Post Keynesian Economics*, Spring, 2012, Vol. 34, No. 3 497-519. Disponible en: <http://ru.iiec.unam.mx/158/1/XI.Rochon.pdf>
- Ros, J., 2013, "*Rethinking Economic Development, Growth and Institutions*", Oxford, Oxford University Press.

- Ros, J., 2014, "*Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*", México, El Colegio De México. Disponible en: <http://pued.unam.mx/SUCS/2013/161013.pdf>
- Ros, J., 2015, "¿Cómo salir de la trampa de lento crecimiento?", en prensa.
- Sánchez, M., 2014, "An economic outlook and policy update on Mexico", Publicaciones y Discursos, Banco de México, disponible en: <http://goo.gl/Ycix5a>.
- Screpanti, E., 2000, "Employment, and Militancy: A Simple Model and Some Empirical Tests", *Review of Radical Political Economics*, Vol. 32, Issue 2, Jun. 2000, 171–196.
- Shapiro, C. y J. Stiglitz (1984) "Equilibrium unemployment as a worker discipline device", *The American Economic Review*, vol. 74, núm. 3 (junio): 433-444. Disponible en: https://www.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/download/papers/1991_Equilibrium_Unemployment_asa_Worker_Discipline_Device.pdf
- Skott, P., 2012, "Theoretical and Empirical Shortcomings of the Kaleckian Investment Function", *Metroeconomica*, Vol. 63, Issue 1, 109–138, Febrero, 2012. Versión preliminar disponible en: http://scholarworks.umass.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1020&context=econ_workingpaper
- Skott, P., y B. Zipperer, 2012, "An Empirical Evaluation of three Post-Keynesian Models", *Intervention-European Journal of Economics and Economic Policies*, vol. 9, núm. 2: 277-308. Versión preliminar disponible en: http://scholarworks.umass.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1102&context=econ_workingpaper
- Stigler, G., 1946, "The Economics of Minimum Wage Legislation", *American Economic Review*, vol. 36, núm. 3: 358-365. Disponible en: <http://www.utexas.edu/law/journals/tlr/sources/Volume%2092/Issue%206/Rogers/Rogers.fno24.Stigler.EconomicsofMinWage.pdf>.
- Stiglitz, J. ,1998, "Central banking in a democratic society", *De Economist*, 146 (2), Julio, 196-226. Disponible en: https://www.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/download/papers/1998_Central_Banking_ina_Democratic_Society.pdf
- Stockhammer, E. y A. Onaran, 2013, "Wage-led Growth: theory, evidence and policy", *Review of Keynesian Economics*, Vol. 1 No. 1, Primavera 2013, 61-78. Disponible en: <http://content.csbs.utah.edu/~mli/Economics%207004/Stockhammer%20and%20Onaran-Wage%20Led%20Growth.pdf>
- Svensson, L., 2010, "Inflation Targeting", en B.M. Friedman y Michael Woodford (ed.), *Handbook of Monetary Economics*, edición 1, volumen 3, capítulo 22, 1237-1302, Elsevier. Versión preliminar disponible en: <http://dl.bok.or.kr/DMME/004/002/001/12-201101-NBER.pdf>

- Taylor, J. B., 1997, "A Core of Practical Macroeconomics", *The American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. 87, No. 2, 233-235. Disponible en: http://web.stanford.edu/~johntayl/Onlinepaperscombinedbyyear/1997/A_Core_of_Practical_Macroeconomics.pdf
- Taylor, J. B., (2001) "The role of the exchange rate in monetary policy rules", *The American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 91, núm. 2 (mayo): 263-267. Disponible en: http://web.stanford.edu/~johntayl/Onlinepaperscombinedbyyear/1997/A_Core_of_Practical_Macroeconomics.pdf.
- Taylor, L., 2004, "*Reconstructing macroeconomics: Structuralist Proposals and Critiques of the Mainstream*", Cambridge MA: Harvard University Press. Disponible en: <http://digamo.free.fr/ltaylor3.pdf>
- Weiss, A., 2008, "Efficiency wages", *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Segunda Edición, Eds. Steven N. Durlauf y Lawrence E. Blume. Palgrave Macmillan, 2008.
- Woodford, M., 2003, "Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy", Princeton, Princeton University Press. Disponible en: <http://press.princeton.edu/chapters/s76o3.pdf>



El salario mínimo en México: en falta con la Constitución mexicana y una aberración en América Latina

Juan Carlos Moreno-Brid y Stefanie Garry

Antecedentes¹

A mediados de 2015 finalmente explotó en México la indignación por el nivel tan bajo del salario mínimo, que dista de alcanzar el monto suficiente para cubrir la canasta alimentaria básica. El llamado a corregir esta inaceptable situación, inicialmente hecho por el jefe de Gobierno de la Ciudad de México, dio lugar a un amplio debate en el país, en el que participaron columnistas, académicos, empresarios, representantes obreros y patronales, así como funcionarios de alto nivel, incluidos los titulares de Banco de México, el Servicio de Administración Tributaria, las secretarías de Hacienda y Crédito Público y de Trabajo y Previsión Social, la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (Conasami) y el propio presidente de la República.

El debate evidenció que desde los años ochenta la política laboral que ha seguido el gobierno federal, instrumentada en la práctica por los decretos que emite anualmente la Conasami, ha empujado al salario mínimo a un agudo deterioro. Su monto actual (de 70.10 pesos por día) es mucho menor al nivel de “remuneración suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos” como establece el artículo 123, apartado A, fracción VI de la Constitución. Cálculos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) en 2014 lo colocaban en 83 pesos diarios para, cuando menos, adquirir la canasta alimentaria, y en 171 pesos para cubrir la canasta básica ampliada. Para 2015, nuestras estimaciones ubican el costo correspondiente de estas canastas cuando menos un 3% por encima de aquellos cálculos.

La indignación dio lugar al consenso de que para colocar al salario mínimo en una senda de recuperación sustentable que lo eleve al nivel dictado por la disposición constitucional es indispensable primero desvincularlo del papel que tiene en México como referencia de múltiples transacciones ajenas al ámbito laboral. Ejem-

¹ Este texto extiende y actualiza el análisis presentado en Moreno-Brid, Juan Carlos, Stefanie Garry y Luis Ángel Monroy (2014), “El salario mínimo en México”, *Economía UNAM*, vol. 11, núm. 33, septiembre-diciembre: 78-93.

plos de estas transacciones incluyen multas, operaciones financieras e incluso las asignaciones presupuestarias a los partidos políticos. De hecho, en 2014 la Cámara de Diputados analizó y aprobó una propuesta de desvinculación del salario mínimo, pero la Cámara de Senadores trabó el proceso. Dada la fuerte injerencia del partido político en el poder sobre las decisiones de dicha Cámara, se preveía que la desvinculación siguiera congelada durante algún tiempo en el Legislativo.

Finalmente, un tercer y dramático punto que se evidenció fue que el nivel del salario mínimo en México lleva años siendo de los más bajos en América Latina, ya no se diga de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). El propósito de este capítulo es, precisamente, ilustrar este último punto de consenso mediante un breve diagnóstico del salario mínimo de México desde una perspectiva comparativa latinoamericana.

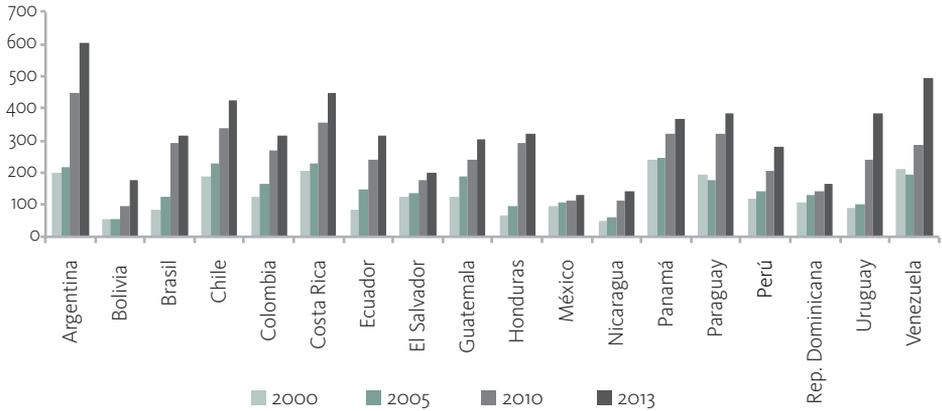
El salario mínimo en México y América Latina

En la evolución del salario mínimo real en nuestro país se distinguen tres grandes etapas. En la primera, que va desde los años cincuenta hasta la segunda mitad de los setenta, el salario mínimo se cuadruplicó en términos reales. Su alza se dio mientras la economía mexicana vivía su época de oro al expandir el PIB real a una tasa media anual de 6% y preservar una baja inflación. El alza del salario mínimo real perdió fuerza a partir de la crisis de balanza de pagos que vivió México en 1976. De hecho, en los años del auge petrolero el salario mínimo se rezagó ligeramente con respecto a la inflación. Posteriormente, cuando colapsó la bonanza petrolera, en 1981-1982, las políticas de estabilización adoptadas para enfrentar la crisis inauguraron la puesta en marcha de una fase de agudo deterioro del salario mínimo. En efecto, como elemento para contener la inflación se instrumentó la política gubernamental de sujetar el ajuste del salario mínimo por debajo del alza de precios al consumidor. Las depreciaciones del tipo de cambio, el debilitamiento sindical en un mercado laboral desfavorable ante la baja actividad económica y la preocupación del gobierno por corregir las finanzas públicas y abatir la inflación se tradujeron en un fuerte deterioro del salario mínimo.

Hacia finales de los ochenta –la década perdida– la actividad productiva en el país comenzó a repuntar y la inflación a estabilizarse en un bajo nivel. Pero la política de salarios mínimos siguió virtualmente como un instrumento de la política antiinflacionaria y traicionó su misión original en el campo laboral y en la protección de los ingresos. Así, en vez de colocarlo en un nivel digno, la Conasami con sus decretos formales sobre los aumentos nominales del salario mínimo en el país sancionó ajustes insuficientes para compensar la inflación, que implicaron caídas recurrentes de su valor en términos reales. Para 1995 el salario mínimo había perdido 66% de su poder adquisitivo frente a su valor de 15 años atrás. A partir de entonces se abrió la tercera fase, que perdura hasta hoy. En ella, el salario mínimo en términos reales sigue una pauta descendente, a un ritmo menos agudo que antes, y desde hace algunos años parece estabilizarse. Esta política, seguida ya durante casi 40 años por la Conasami –o más precisamente por la Secretaría de Hacienda, pues esta es la institución a la que responde–, de distanciamiento del salario mínimo de la misión y compromiso de derecho ciudadano establecidos por la Constitución del 1917, ha ejercido un grave efecto sobre su poder adquisitivo. Su deterioro sistemático le coloca desde tiempo atrás como uno de los más bajos de toda América Latina (figura 1).

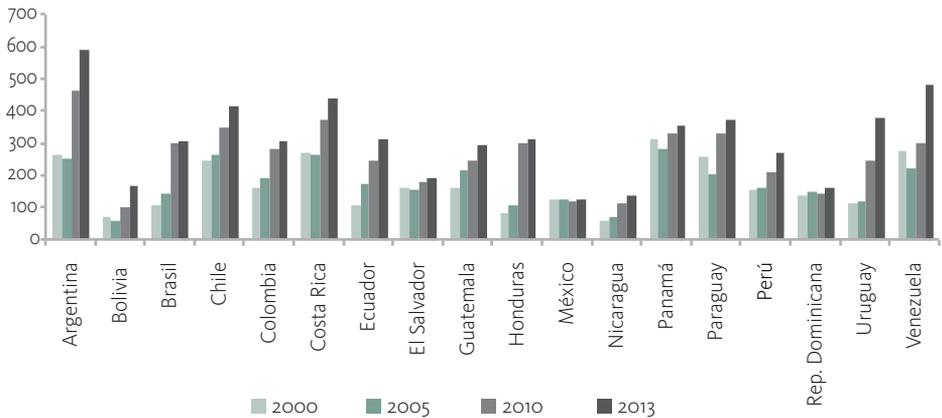
Entre los países de los que se contó con información comparativa y confiable más reciente (2013) del salario mínimo mensual, México tuvo el salario más bajo (equivalente a 128.5 dólares), seguido por Nicaragua (140.9 dólares) y la República Dominicana (164.5 dólares). En ese año el salario mínimo mexicano equivalió al 40% del de Guatemala o de Honduras –países cuyos PIB per cápita son la tercera y la quinta parte del mexicano– y al 26% y 21% de los de Venezuela y de Argentina, respectivamente. Nótese, además, que a diferencia de la gran mayoría de países, en México el salario mínimo registró muy escaso aumento entre el 2000 y 2013, medido en dólares corrientes. Su bajo nivel con respecto al resto de la región se manifiesta de manera más aguda al tomar en cuenta su poder de compra medido en precios constantes. Como muestra la figura 2, al medirlo en dólares constantes de 2005, el salario mínimo de México vuelve a ubicarse como el más bajo de la región y, de hecho, aparece mucho más rezagado del resto.

Figura 1. Salario mínimo mensual de México y otros países de América Latina, 2000-2013 (US dólares corrientes)



Fuente: Ilostat, 2015.

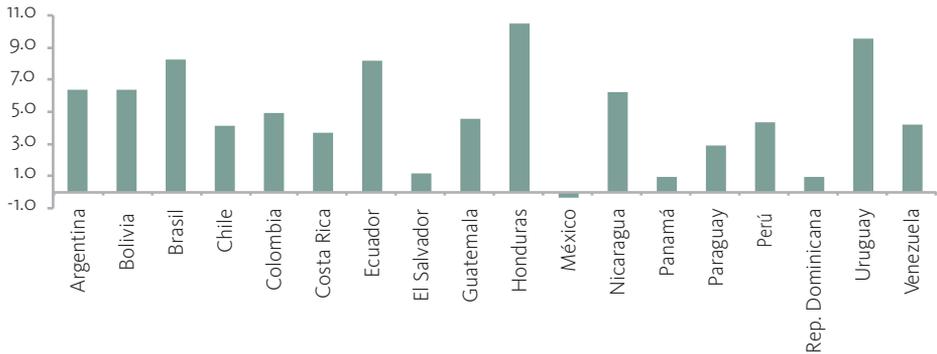
Figura 2. Salario mínimo mensual de México y otros países de América Latina, 2000-2013 (US dólares constantes de 2005)



Fuente: Ilostat y Cepalstat, 2015.

Una apreciación más clara del triste desempeño del salario mínimo de México se observa en la figura 3, que muestra la tasa de variación de su valor real a precios constantes en moneda local para diversos países de América Latina. Como se observa, en muchos países el salario mínimo subió notablemente en términos reales en esos primeros años del siglo XXI. México es la excepción más notoria. En algunos casos el alza fue sustancial; por ejemplo, en Honduras y Uruguay se elevó en promedio a cerca del 10% anual; en Ecuador y Brasil a más de 8% anual, y en Argentina, Nicaragua y Bolivia a más del 6% anual.

Figura 3. Variación media anual del salario mínimo en términos reales en países de América Latina y el Caribe, 2000-2013. (Porcentajes)



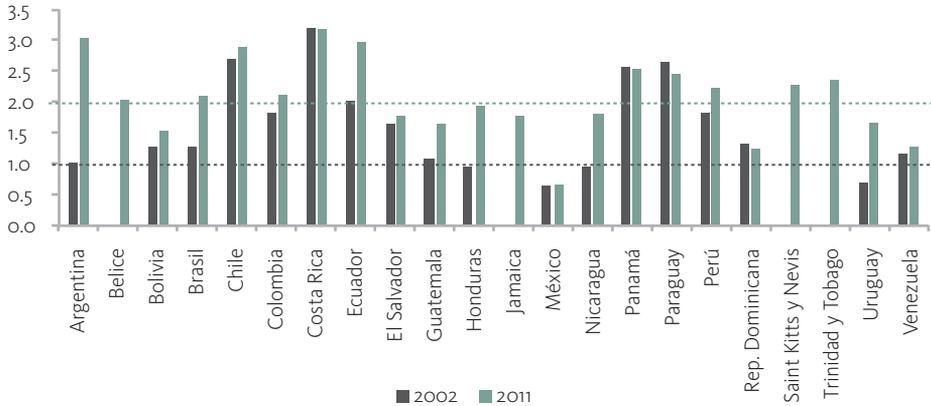
Fuente: Ilostat y Cepalstat, 2015.

El fuerte crecimiento del salario mínimo en Argentina, Uruguay, Ecuador y Brasil en estos años se explica por el ascenso al poder de gobiernos comprometidos con agendas de desarrollo más incluyentes. Este compromiso los llevó a usar diversos instrumentos de política económica y social para distribuir mejor los beneficios del crecimiento del producto. En esta perspectiva, dejaron de considerar al salario mínimo como mero apéndice de la política antiinflacionaria y, por el contrario, le restablecieron sus funciones como instrumento de la política laboral (Marinakis y Velasco, 2006). En contraste, en estos años en México, con todo y que se dio la tran-

sición del partido en la Presidencia, se mantuvo la política de contención del salario mínimo como reflejo, quizá, de que la inclusión social y la igualdad no eran prioridades de la estrategia económica. Para justificar dicha contención se argumentó –igual que antes se asumía de manera más implícita que explícita– como necesidad de apoyar la baja en la inflación y acotar el gasto público en prestaciones, pensiones y otras erogaciones vinculadas al salario mínimo. A la vez, el rezago servía a comprimir los costos laborales –por la vía de los precios y no tanto la de la productividad– como ventaja competitiva de la inserción de México en la economía mundial.

Quizá la faceta más dramática del deteriorado salario mínimo de México se manifiesta al compararlo con el nivel de la línea de pobreza per cápita (figura 4). En 2011, México fue el único país de la región en el que el salario mínimo fue inferior a dicha línea, una proporción de 0.66, muy abajo del resto de la región.

Figura 4. Relación entre el salario mínimo y las líneas de pobreza per cápita en países de América Latina y el Caribe (1.0 y 2.0), 2002, 2011



Fuente: CEPAL, Pactos para la Igualdad, 2014. Con base en datos de Cepalstat. Nota: La línea punteada oscura en el 1.0 representa la línea de pobreza per cápita con base en los datos de CEPAL. Partiendo del supuesto de que en una familia promedio por cada miembro que trabaja hay uno que no, se considera que el salario mínimo debe rebasar la línea punteada de color (en 2.0) para que las familias cuyos miembros empleados reciben el salario mínimo tengan un ingreso agregado que les permita superar el nivel de pobreza.

Una vez documentado el extraordinariamente bajo nivel del salario mínimo en México, tanto en comparación con el resto de la región como respecto de las líneas nacionales básicas de pobreza, procedemos en el siguiente apartado a hacer un breve análisis de la relación entre el salario mínimo y la evolución de la productividad laboral para el caso de México y de otros países de la región. Este análisis busca dilucidar si, como algunos analistas y funcionarios argumentan, el bajo nivel del salario mínimo en México se correlaciona con la evolución o desempeño de la productividad laboral.

El salario mínimo, la productividad y la competitividad²

El salario mínimo en México, como ya se documentó en el apartado anterior, es de los más bajos en América Latina, de cualquiera manera que se le quiera medir: por su monto en dólares corrientes o constantes, o en poder de paridad adquisitivo. Asimismo, su nivel relativo en relación con el PIB per cápita es muy bajo. Su registro de 15% del PIB per cápita mexicano es de las proporciones más bajas de casi toda América Latina y está muy lejos del 30% correspondiente a Chile y Brasil, y más aún del casi 50% de Perú, Colombia y Costa Rica. Su monto es 19% del salario nacional medio: de los menores porcentajes en la región. En una de las ediciones más recientes del Informe Mundial de Salarios, la Organización Internacional de Trabajo (2013: 42) subrayó que en México “el salario mínimo está por debajo de los niveles del mercado, aún para los trabajadores no calificados”. Además, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2014: 154) “México es el único país al final de la década [anterior] donde el valor del salario mínimo es inferior al del umbral de pobreza per cápita”.

Tan rezagada posición del salario mínimo mexicano respecto al del resto de América Latina, y el énfasis puesto en el debate reciente en nuestro país sobre la dependencia que tiene –o debe tener– de la productividad, haría suponer que esta última hubiera tenido un desempeño comparativo pobre en la región. Em-

² Una versión preliminar del texto de este apartadp fue publicada por J.C. Moreno-Brid en *El Financiero* en agosto 2014 con el título “Se me olvidó que te olvidé: productividad y salario mínimo en México”.

pero, no es así. Los Indicadores Clave del Mercado de Trabajo publicados por la OIT³ revelan que desde hace más de 20 o 30 años la productividad laboral media de México, en dólares constantes, ha sido y sigue siendo una de las más altas de América Latina. En 2012 fue la segunda más elevada, apenas 3% menor que la de Chile; superó ampliamente a Uruguay (en 30%) y a Brasil (60%), y más que duplicó la de la vasta mayoría del resto de la región (figura 5).

Figura 5. Salario mínimo y nivel de la productividad laboral



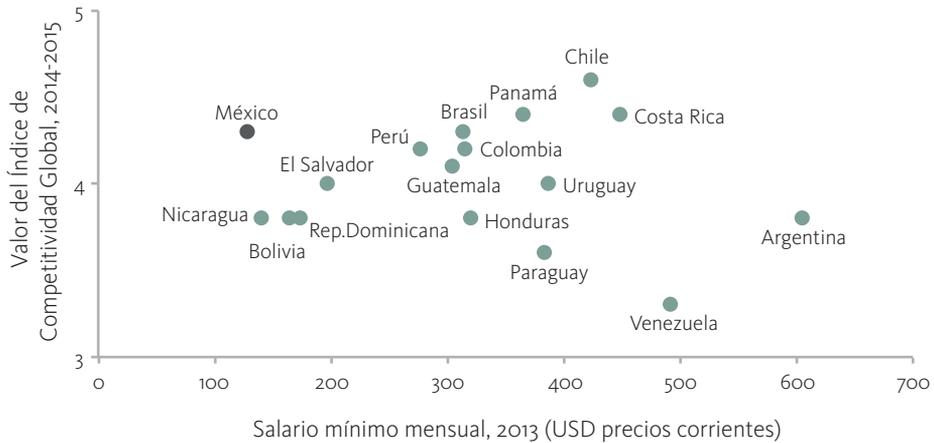
Fuente: OIT y Key Indicators of the Labour Market (KILM) Database (OIT), 2013. Los datos de productividad en Argentina se refieren a 2006, el último año disponible en la fuente.

Se arriba a una conclusión muy similar si en vez de comparar regionalmente la productividad laboral se toma el índice de competitividad correspondiente que elabora el Foro Económico Mundial (figura 6). En efecto, México aparece una vez más en los primeros puestos de competitividad en la región y con el salario mínimo más bajo. Puesto de otra manera: en nuestro país las ganancias de la producti-

³ Key Indicators of the Labour Market (KILM) en: <http://www.ilo.org/empelm/what/WCMS_114240/lang-en/index.htm>.

vidad laboral y de la competitividad –magras, pero reales– que han ocurrido en el marco institucional de operación de la política de económica y de regulación del mercado laboral no se han derramado en los salarios mínimos; se han concentrado en otros factores de la producción o en diferentes estratos laborales.

Figura 6. Salarios mínimos e índices de competitividad en América Latina, 2013, 2014-2015



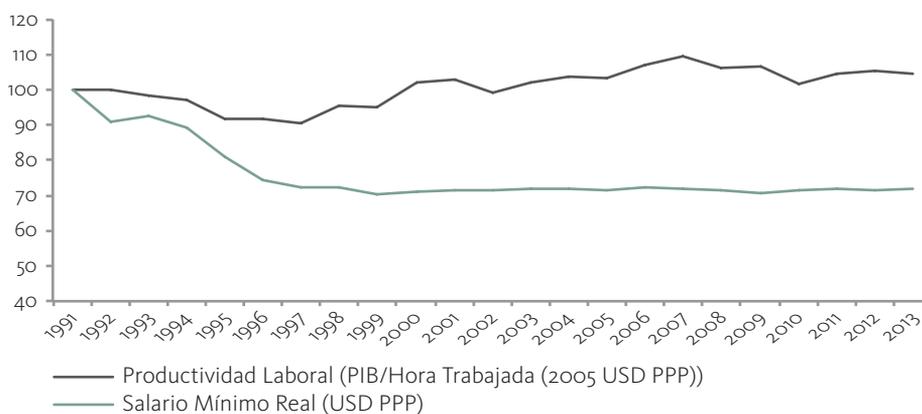
Fuente: Base de datos de OIT Quipustat y del Foro Económico Mundial. Nota: El Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial tiene una clasificación de 1 a 7 (el más alto).

La diferencia del desempeño comparativo regional de México en cuanto a su salario mínimo, por un lado, y su productividad laboral, por el otro, resulta clara en la figura 5, así como se observa su competitividad global relativa en la figura 6. El salario mínimo en este país (medido en dólares) es similar al de Bolivia y Nicaragua, cuya productividad es de las más bajas en América Latina, cuando la productividad media en México es cuatro veces mayor. En Chile, con una productividad laboral tan elevada nuestra, el salario mínimo mensual de 331 dólares corresponde a dos y media veces el mexicano. Todo esto abre incógnitas relevantes para el

debate actual en México. ¿Por qué nuestro país tiene uno de los salarios mínimos más bajos en la región aunque su productividad laboral es de las más elevadas? ¿Por qué México es la excepción en una región donde existe una relación entre el nivel de la productividad laboral y el del salario mínimo?

Para responder estas preguntas, examinemos ahora la evolución conjunta de la productividad laboral y del salario mínimo real en nuestro país en los últimos 20 o 30 años. Tomemos dos fuentes relevantes. La primera es el pronunciamiento conjunto de los sectores obrero, patronal y gobierno de la República, emitido el 12 de agosto de 2014. Su primera oración afirma: “En los últimos 30 años México ha tenido un crecimiento medio anual de 2.4% del PIB, así como una disminución anual de la productividad de 0.4%...” (Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2014). Dicha caída –sin duda preocupante– de la productividad implica que en ese lapso su nivel se redujo en 11.3%. Ahora bien, en esos mismos 30 años el salario mínimo real cayó 70% ¡una proporción seis veces mayor! Pero si nos concentramos en su desempeño solo desde 1990, la divergencia es todavía más aguda (figura 7).

Figura 7. Índice de crecimiento anual del salario mínimo real y de la productividad laboral en México, 1991-2013 (1991 = 100)



Fuente: Elaboraciones propias con datos de OCDE.

Como muestra la figura 7, la productividad laboral media en México ha tenido un comportamiento pobre en el periodo 1990-2013. Después de caer durante gran parte de la década de los noventa, comenzó una débil recuperación en 1998. De entonces a 2013 registró un alza acumulada de 15%, que la llevó a un nivel 4.5% por arriba del de 1991. Decepcionante, sin duda, y reflejo del escaso dinamismo de la formación privada y pública de capital fijo en el país.

¿Cómo evolucionó el salario mínimo real en el mismo periodo? Lo hizo de manera más lamentable. En los años noventa cayó, continuando la pauta a la baja iniciada en la década previa. A partir de 2000 se estabilizó y para 2013 registró un alza acumulada de 2.6%, lo que lo coloca todavía 30% por debajo del nivel de 1991.

Si bien ambas variables han tenido mal desempeño en las dos o tres décadas recientes, la evolución de la productividad laboral y la del salario mínimo real en México no se correlacionan estrechamente y más bien son contrastantes. En efecto, en el ámbito regional México lleva años destacando por su elevada productividad laboral, que se ubica entre las más altas. Su salario mínimo, empero, es de los más bajos de toda América Latina. En cuanto a la evolución histórica, sus pautas también son muy distintas, como se vio antes. De hecho, durante el periodo 1998-2013, en el que la productividad subió 15%, de punta a punta, el salario mínimo real permaneció estancado.

Así, en 2013 la productividad laboral era 4.5% superior y el salario mínimo real 30% menor a sus niveles respectivos de 1990. Si en estos años hubiera crecido al mismo ritmo que la productividad laboral, el salario mínimo real en México hoy en día sería 50% mayor, aproximadamente 100 pesos diarios.

En síntesis, en la experiencia reciente de México, en los periodos en que ha caído la productividad laboral, el salario mínimo real se ha desplomado de manera más drástica. Y en los lapsos en que la productividad laboral ha subido, el beneficio se ha reflejado nula o escasamente en el salario mínimo en términos reales.

Conclusión

¿Qué conclusión se deriva del análisis previo? Sería erróneo inferir que en el caso mexicano el desempeño de la productividad laboral y de la competitividad es irrelevante en la evolución del salario mínimo real. Pero, a la vez, es igualmente errado pensar que el alza de la productividad laboral o de la competitividad internacional por sí sola automáticamente garantizará que el salario mínimo real se recupere de manera significativa y persistente. Hasta ahora en nuestro país no ha sucedido así, y no se ve por qué sucedería en el futuro sin una reforma en la política de salarios mínimos.

Una nueva política deberá tomar muy en cuenta lo que dice el Informe Mundial de Salarios 2012-2013 (OIT, 2013: 42): "... en México [...] la política de salario mínimo ha sido fuertemente determinada por los esfuerzos para lograr un equilibrio fiscal (ya que el salario mínimo determina numerosas prestaciones de seguridad social) y aumentar la competitividad exportadora. Como resultado el salario mínimo está por debajo de los niveles de mercado, aun para los trabajadores no calificados".

Puesto de otra forma, si bien es importante que en la discusión sobre el salario mínimo no se olvide la relevancia de la productividad y de la competitividad, es igual o más importante que el diseño de la política económica recuerde que la derrama de beneficios de la productividad laboral y la competitividad a los trabajadores con salario mínimo dista de ser automática o significativa, a menos que la política económica y laboral apliquen medidas específicas para ello.

En ese sentido, una acción para dar expresión concreta al objetivo de la presente administración presidencial de "democratizar la productividad" podría ser apoyar una estrategia como la de la *Propuesta para un acuerdo nacional* para una *Política de recuperación del salario mínimo* (Gobierno del Distrito Federal, 2014), que además de desindizarlo como unidad de cuenta de transacciones ajenas al mundo laboral, lo eleve pronto y de manera significativa a un monto que cubra la canasta alimentaria y, sobre todo, lo inserte en una senda de recuperación real sostenida y responsable, acorde con los mandatos del artículo 123 de la Cons-

titución, para cubrir cuando menos la canasta ampliada. Ello requiere comprometerse con una estrategia de desarrollo en la cual la igualdad y el crecimiento económico no sean vistos como antagónicos ni como objetivos secuenciales.

A fin de cuentas, el debate por un mayor salario nominal acorde con la Constitución va más allá de ser un asunto meramente técnico; es una cuestión política, de economía política, que refleja el peso que tiene la igualdad en la sociedad que queremos y podemos construir.

Los meses transcurridos desde que se detonó la discusión sobre este tema crucial para la agenda de desarrollo del país –este tema que toca el centro de la perspectiva que los diferentes actores tienen sobre la distribución factorial, sus determinantes y su relación con el ritmo de expansión económica del país; este tema mayúsculo para la agenda de derechos ciudadanos y respeto a la Constitución que debe regir el diseño de la política macro– han probado que el gobierno federal y buena parte del poder legislativo optaron una vez más por hacer caso omiso de esta aguda problemática social de los asalariados más desprotegidos. En la práctica han bloqueado o congelado incluso la desvinculación formal del salario mínimo de las demás variables ajenas al mercado laboral que están atadas a él. La reciente unificación de las zonas A y B en una sola para propósitos del salario mínimo es, en esencia, lo mismo que hizo el presidente Calderón en su momento. ¡Qué pobre política!

Referencias

- Bell, Linda (1997) "The impact of minimum wages in Mexico and Colombia", *Journal of Labor Economics*, vol. 15, núm. 3: 102-135. Disponible en: <<http://www.academicroom.com/sites/default/files/article/4479/Linda%20A.%20Bell,%20The%20Impact%20of%20Minimum%20Wages.pdf>>.
- Bosch, Mariano y Marco Manacorda (2010) "Minimum wages and earning inequality in urban Mexico", *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 2, núm. 4: 128-148. Disponible en: <http://personal.lse.ac.uk/manacorm/MW_Mexico.pdf>.
- Campos-Vázquez, Raymundo, Gerardo Esquivel y Nora Lustig (2014) "The rise and fall of income inequality in Mexico, 1989-2010", en Cornia, Giovanni, *Falling inequality in Latin America: Policy changes and lessons*, Oxford, Oxford University Press: 140-163. Versión preliminar en: <<http://cee.colmex.mx/documentos/documentos-de-trabajo/2012/dt20124.pdf>>.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2014) *Pactos para la igualdad. Hacia un futuro sostenible*, Santiago de Chile, CEPAL. Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36692/LCG2586SES353s_es.pdf?sequence=6
- De Lafuente, Enrique (2014) "¿Quién gana el salario mínimo?", *Paradigmas*, revista digital. Disponible en: <<http://www.paradigmas.mx/quien-gana-el-salario-minimo>>.
- Escobar, Saúl (2014) "Salarios Mínimos en México", presentación no publicada, Nuevo Curso de Desarrollo, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Esquivel, Gerardo (2014), "Inflación y salarios mínimos", *El Universal*, 12 de septiembre de 2014. Disponible en: <<http://www.eluniversalmas.com.mx/editoriales/2014/09/72300.php>>
- Fairris, David, Gurleen, Popli y Eduardo Zepeda (2008) "Minimum wages and the wage structure in Mexico", *Review of Social Economy*, vol. 66, núm. 2: 181-208. Disponible en: <http://carnegeendowment.org/files/Min_Wage_and_the_Wage_Structure_in_Mexico.pdf>.
- Fondo Monetario Internacional (2014), Consulta del Artículo IV con Estados Unidos de América correspondiente a 2014. Disponible en: <<https://www.imf.org/external/np/ms/2014/061614.htm>>.
- Gobierno del Distrito Federal (2014) *Política de recuperación del salario mínimo en México y en el Distrito Federal: Propuesta para un acuerdo Nacional*, Ciudad de México, GDF. Disponible en: <http://salarioscdmx.sedecodf.gob.mx/documentos/politica_de_recuperacion.pdf>.

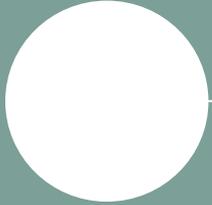
- Kaplan, David y Francisco Pérez Arce (2006) "El efecto de los salarios mínimos en los ingresos laborales de México", *El Trimestre Económico*, vol. 73, núm. 289, enero-marzo: 139-173. Disponible en: <http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1005&context=david_kaplan>.
- Kristensen, Nicolai y Wendy Cunningham (2006) "Do minimum wages in Latin America and the Caribbean matter? Evidence from 19 countries", *World Bank Policy Research Working Paper*, núm. 3870. Disponible en: <http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/03/17/000016406_20060317163644/Rendered/PDF/wps3870.pdf>.
- Lemos, Sara (2006) "Anticipated effects of the minimum wage on prices", *Applied Economics* núm. 38: 325-337. Disponible en: <<http://staging.ilo.org/public/libdoc/nonigo/2006/461749.pdf>>.
- Lemos, Sara (2008) "A survey of the effects of the minimum wage on prices", *Journal of Economic Surveys*, vol. 22, núm. 1: 187-222.
- Maloney, William y Jairo Núñez Méndez (2004) "Measuring the impact of minimum wages. Evidence from Latin America", en Heckman, James y Carmen Pagés (eds.), *Law and employment: Lessons from Latin American and the Caribbean*, Chicago, University of Chicago Press: 109-130. <Disponible en: <http://www.nber.org/chapters/c10068.pdf>>.
- Marinakís, Andrés y Juan Jacobo Velasco (eds.) (2006) ¿Para qué sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en los países del Cono sur, Santiago, Organización Internacional del Trabajo. Disponible en: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_bai_pub_11.pdf>.
- Merino, José y Eduardo Fierro (2014) "Salario mínimo: México contra el mundo", *Animal Político*, sitio web, 14 de agosto. Disponible en <<http://www.animalpolitico.com/blogueros-salir-de-dudas/2014/08/14/salario-minimo-mexico-contra-el-mundo>>.
- Moreno-Brid, Juan Carlos (2014), "Se me olvidó que te olvidé; productividad y salarios mínimos en México", *El Financiero*, 26 de agosto. Disponible en: <<http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/se-me-olvido-que-te-olvide-productividad-y-salario-minimo-en-mexico.html>>.
- Munguía, Luis (2014) "Productividad y salarios en la industria mexicana", *Paradigmas*, revista digital. Disponible en: <<http://www.paradigmas.mx/productividad-y-salarios-en-la-industria-mexicana>>.
- Notimex (2014), "Trabaja Ejecutivo iniciativa para desvincular salario mínimo: Videgaray" 11 de septiembre, disponible en: <<http://www.notimex.com.mx/acciones/verNota.php?clv=174624>>.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2013), *Informe mundial sobre salarios 2012/2013: Los salarios y el crecimiento equitativo*. Ginebra; Organización Internacional del Trabajo. Dispo-

nible en: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_195244.pdf>.

Samaniego, Norma (2014) "Salario en México", presentación no publicada, Nuevo Curso de Desarrollo, Universidad Nacional Autónoma de México.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2014) "Pronunciamiento conjunto de los sectores Obrero, Patronal y del Gobierno de la República", 12 de agosto de 2014, disponible en: <http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/sala_prensa/boletines/2014/agosto/pdf/pronunciamiento%20conjunto.pdf>.

The Economist (2014), "The minimum wage: What you didn't miss", 3 de mayo. Disponible en: <<http://www.economist.com/blogs/democracyinamerica/2014/05/minimum-wage>>.



La economía política del salario mínimo: Estados Unidos y América Latina en perspectiva comparada

Mariano Sánchez Talanquer

Pese a que alrededor del 80% de la población en Estados Unidos se declara a favor de aumentar el salario mínimo nacional, en las últimas cuatro décadas este ha perdido más de una tercera parte de su poder de compra. En 2007, la Ley del Salario Mínimo Justo decretó tres incrementos anuales de 70 centavos, hasta llegar en 2009 a los 7.25 dólares por hora, que permanecen vigentes a fines de 2015. Aun así, su erosión histórica había sido tal que incluso después de los aumentos el salario mínimo seguía sin alcanzar el poder adquisitivo que tuvo 50 años atrás.

Con la tasa vigente de 7.25 dólares por hora, una familia de dos personas se encuentra por debajo de la línea de pobreza (Raise the Wage, 2014). No obstante ese hecho y el amplio respaldo popular hacia la recuperación salarial, los repetidos intentos del Ejecutivo, el Partido Demócrata y diversos grupos de la sociedad civil por conseguir nuevos aumentos a escala nacional han fracasado en el Congreso, cuya intervención es necesaria para cualquier modificación.

Como ocurre en otras esferas de la política económica, es palpable la desconexión entre las opiniones, preferencias e intereses materiales del estadounidense común y la política pública (Gilens, 2012). Esa fractura encuentra su correlato en la creciente desigualdad de oportunidades, la reducción de la movilidad social y la hiperconcentración de la riqueza en una minoría adinerada, que han llevado a prestigiados académicos a concluir que el “Sueño americano está en crisis” (Putnam, 2015) y el país se asemeja a una oligarquía en asuntos económicos (Winters y Page, 2009); “la economía ha dejado de funcionar para dar prosperidad y seguridad a la amplia clase media” (Jacob y Pierson, 2010a: 13) y “los líderes políticos electos han tratado a los ricos de manera más solícita que nunca, aun cuando los ricos se han vuelto masivamente más ricos a expensas de la mayoría” (Jacob y Pierson, 2010a: 79).

El escaso control popular sobre políticas públicas cruciales, el poder del dinero y las desigualdades de acceso e influencia se han convertido en señas distintivas de la democracia estadounidense, la más desigual entre los países desarrollados.

Incorporar una mirada comparativa es una buena forma de aportar elementos de juicio al debate nacional sobre el incremento al salario mínimo, anticipar sus posibles consecuencias y comprender el curso que ha seguido en México.

La situación del salario en Estados Unidos ha despertado una intensa discusión sobre las causas de su erosión y acerca de las posibilidades reales de utilizar esta política salarial para mejorar las condiciones de vida de los trabajadores de ingresos más bajos sin producir efectos nocivos en términos de desempleo e inflación. La recuperación del salario mínimo ha sido, además, recientemente llevada a las calles y las campañas políticas como una reivindicación popular, con éxito en los ámbitos estatal y local pero hasta ahora sin alterar fundamentalmente la tendencia observada a nivel nacional.

En los circuitos académicos, por su parte, se trata del país en el que la investigación empírica, tanto sobre los determinantes de la política del salario mínimo como con respecto a sus consecuencias económicas y sociales, se encuentra más avanzada. En particular, el caso estadounidense es una ventana hacia los vínculos entre economía y política, donde se encuentran las claves para comprender los cambios en un precio con enorme peso en las condiciones de vida de los trabajadores. El análisis del caso de Estados Unidos, por tanto, encierra varias lecciones para nuestra propia circunstancia. En él podemos ver proyectado cómo factores económicos, desigualdades políticas y económicas y asimetrías de poder e influencia entre distintos grupos sociales se han entrelazado en la evolución del salario.

¿Qué explica la trayectoria histórica del salario mínimo en Estados Unidos, y qué puede decirnos sobre su curso en México y América Latina? ¿Cuáles han sido sus efectos y qué factores han influido en su determinación? ¿Por qué en un régimen democrático, basado en el ideal de la igualdad política, los representantes desestiman una política ampliamente popular? Revisar la historia del salario mínimo es también examinar la historia de la desigualdad, la distribución del poder y el funcionamiento de la representación democrática.

Historia y evolución del salario mínimo en Estados Unidos

Al llegar al poder en 1933, Franklin D. Roosevelt, quien presidiría la recuperación de la economía estadounidense y la reconstitución del orden político tras la crisis más profunda del siglo xx, sostenía:

Ningún negocio que dependa para su existencia de pagar a sus trabajadores salarios insuficientes para una vida digna tiene derecho alguno a continuar en este país. Con “negocio” quiero decir todo el comercio así como toda la industria; con trabajadores quiero decir todos los trabajadores [...] y con salarios dignos quiero decir más que un nivel elemental de subsistencia—me refiero a salarios para vivir decentemente. (Roosevelt, 1933)

El salario mínimo se adoptó por primera vez cinco años después, en 1938, en la antesala de la Segunda Guerra Mundial, como parte de las políticas de estímulo económico e inclusión social del New Deal. Se trató de una de las medidas redistributivas que construyeron la red de protección para las mayorías e implantaron los derechos sociales en Estados Unidos en un momento histórico de gravísima crisis económica, fuertes tensiones sociales y crisis existencial de la democracia en el mundo.

A la postre, esa infraestructura básica de bienestar mejoró las oportunidades y condiciones materiales de la población y permitió la formación de una gruesa clase media. Más aún, su implementación reconfiguró la naturaleza y el ámbito de acción del Estado nacional y representó la “refundación” de la república mediante un nuevo pacto social.¹ El salario mínimo fue una pieza importante de esa colección de leyes, políticas e instituciones que afianzaron tanto a la economía de mercado como a la democracia liberal misma.²

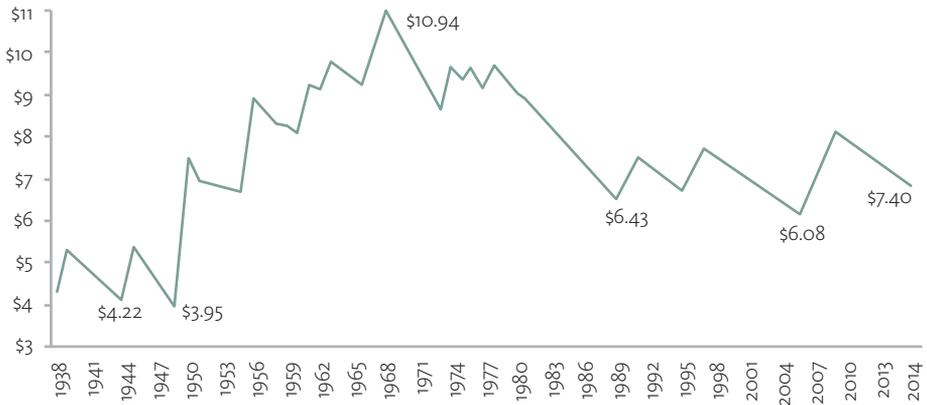
Si bien en sus orígenes no incluía a toda la fuerza laboral, la cobertura del salario mínimo se expandió progresivamente durante la posguerra. La historia desde su creación puede dividirse en dos grandes periodos. Como se observa en la figura 1, durante los años cincuenta y sesenta ocurre primero un incremento

¹ Para una lectura del New Deal como un *momento constitucional* véase Ackerman, 1991.

² No obstante, la defensa de la democracia en el periodo entreguerras y la construcción de las políticas del New Deal encabezada por Roosevelt tuvo una faceta acentuadamente antidemocrática, materializada en un conjunto de alianzas y pactos fáusticos que implicaban la explotación y negación de derechos fundamentales a segmentos de la población. Especialmente, el New Deal se fundó en una coalición con los demócratas de los antiguos estados esclavistas del sur, al costo de mantener la segregación racial y las leyes de Jim Crow. La perpetuación y profundización del orden racial en el sur es el reverso del progresismo del New Deal. Véase Katznelson, 2013.

sustantivo en el valor real del salario mínimo. Para 1968, en su máximo histórico, se encontraba 159% por encima del nivel que había tenido en el momento de su adopción, 30 años atrás. Y es justamente en ese mismo año cuando el índice de desigualdad de Gini registra su nivel más bajo en la historia estadounidense, de 0.388, producto de las políticas del New Deal, el movimiento por los derechos civiles y los programas de la Great Society de Lyndon Johnson (Stepan y Linz, 2011).

Figura 1. Valor real del salario mínimo federal por hora en Estados Unidos, 1938-2014 (dólares de 2014)



Fuente: History of Federal Minimum Wage Rates Under the Fair Labor Standards Act, 1938-2009, Department of Labor, y calculadora de inflación del Bureau of Labor Statistics.

En contraste, el segundo periodo se caracteriza por la caída del poder adquisitivo del salario, especialmente pronunciada durante las presidencias de Ronald Reagan en los ochenta. Son años de un giro copernicano en el ejercicio y la retórica del poder público hacia una economía política en la que el Estado fundó sus pretensiones de legitimidad en la autoridad del conocimiento técnico y científico, más que en el consentimiento democrático (Wolin, 1980). Algunos ajustes incrementales en la década de los noventa contuvieron el descenso pero

quedaron lejos de restablecer el valor alcanzado en los años sesenta y setenta, previo a las políticas de desregulación, liberalización económica y baja inflación adoptadas por Reagan.

Una nueva caída con diez años de duración se detuvo en 2007, cuando el Congreso aprobó tres alzas anuales de 70 centavos hasta alcanzar los 7.25 dólares por hora. Es sintomático que esta última reforma, que apenas devolvió el valor del salario a los niveles de principios de los ochenta, tuvo que incluir también recortes de impuestos de casi cinco mil millones de dólares para las empresas, a fin de conseguir su aprobación (Bartels, 2008: 251). Así, como ocurrió en México, el periodo histórico iniciado a fines de los setenta se caracterizó por la disminución pronunciada y el estancamiento del poder de compra del salario mínimo. Con ello, los ingresos reales de los trabajadores estadounidenses en esas escalas salariales equivalen tan solo a dos terceras partes de lo que recibían hace medio siglo.

Ante las consecuencias sociales de la caída en el salario mínimo y las dificultades encontradas para poner en práctica una política sostenida de recuperación, el gobierno federal ha recurrido al *crédito por el ingreso del trabajo* (EITC, *earned income tax credit*) como sustituto parcial. Este subsidio, que se otorga en la forma de reembolsos y descuentos en el pago de impuestos según el nivel de ingreso, permite aumentar el ingreso de los trabajadores de bajo salario sin elevar los costos laborales a los empleadores.

El EITC se adoptó por primera vez a mediados de los setenta. Su tamaño y cobertura se han expandido considerablemente desde entonces, hasta convertirse en uno de los principales programas de contención de la pobreza ante la caída en los ingresos laborales en la parte baja de la distribución. No obstante, el tamaño del subsidio se encuentra lejos de compensar la devaluación del salario mínimo. Mientras que este ha caído en alrededor de cuatro dólares por hora desde el fin de la década de los sesenta, el subsidio efectivo es de aproximadamente un dólar por hora (Bartels, 2008: 246).

Las fluctuaciones que se observan en la figura 1 se encuentran directamente ligadas al mecanismo político empleado para determinar el salario mínimo. Cualquier modificación en su valor, incluso con el fin de actualizarlo a la inflación, re-

quiere de una ley aprobada por el Congreso. De esta manera, la sola inacción se traduce de manera automática en la pérdida del valor del salario por el aumento de los precios en el tiempo, lo que explica los descensos que se observan en la figura. Es así como los representantes electos han permitido la erosión del salario sin necesidad de tomar decisiones explícitas hacia su disminución, las cuales serían claramente impopulares.

El respaldo al incremento al salario mínimo parece haber crecido en la opinión pública estadounidense. Según Larry Bartels, a mediados de los sesenta, entre 55% y 66% de la población apoyaba nuevos aumentos. En cambio, en alrededor de 40 encuestas en los últimos 20 años “el apoyo popular para incrementar el salario mínimo ha sido consistente y abrumador, con solo dos encuestas que registraron menos de 70% de apoyo y la mayoría con 80% del público o más que favorece un incremento (Bartels, 2008: 231).

La formación de mayorías en el Congreso para aumentar –o simplemente mantener– el poder de compra del salario mínimo ha resultado imposible en los últimos años para el Partido Demócrata y la presidencia de Barack Obama, a pesar de haber convertido este tema en una de sus banderas. En febrero de 2013, Obama propuso al Congreso un aumento de 7.25 a 9 dólares por hora. En su informe del estado de la Unión dijo:

Declaremos esta noche que en la nación más rica de la Tierra ninguna persona que trabaje a tiempo completo debería vivir en la pobreza, e incrementemos el salario mínimo [...] Este sencillo paso aumentaría los ingresos de millones de familias trabajadoras. Puede significar la diferencia entre [...] pagar la renta o ser desalojado; estar escasamente cubriendo gastos en todo momento o finalmente salir adelante. Para las empresas en toda la nación, esto se traduciría en clientes con más dinero en sus bolsillos.

Tras un año de inacción en el nivel federal, en 2014 llamó a elevar el salario mínimo a 10.10 dólares. Nuevamente, la iniciativa no logró concitar apoyo suficiente en el Congreso. Pese al amplio respaldo popular a la recuperación del

salario mínimo y de que el asunto se convirtió en una de las prioridades políticas del Ejecutivo, los intentos presidenciales no han conseguido superar el veto del Partido Republicano y los grupos económicos conservadores. Así, a inicios de 2015 Obama declaraba frente al Congreso: “A todos aquellos en este Congreso que todavía se niegan a incrementar el salario mínimo, les digo esto: si de verdad piensan que podrían trabajar tiempo completo y mantener una familia con menos de 15 000 dólares al año, inténtenlo. Si no, voten para dar a millones de las personas más trabajadoras en Estados Unidos un aumento.”

La Oficina de Estadísticas Laborales del gobierno estadounidense calcula que en 2013 alrededor de 4% de los trabajadores que reciben pago por hora ganaron el salario mínimo de 7.25 dólares por hora o menos (U.S. Bureau of Labor Statistics, 2014). En esa cifra hay sobrerrepresentación de los jóvenes, las personas sin educación preparatoria, los empleados de medio tiempo y los del sector de servicios. Si bien se trata de un porcentaje reducido de la fuerza laboral, el Consejo de Asesores Económicos de la Casa Blanca considera que el incremento en el salario mínimo beneficiaría a más de 28 millones de trabajadores: 19 millones directamente y el resto por el efecto en otras escalas salariales. Los beneficiados por un aumento a 10.10 dólares la hora superarían el 21% del total de trabajadores. Además, la medida incrementaría los ingresos de alrededor de 12 millones de personas que viven en pobreza y sacaría a dos millones de esa condición (Council of Economic Advisers, 2014).

No obstante, en la práctica el salario mínimo federal permanece 34% por debajo del valor real que tenía a fines de los años sesenta, aun después del último incremento de 2009. El fracaso de los intentos presidenciales es revelador de la influencia que los intereses empresariales y adinerados ejercen en el sistema político estadounidense. Como apunta el politólogo Larry Bartels (2008: 224), el alza y la posterior disminución del salario mínimo en los últimos 70 años es uno de los aspectos más notables en la economía política de la desigualdad en Estados Unidos. Se trata de la manifestación de un fenómeno más general: la conformación de un entorno político e ideológico profundamente desfavorable para las políticas redistributivas e igualitarias.

En efecto, la caída del salario mínimo coincide en el tiempo con el acelerado incremento de la desigualdad económica, el crecimiento de las utilidades corporativas y la concentración del ingreso y la riqueza en lo más alto de la distribución. Los datos son elocuentes: entre 1980 y 2014, el índice de Gini para las familias estadounidenses creció 24%, antes de impuestos.³ El porcentaje del ingreso en manos del 0.1% más rico—alrededor de 300 mil personas— aumentó cuatro veces entre 1974 y 2007, hasta alcanzar 12.3% del ingreso total (Hacker y Pierson, 2010: 155). Ese mismo 0.1% de la población capturó más del 20% de todo el ingreso adicional generado entre 1979 y 2005, mientras que el 60% de los estadounidenses —unos 180 millones— se quedó apenas con el 13.5%. Es decir, de cada mil hogares, uno solo recibió una proporción más alta del crecimiento de la economía que otros 600. Las utilidades empresariales en 2013 llegaron a 10.5% del producto nacional, 63% por encima del valor promedio desde 1947.⁴ Para Hacker y Pierson (2010: 4) estas cifras son testimonio de que “el sello distintivo de la economía americana” en los últimos 30 años “es que los ganadores se llevan todo”.

Ante la parálisis en Washington y el dominio de los sectores conservadores sobre la política económica en el Congreso, la batalla por el salario mínimo se ha trasladado a la arena estatal y local. A diferencia de lo que ocurre en México, los estados y condados de Estados Unidos tienen la facultad de fijar sus propias tasas por encima de la federal. Eso ha dado a políticos locales, activistas y movimientos laborales la oportunidad de impulsar cambios importantes a escala subnacional. En los últimos años, varios estados y ciudades han establecido un salario mínimo superior a los 7.25 dólares.

En un amplio número de casos, dichos aumentos han resultado de ejercicios de democracia participativa. En efecto, iniciativas para elevar el salario se han sometido a referéndums vinculantes a lo largo del país. En todos los casos, los

³ United States Census Bureau, Historical Income Tables: Income Inequality. Disponible en: <<https://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/inequality/>>.

⁴ FRED, Federal Reserve Economic Data, Federal Reserve Bank of St. Louis Corporate Profits After Tax y Gross Domestic Product, U.S. Department of Commerce: Bureau of Economic Analysis [en línea] <<https://research.stlouisfed.org/>> [acceso: octubre de 2014].

aumentos han sido aprobados por un amplio margen. De esta forma, la discusión pública y la participación popular han incidido directamente en la determinación de la política salarial, en contraste con lo ocurrido en el ámbito federal o en países como México.

Además, la protesta laboral ha desempeñado un papel importante en fechas recientes. Como en México, la Gran Recesión de 2008-2009 tuvo un efecto de precarización en el empleo, de modo que la generación de puestos de trabajo después de la crisis ocurrió sobre todo en escalas salariales bajas. Ello profundizó la discusión y la inconformidad sobre las condiciones de vida asociadas al salario mínimo.

En 2012, los trabajadores del sector de comida rápida organizaron protestas en la ciudad de Nueva York en demanda de un salario más alto y mejores condiciones de trabajo. El movimiento, que demanda un salario mínimo de 15 dólares por hora, se ha extendido a otras ciudades del país y ha incluido a trabajadores con posiciones precarias en otras industrias y sectores, hasta alcanzar cobertura nacional y vincularse incluso con movimientos internacionales. En abril de 2015, decenas de miles de trabajadores participaron en una protesta masiva que abarcó más de 200 ciudades (Scheiber, 2015). La protesta laboral ha surtido efectos: el salario mínimo aumentará progresivamente en el estado de Nueva York hasta alcanzar los 15 dólares por hora, mientras otras ciudades y estados continúan avanzando también hacia la recuperación salarial (McGeehan, 2015).

En suma, la trayectoria de caída y estancamiento del salario mínimo ha comenzado a contrarrestarse en varios casos en los niveles estatal y local, aunque en el ámbito federal la política salarial permanece divorciada de las preferencias de la mayoría y los intereses de los trabajadores. En la actualidad, alrededor de 29 estados más Washington D.C., la capital, han fijado un mínimo superior al nacional (State Minimum Wages, 2015). Ciudades como Los Ángeles, Chicago, San Francisco y Seattle han también aprobado aumentos adicionales considerables.

Esta diversidad regional en tasas salariales, si bien ha creado desigualdades regionales importantes en los ingresos de los trabajadores, ha sido un laboratorio útil para estudiar los efectos económicos de aumentar el salario mínimo. En el

siguiente apartado se resume brevemente la literatura al respecto y se presenta un análisis sobre la relación entre el salario mínimo y la informalidad, para después dar paso a los factores que explican la trayectoria histórica mostrada en la figura 1.

Los efectos económicos del salario mínimo

Una objeción común a las propuestas para elevar el salario mínimo es que dicha medida resulta inútil e incluso contraproducente, al interferir con el equilibrio entre la oferta y la demanda en el mercado laboral. De acuerdo con el modelo de equilibrio general, las empresas responden a aumentos en el precio mínimo del trabajo despidiendo trabajadores y disminuyendo la contratación, o bien ofreciendo salarios menores en el mercado informal. Así, el funcionamiento del mercado cancela las buenas intenciones de fijar de manera exógena el precio del trabajo, al aumentar el desempleo y el trabajo informal. Una crítica alternativa –aunque no incompatible con la anterior– sostiene que aumentar el salario mínimo conduce a un aumento en los precios de los productos, lo que contrarresta el incremento en el salario nominal. ¿Qué indica al respecto la evidencia?

Los estudios empíricos tienden a contradecir las predicciones del modelo competitivo acerca del efecto adverso sobre el empleo. En un influyente estudio, los economistas David Card y Alan Krueger –este último, jefe del Consejo de Asesores Económicos del presidente Obama entre 2011 y 2013– aprovecharon un “experimento natural” para estudiar los efectos reales del salario mínimo. Card y Krueger compararon los niveles de empleo en restaurantes de comida rápida en Nueva Jersey, un sector con una alta proporción de trabajadores de bajo salario, antes y después de un aumento de 80 centavos por hora; también hicieron comparaciones con restaurantes que atendían al mismo mercado pero se encontraban en el estado contiguo de Pensilvania, donde el salario no se incrementó.

Contra las expectativas, el empleo se redujo en casi 10% en Pensilvania, mientras que aumentó ligeramente en Nueva Jersey (Card y Krueger, 1995). La evidencia de incrementos en el precio de los productos fue mixta. También con-

cluyeron que la medida revirtió alrededor de 30% del incremento acumulado en la dispersión salarial en la década previa, la cual se encuentra directamente vinculada a los niveles de desigualdad. Según los resultados del estudio, más del 35% de los ingresos generados se concentraron en familias en el 10% más bajo de la distribución del ingreso familiar. Estudios subsecuentes confirman que la erosión del salario mínimo, al deprimir el ingreso real de las familias más pobres, aumenta la desigualdad por su efecto en la dispersión salarial (Lee, 1999).

Posteriormente, Arindrajit Dube, William Lester y Michael Reich (2010) generalizaron el estudio de Card y Krueger con una base de datos de empleo en restaurantes en cada cuatrimestre del año entre 1990 y 2006, en 1381 condados. Con la ventaja de un número de casos mucho mayor y un periodo más extenso para evaluar efectos tanto de corto como de largo plazo, corroboraron que los incrementos moderados en el salario mínimo tienen efectos positivos sobre el ingreso de los trabajadores más desfavorecidos y ningún efecto significativo sobre el empleo. Los metaestudios –estudios que agregan los resultados de múltiples estudios individuales a través de procedimientos estadísticos– más recientes y comprensivos han arribado a la misma conclusión. La evidencia agregada sugiere que incrementar el salario mínimo en forma moderada reduce la desigualdad salarial, aumenta los ingresos de los trabajadores en la parte baja de la distribución y tiene efectos de mínimos a nulos sobre el empleo (Doucouliagos y Stanley, 2009; Belman y Wolfson, 2014).

Las investigaciones que han tratado de establecer las razones por las que los aumentos en el salario mínimo no repercuten negativamente en el nivel de empleo apuntan a la existencia de canales alternativos de ajuste. Estos mecanismos, basados en el comportamiento y la adaptación de empresas y trabajadores, hacen que el mercado laboral se distinga del mercado de otras mercancías y pueda contrarrestar el efecto esperado en el empleo, especialmente si los aumentos son moderados.

Entre los canales de ajuste se encuentran la reducción de la rotación de personal y el aumento en la productividad de los trabajadores en respuesta a mejoras en los salarios y las condiciones laborales. Los estudios empíricos han de-

mostrado que factores como el nivel salarial, la seguridad laboral, la percepción de estar o no recibiendo un salario justo, la decepción por no recibir aumentos esperados y la manera en la que los trabajadores se ven a sí mismos en relación con la empresa influyen directamente en su esfuerzo, motivación y desempeño (Akerlof y Yellen, 1990; Mas, 2006).

Según el premio nobel de Economía George Akerlof, por ejemplo, los costos de supervisión se reducen cuando los trabajadores sienten que reciben un salario y un trato justos. Esto ocurre porque los trabajadores se monitorean más estrechamente entre ellos, se fomenta una cultura compartida de trabajo duro y se incrementa la lealtad al grupo y a la empresa (Akerlof y Kranton, 2010). Es decir, la productividad de los individuos y de los grupos –que depende de factores como las habilidades adquiridas y el estado de la tecnología– responde también a consideraciones psicológicas, el bienestar material y el grado de satisfacción de los trabajadores, la operación de normas sociales de comportamiento, las estrategias de manejo de personal seguidas por las empresas, etcétera.

De esta manera, es posible que la reducción en los costos de supervisión y entrenamiento –asociados a una menor rotación– y los aumentos en la productividad de los trabajadores contribuyan a compensar el alza en los costos laborales que resultan de un salario más alto. Si la productividad aumenta, las empresas pueden absorber aumentos salariales sin despedir trabajadores. Además, las empresas pueden responder a incrementos en el salario mínimo con mejoras internas en la organización del trabajo, el congelamiento de los salarios más altos o, en algunos casos, con una reducción moderada de las utilidades.

A esto debe sumarse también el posible estímulo al mercado interno generado por el incremento en el ingreso de los trabajadores, que fortalece su capacidad de consumo, aumenta la demanda de productos para las empresas y, por tanto, estimula también el empleo (Schmitt, 2013). Si los ingresos de los trabajadores que reciben el salario mínimo son tan bajos que los mantienen en la pobreza extrema, como ocurre en México, difícilmente pueden participar de manera efectiva en el mercado. En la lógica de Roosevelt al instaurar el salario mínimo en Estados Unidos, “el cambio de salarios de hambre y empleos de ham-

bre a salarios decentes y empleo sostenido” en buena medida está en el interés de los propios empleadores, porque “una vida decente, ampliamente extendida en nuestros 125 millones de habitantes, eventualmente significa la apertura para la industria del mercado más rico que el mundo haya conocido” (Roosevelt, 1933).

En cualquier caso, estos diversos mecanismos de ajuste parecen ser más que suficientes para prevenir aumentos en el desempleo ante recuperaciones moderadas del salario mínimo, incluso en los sectores que emplean una gran proporción de trabajadores con bajo salario. En cuanto a los efectos del salario sobre los precios, la evidencia empírica también es menos conclusiva de lo que sugiere el modelo competitivo. Una revisión reciente de la literatura académica sostiene que a pesar de las diferentes metodologías, periodos de estudio y fuentes de datos, la mayoría de los estudios revisados concluyen que un aumento del 10% al salario mínimo incrementa los precios de los alimentos en no más de 4% y los precios en general en no más de 0.4%. Por tanto, “la principal recomendación de política que se deriva de estos hallazgos es que el salario mínimo puede utilizarse para incrementar los salarios de los pobres sin destruir demasiados empleos o causar mucha inflación (Lemos, 2008)”.

Otra preocupación importante respecto a los efectos del salario mínimo se refiere al posible crecimiento del sector informal, una dimensión sin duda de particular relevancia para México y América Latina. Si los incrementos salariales decretados de manera exógena conducen a despidos y menores índices de contratación, como predice el modelo competitivo, una medida de este tipo podría tener el efecto no deseado de obligar a las personas que pierden el empleo o no pueden conseguir uno a sostenerse en el mercado informal, aun si la tasa reportada de desempleo no crece.

No obstante, las tendencias observadas en América Latina en las últimas tres décadas no coinciden con esta predicción. En el panel formado por las figuras 2 a 5 se muestra la trayectoria del salario mínimo y la informalidad en México, Brasil, Chile y Uruguay. A diferencia de México, estos tres países han emprendido políticas de recuperación salarial después de las abruptas caídas de los años ochenta y noventa, comunes en prácticamente toda la región. Las

figuras incluyen todos los años para los que hay datos disponibles.⁵ Con el fin de mostrar claramente la trayectoria de ambas variables, al año inicial para cada país se le dio el valor de 100.

Puede apreciarse ahí que los aumentos en el valor real del salario mínimo no se correlacionan positivamente con la proporción de trabajadores sin derecho a pensión en el retiro, lo que sugiere que los incrementos salariales no han tenido como efecto una expansión del trabajo informal. De hecho, ambas variables parecen seguir trayectorias en buena medida opuestas. Los gráficos para los casos de Brasil, Uruguay y Chile, muestran que los periodos de aumento del salario coinciden en el tiempo con reducciones en la tasa de informalidad laboral. En cambio, en México el estancamiento en el salario mínimo se corresponde con un crecimiento de la fuerza de trabajo informal.

La correlación negativa entre salario mínimo e informalidad para varios países no indica, por supuesto, un vínculo causal entre ambas variables, pero sugiere que los aumentos en el poder adquisitivo del salario mínimo tampoco tienen efectos negativos en el mercado laboral por esta vía. Para analizar de manera más sistemática esta relación, el cuadro 1 presenta los resultados de varios modelos de regresión, utilizando datos para 16 países de América Latina en las últimas décadas.⁶ La base de datos tiene una estructura panel y abarca aproximadamente de los años ochenta y noventa en adelante, aunque el año de entrada a la muestra y el número de observaciones varía en cada país conforme a la disponibilidad de datos. Cada año-país representa una observación. La variable dependiente en todos los modelos es el porcentaje de trabajadores en el sector informal. Todas las variables explicativas aparecen retrasadas un año –incluso el salario mínimo real–, de manera que los coeficientes indican cómo los cambios

⁵ La tasa de informalidad representa la proporción de trabajadores que no tienen derecho a pensión en el retiro. Los datos provienen de Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean (CEDLAS y Banco Mundial), disponible en: <<http://sedlac.econo.unlp.edu.ar/>>. Los datos de salario mínimo real son de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), disponibles en: <http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp>. Ambas fuentes consultadas en octubre de 2015.

⁶ La base de datos incluye todos los años y países de América Latina para los que existen datos de salario mínimo e informalidad, de 1980 en adelante. Las fuentes de los datos son CEPAL y SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

Figura 2. Salario mínimo real e informalidad en Brasil

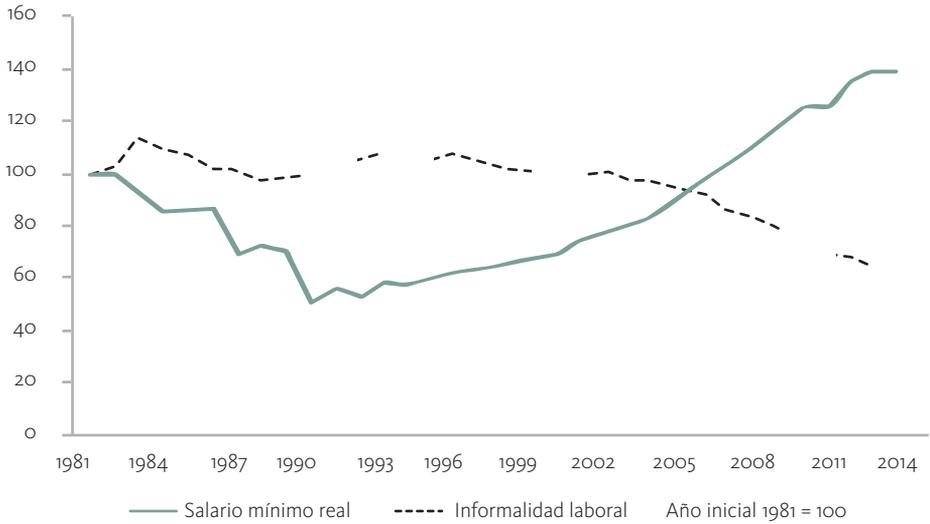


Figura 3. Salario mínimo real e informalidad en Uruguay

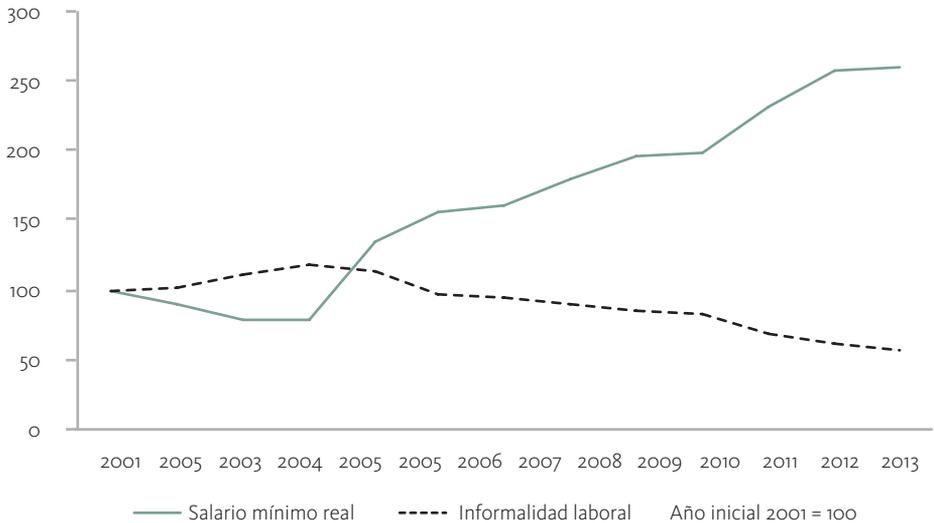


Figura 4. Salario mínimo real e informalidad en México

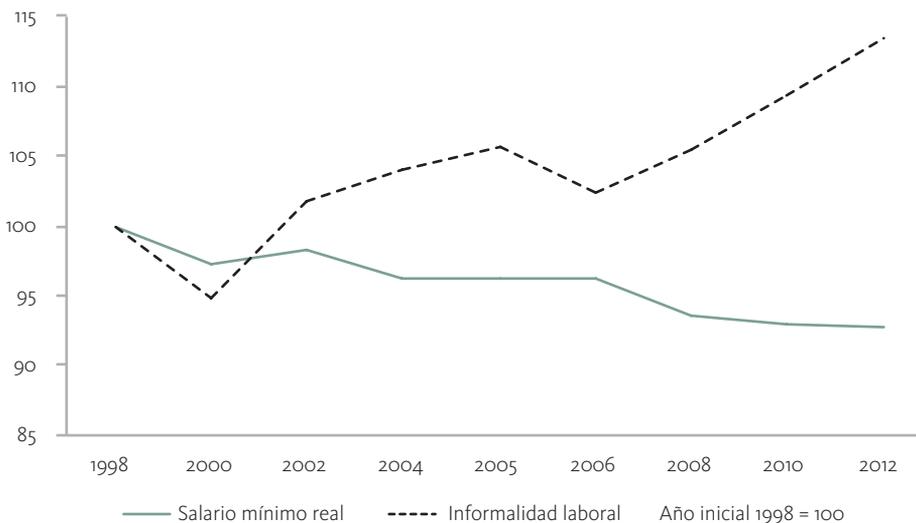
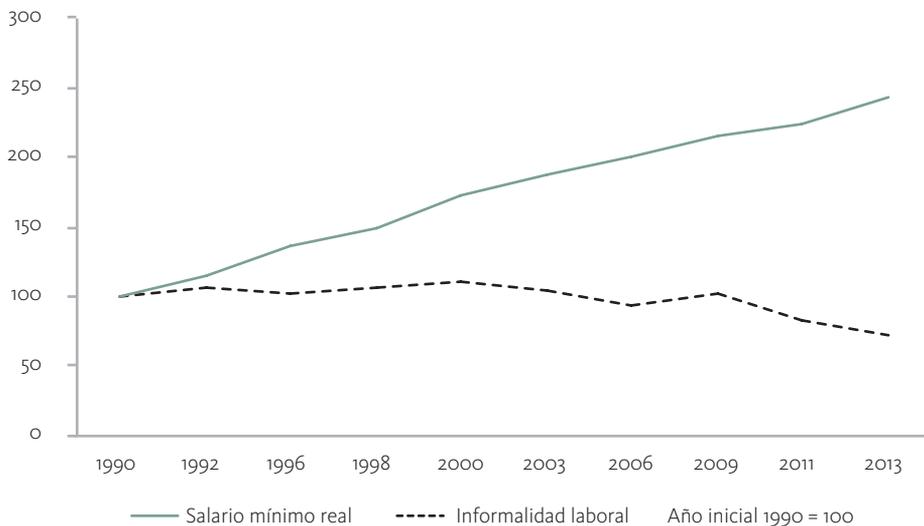


Figura 5. Salario mínimo real e informalidad en Chile



en las variables independientes se relacionan con la tasa de informalidad al año siguiente.⁷ Este análisis estadístico permite explorar la relación entre el salario mínimo real y la tasa de informalidad, controlando por otros factores.

Si bien en los modelos 3 y 4 del cuadro el coeficiente del salario mínimo real no alcanza significancia estadística, en todos los casos este mantiene un signo negativo. Esto sugiere que los aumentos en el poder adquisitivo del salario mínimo pueden estar asociados con reducciones en la informalidad al año siguiente, aun controlando por el efecto de factores como el crecimiento económico per cápita, el salario medio real o diferencias no observadas entre los países que afectan el nivel de informalidad.

En particular, basado en los coeficientes de los modelos 1 y 2, un aumento de 10% en el valor real del salario mínimo se asocia con un descenso de entre 0.32 y 0.37 puntos porcentuales en la tasa de informalidad al año siguiente. Como podría esperarse, el crecimiento real del PIB per cápita se relaciona también con reducciones en el porcentaje de trabajadores en el sector informal. Según los modelos 2 y 3, un aumento de un punto porcentual en la tasa de crecimiento se asocia con una caída de alrededor de 0.2 puntos porcentuales en la informalidad. En todo caso, estos resultados no sustentan la predicción de que incrementar el salario mínimo tiene el efecto de deprimir el trabajo formal y elevar la proporción de trabajadores en la economía informal.

En resumen, la evidencia empírica respalda la afirmación de que los aumentos moderados en el poder de compra del salario mínimo son una manera efectiva de atemperar la desigualdad y aumentar el ingreso, la capacidad de consumo y las condiciones materiales de vida de las familias más pobres, sin que esto se traduzca en

⁷ Dada la estructura panel de los datos, todos los modelos incluyen efectos fijos por país, que controlan por todas las diferencias entre los países que permanecen constantes en el tiempo y que pudieran incidir en su tasa de informalidad (por ejemplo, diferencias en el nivel de desarrollo). En otras palabras, la relación entre salario mínimo e informalidad se identifica utilizando únicamente variaciones en el tiempo en ambas variables al interior de los países. Todos los modelos incluyen también efectos fijos por año, que permiten controlar por efectos temporales que pudieran afectar la tasa de informalidad en todos los países de la región (por ejemplo, periodos de crisis económica global). Con esto, puede decirse que la correlación identificada entre salario mínimo e informalidad no se explica por otras diferencias no observadas entre los países que permanecen constantes en el tiempo, o por la simple trayectoria secular de la informalidad en la región, independientemente de los cambios en el salario mínimo.

efectos económicos negativos que excedan los beneficios. Los argumentos de que los incrementos en el salario mínimo resultan inútiles o contraproducentes para los trabajadores de bajo ingreso, basados en predicciones teóricas sobre su efecto en el desempleo o la informalidad, no se verifican en la práctica. A la luz de la evidencia, incrementar razonablemente el salario mínimo es una estrategia efectiva.

Cuadro 1. Relación entre informalidad y otras variables en 16 países de América Latina. Modelos de regresión lineal con efectos fijos para datos panel

Variables independientes	(1)	(2)	(3) ^a	(4) ^a
Salario mínimo real (log)	-3.74** (1.77)	-3.22* (1.81)	-3.03 (3.96)	-3.22 (4.4)
Crecimiento PIB per cápita		-0.19** (0.09)	-0.25** (0.11)	-0.19 (0.11)
Salario medio real (log)		-0.85 (3.47)		-0.85 (6.14)
Efectos fijos por país	Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos fijos por año	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	219	178	202	178
Grupos (países)	16	15	16	15

^a Los modelos 3 y 4 incluyen errores estándares robustos en presencia de heterocedasticidad y correlación serial.

Errores estándar entre paréntesis. *p < .1, ** p < .05

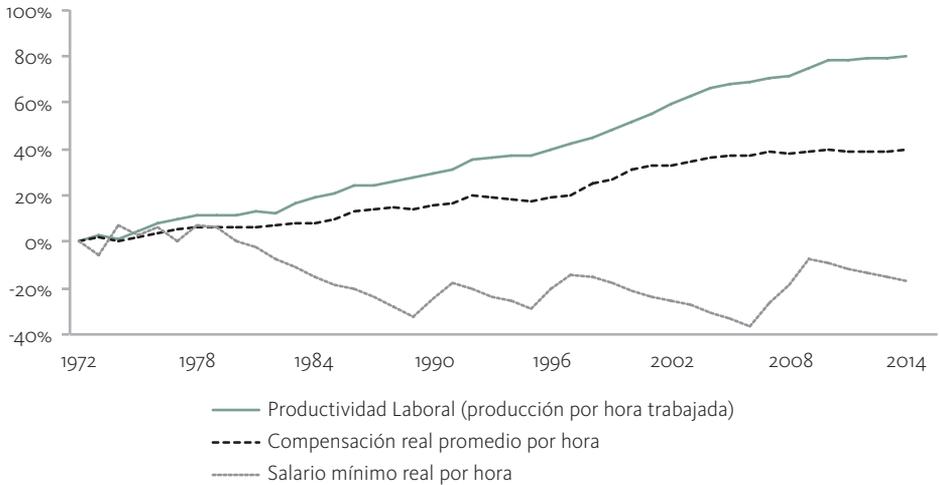
La economía política del salario mínimo

¿Qué explica entonces el desplome y congelamiento del salario mínimo en las últimas décadas? Su trayectoria en este periodo es hasta cierto punto paradójica, en virtud del consenso mayoritario en favor de la recuperación salarial y de los hallazgos empíricos sobre sus beneficios económicos y sociales. En teoría, los políticos

y los partidos —además de los trabajadores— podrían beneficiarse electoralmente de impulsar una política tan popular. El caso estadounidense nuevamente provee claves importantes: la respuesta a la paradoja se encuentra en la política.

Desde una perspectiva economicista, el precio mínimo del trabajo responde principalmente a una serie de factores económicos. Uno de ellos es la productividad laboral, que varios analistas sugieren se encuentra directamente vinculada a los salarios. No obstante, como muestra la figura 6, en las últimas cuatro décadas las remuneraciones en Estados Unidos no han crecido al ritmo de la productividad. Entre 1973 y 2013, esta creció en forma acumulada alrededor de 80%, medida de manera estándar como el valor de la producción por hora trabajada; mientras tanto, la compensación real promedio lo hizo solo en alrededor de 39% y el salario mínimo real *disminuyó* 15.4% en ese mismo periodo.

Figura 6. Productividad y salarios en Estados Unidos, cambio porcentual anual acumulado desde 1973



Fuente: United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. Series Labor productivity (output per hour) y Real hourly compensation.

El patrón que se observa en la figura se explica porque la productividad determina el potencial de la economía para soportar salarios más altos, pero la conexión dista de ser automática. En efecto, la historia de los últimos 40 años en Estados Unidos es la de una brecha creciente entre estas variables. A pesar de que la economía y las empresas podían sostener mejores remuneraciones, los trabajadores no se beneficiaron proporcionalmente del incremento de la productividad. El diagnóstico sobre la evolución del salario mínimo, por tanto, debe enfocarse en la representación e influencia de distintos intereses y visiones en los circuitos de decisión donde se determina su valor.

Como sostiene Bartels (2008), la erosión sustancial en las últimas cuatro décadas es un ejemplo dramático, pero no excepcional, del divorcio entre el sistema político y las preferencias y opiniones mayoritarias en la democracia estadounidense tratándose de política económica y redistribución. La cadena de representación popular parece haberse roto en cuanto a las políticas relacionadas con los intereses de los trabajadores, el ingreso y la desigualdad. Según Bartels, uno de los factores detrás de esta dinámica y la consecuente decadencia del salario mínimo es el debilitamiento de los sindicatos y el movimiento laboral organizado.

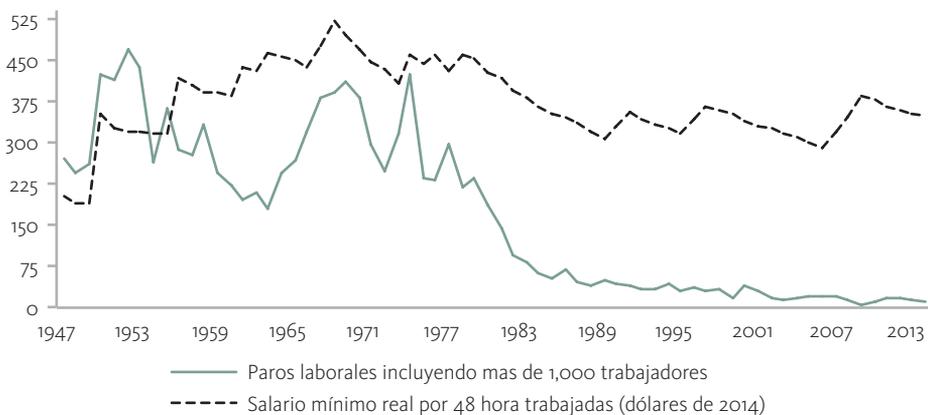
La literatura académica sobre la influencia política de los movimientos laborales organizados sugiere que esta depende de dos dimensiones clave: la densidad de los sindicatos (la proporción de la fuerza laboral afiliada a ellos) y el grado de concentración organizativa (la proporción de trabajadores organizados afiliados a una misma confederación nacional) (Roberts, 2007). Las reformas de libre mercado, los cambios tecnológicos, la caída de la Unión Soviética, entre otros factores, minaron estructuralmente la capacidad de acción colectiva de los trabajadores en las últimas décadas del siglo xx, a escala global.

México y América Latina no fueron la excepción. A partir de los años ochenta, la transición al modelo de mercado, las crisis económicas y el colapso de las estructuras corporativas asociadas al modelo estatista de desarrollo engendraron una fuerza laboral más atomizada y heterogénea, crecientemente informal y debilitada en sus bases organizativas e ideológicas. Estos cambios profundizaron

las desigualdades económicas y sociales, pero al mismo tiempo socavaron la articulación política de las diferencias de clase (Roberts, 2002).

En el caso de Estados Unidos, en 2013 la proporción de trabajadores sindicalizados se ubicó 67% por debajo del nivel que tenía 60 años antes, en 1953. Mientras que entonces aproximadamente uno de cada tres trabajadores pertenecía a un sindicato, la proporción ha llegado en la actualidad a uno de cada diez (Mayer, 2004).⁸ Como se observa en la figura 7, el periodo de disminución y estancamiento del valor real del salario mínimo desde fines de los setenta coincide con la caída en la capacidad de organización y presión del sector laboral organizado. El pronunciado descenso en el valor del salario mínimo en la era de Reagan es también la etapa de declive en el número de paros laborales. Controlando por el efecto de otros factores, Bartels estima que la drástica disminución en la afiliación sindical desde fines de los cuarenta ha reducido el valor real del salario en 40% (Bartels, 2008: 230-246).

Figura 7. Salario mínimo y paros laborales en Estados Unidos



Fuente: United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Number of Work Stoppages Involving 1,000 Workers or More.

⁸ Consultar también United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, serie Percent of employed, Members of Unions. Disponible en: <http://data.bls.gov/timeseries/LUU0204910600?data_tool=XGtable>.

En contraste, a partir de los años setenta se multiplicó la capacidad de organización del sector empresarial y financiero. Durante la efervescencia social de los sesenta y los primeros años setenta, los intereses empresariales sufrieron un conjunto de derrotas políticas, asociadas a los programas sociales progresistas de la Great Society y la expansión del poder regulatorio del gobierno. Eso generó una movilización de los grupos empresariales que se organizaron para defender sus intereses en Washington. Hacker y Pierson (2010: 118), por ejemplo, reportan que el número de empresas con cabilderos (*lobbyists*) registrados en Washington pasó de 175 en 1971 a 2500 en 1982. Las organizaciones empresariales, los grupos de cabildero y en general los intereses corporativos ganaron así en influencia política y capacidad de negociación, en una clase política dependiente de recursos privados para financiar campañas y carreras políticas.

En suma, los cambios en la fuerza y organización política de los distintos grupos sociales han inclinado las políticas públicas –incluyendo el salario mínimo– en beneficio del sector empresarial y financiero. Para Hacker y Pierson (2010: 53), más que por factores estrictamente económicos, este no se ha actualizado “porque adversarios del salario mínimo han trabajado incansable y efectivamente para impedir su aumento a niveles anteriores”.

Con el debilitamiento simultáneo de los sindicatos y otras organizaciones de representación de intereses populares, el ecosistema en el que se elabora y decide la política pública cambió fundamentalmente. El sistema político quedó indefenso frente al poder del dinero. Las élites económicas han conseguido así influir en la elaboración de las leyes y la acción del gobierno en temas fiscales, política comercial y monetaria, regulación de las corporaciones y sistema financiero, etcétera (Winters y Page, 2009).

La política partidista también tiene un peso importante. En los 25 años durante los cuales, los demócratas ocuparon la Presidencia en el lapso transcurrido entre 1949 y 2004, el valor real del salario mínimo por hora se incrementó en 4.8 dólares (dólares constantes de 2014). En contraste, disminuyó en 2.3 dólares en los 31 años de presidencias republicanas (Bartels, 2008: 240). Además, los incrementos salariales no han afectado el desempeño económico. De hecho, en ese

mismo periodo el crecimiento real del ingreso per cápita fue, en promedio, 40% menor cuando los republicanos ocuparon la Casa Blanca.

Para América Latina existe también evidencia de que la orientación política de los gobiernos nacionales tiene un efecto importante en el poder adquisitivo del salario mínimo. En los últimos 15 años, varios países latinoamericanos han emprendido políticas sostenidas de recuperación salarial. El fenómeno coincide con el “giro a la izquierda” en la región, una era de éxito electoral sin precedente para los partidos y movimientos de izquierda que a fines de la primera década del siglo XXI tenía a dos terceras partes de los latinoamericanos viviendo bajo gobiernos identificados con esta tendencia política (Levitsky y Roberts, 2011). En países como Uruguay, Brasil o Argentina, los gobiernos de izquierda echaron mano de esta herramienta para mejorar los ingresos de los pobres, que constituyen su base electoral natural.

El análisis estadístico que se presenta en el cuadro 2, que incluye a todos los países de América Latina en los últimos 35 años, permite evaluar de forma más sistemática la relación entre la identidad ideológica del gobierno en el poder y el salario mínimo. Para realizar las estimaciones, los gobiernos de toda la región en el periodo 1980-2014 fueron clasificados en el espectro izquierda-derecha y se construyó una variable dicotómica que toma el valor de uno cuando el gobierno es de izquierda o centro-izquierda.⁹ La variable dependiente es el salario mínimo real.

Los modelos confirman que los gobiernos de izquierda o centro-izquierda están asociados con salarios mínimos más elevados, aun controlando por la influencia del crecimiento económico y los salarios medios.¹⁰ En particular, según las estimaciones presentadas en el cuadro, el salario mínimo es aproximadamente 19% más alto cuando un gobierno de izquierda o centro-izquierda ocupa el poder ejecutivo nacional, en comparación con gobiernos de centro, centro-derecha

⁹ Los datos fueron tomados de la base construida por Murillo, Oliveros y Vaishnav, 2010): 87–114.

¹⁰ La base de datos tiene una estructura panel, donde cada año-país representa una observación. El salario medio real y el crecimiento del PIB per cápita se incluyen en el modelo retrasados un año, de manera que los coeficientes indican cómo se relacionan estas variables con el salario mínimo del año siguiente. Todos los modelos incluyen efectos fijos por país, que controlan por todas las diferencias constantes entre países que afectan el valor del salario mínimo y que no fueron incluidas en los modelos. También se incluyen efectos fijos por año, que controlan por efectos temporales en el salario mínimo en toda la región. Para una explicación de la técnica de estimación, véase también la nota 7 en este mismo capítulo.

o derecha. El salario mínimo también se relaciona positivamente con el crecimiento económico y los salarios medios: cada punto porcentual de crecimiento del PIB per cápita está asociado con un incremento de 1% en el salario mínimo, mientras que un cambio de 1% en el salario medio está relacionado con un incremento de 0.6% en el mínimo.

Cuadro 2. Determinantes del salario mínimo real en América Latina, 1980-2014. Modelos de regresión lineal con efectos fijos para datos panel

Variables independientes	(1) ^a	(2)	(3) ^a
Gobiernos de izquierda o centro-izquierda	0.13** (0.06)	0.19*** (0.03)	0.19* (0.09)
Crecimiento PIB per cápita		0.01** (0.004)	0.01** (0.003)
Salario medio real (log)		0.6*** (0.1)	0.6* (0.3)
Efectos fijos por país	Sí	Sí	Sí
Efectos fijos por año	Sí	Sí	Sí
Observaciones	540	339	339
Grupos (países)	18	16	16

^a Los modelos 1 y 3 incluyen errores estándar robustos en presencia de heterocedasticidad y correlación serial.

La variable dependiente (salario mínimo real) fue incluida en transformación logarítmica.

Errores estándar entre paréntesis. *p < .1, **p < .05, ***p < .01

Estos datos son reveladores de la economía política del salario mínimo. La evidencia empírica, desde Estados Unidos hasta América Latina, respalda la idea de que su trayectoria está fuertemente vinculada con factores políticos como la fuerza de los sindicatos, el desempeño electoral de la izquierda y el grado en el que el poder económico se traduce en poder político sin encontrar contrapesos. Si bien ciertas variables económicas como el cambio tecnológico, la globaliza-

ción y otros factores tienen un peso, están lejos de explicar por sí mismas por qué los trabajadores más pobres han sufrido la caída y el estancamiento de sus ingresos laborales.

Dicho de otro modo, la erosión del salario mínimo no ha sido una derivación de fuerzas económicas irresistibles, sino un fenómeno intrínsecamente político asociado a la distribución del poder. Como se ha mostrado en este capítulo, la trayectoria histórica del salario mínimo en Estados Unidos refleja e ilustra las asimetrías de organización, voz, acceso e influencia prevalecientes en el sistema político.

Como toda política económica –incluyendo la de “no inflación”–, la del salario mínimo tiene consecuencias distributivas. Aunque la eficiencia económica, la “estabilidad” y el control férreo de la inflación se han convertido en los criterios de decisión dominantes, en última instancia la política salarial obliga a plantearse preguntas más amplias sobre la justicia, la igualdad y los principios normativos que deben regir la distribución de cargas y beneficios en la sociedad.

¿Podemos permitir que el salario mínimo sea insuficiente para comer, aun cuando la productividad y las utilidades crecen? ¿Sería justo que los dueños de empresas y los consumidores absorbieran los posibles costos de un aumento en el salario mínimo para los más desfavorecidos, si eso mejora sus condiciones de vida y atempera la desigualdad? ¿Qué sistema de derechos y qué límites morales deben definir el marco dentro del que operen libremente las fuerzas del mercado? Como admite Alan Krueger, “estas no son preguntas que los economistas tengan ventaja alguna para responder por encima de los políticos o el público en general”.¹¹

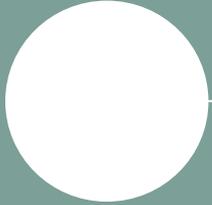
¹¹ “The Economic Effects of New Jersey’s Last Minimum Wage Increase”. Intervención de Alan Krueger ante el Comité Laboral del Senado de Nueva Jersey el 24 de enero de 2005, citado por Bartels, 2008: 229.

Referencias

- Ackerman, Bruce A. (1991) *We the people: foundations*. Cambridge, Mass, Harvard University Press.
- Akerlof, George A. y Janet L. Yellen (1990) "The fair wage-effort hypothesis and unemployment", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 105, núm. 2: 255-283. Disponible en: <https://www.washingtonpost.com/blogs/wonkblog/files/2013/10/fair_wage_effort_hypothesis.pdf>.
- Akerlof, George A. y Rachel E. Kranton (2010) *Identity economics: how our identities shape our work, wages, and well-being*, Princeton, Princeton University Press.
- Bartels, Larry M. (2008) *Unequal Democracy: The political economy of the New Gilded Age*. Princeton, N.J., Princeton University Press. Disponible en: <<http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/125880/0361b797cb1a87e25ce325a501aafaa8.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>.
- Belman, Dale y Paul J Wolfson (2014) *What does the minimum wage do?*, Kalamazoo, Michigan, W.E. Upjohn Institute for Employment Research. Disponible en: <<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.398.2297&rep=rep1&type=pdf>>.
- Card, David E. y Alan B. Krueger (1995) *Myth and measurement: the new economics of the minimum wage*, Princeton, Nueva Jersey, Princeton University Press.
- Council of Economic Advisers, Executive Office of the President of the United States (2014) "The economic case for raising the minimum wage", febrero 12. Disponible en: <<https://www.whitehouse.gov/blog/2014/02/12/economic-case-raising-minimum-wage>>.
- Doucoulagos, Hristos y T. D. Stanley (2009) "Publication selection bias in minimum-wage research? A meta-regression analysis", *British Journal of Industrial Relations*, vol. 47, núm. 2 (junio): 406-428.
- Dube, Arindrajit, T. William Lester, Michael Reich (2010) "Minimum wage effects across state borders: estimates using contiguous counties", *Review of Economics and Statistics*, vol. 92, núm. 4 (julio 7): 945-964. Versión disponible en: <<http://www.irle.berkeley.edu/workingpapers/157-07.pdf>>.
- Gilens, Martin (2012) *Affluence and influence: economic inequality and political power in America*, Princeton, N.J., Princeton University Press.
- Hacker, Jacob S. y Paul Pierson (2010a) *Winner-take-all politics: how Washington made the rich Richer and turned its back on the middle class*, Nueva York, Simon & Schuster Paperbacks.
- Hacker, Jacob S. y Paul Pierson (2010b) "Winner-take-all politics: public policy, political organization, and the precipitous rise of top incomes in the United States", *Politics & Society*, vol. 38, núm. 2 (junio).

- Katznelson, Ira (2013) *Fear itself: the New Deal and the origins of our time*, Nueva York, Liveright Publishing Corporation.
- Lee, David S. (1999) "Wage inequality in the United States during the 1980s: Rising dispersion or falling minimum wage?" *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, núm. 3: 977-1023. Disponible en: <<http://piketty.pse.ens.fr/files/Lee1999.pdf>>.
- Lemos, Sara (2008) "A survey of the effects of the minimum wage on prices", *Journal of Economic Surveys*, vol. 22, núm. 1 (febrero): 187-212.
- Levitsky, Steven y Kenneth M. Roberts (eds.) (2011) *The resurgence of the Latin American Left*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Mas, Alexandre (2006) "Pay, reference points, and police performance", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 121, núm. 3: 783-821. Disponible en: <<http://www.nber.org/papers/w12202.pdf>>.
- Mayer, Gerald (2004) *Union membership trends in the United States*, Washington, D.C., Congressional Research Service. Disponible en: <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1176&context=key_workplace>.
- McGeehan, Patrick (2015) "New York plans \$15-an-hour minimum wage for fast food workers", *The New York Times* (julio 22). Disponible en: <<http://www.nytimes.com/2015/07/23/nyregion/new-york-minimum-wage-fast-food-workers.html>>.
- Murillo, María Victoria, Virginia Oliveros y Milan Vaishnav (2010) "Electoral revolution or democratic alternation?", *Latin American Research Review*, vol. 45, núm. 3: 87-114.
- Noam Scheiber (2015) "In test for unions and politicians, a nationwide protest on pay", *The New York Times* (abril 16). Disponible en: <<http://www.nytimes.com/2015/04/16/business/economy/in-test-for-unions-and-politicians-a-nationwide-protest-on-pay.html>>.
- Putnam, Robert D. (2015) *Our kids: the american dream in crisis*, Nueva York, Simon & Schuster.
- Raise the wage (2014) The White House president Barack Obama [en línea]. Disponible en: <<http://www.whitehouse.gov/raise-the-wage>> [acceso: octubre de 2014].
- Roberts, Kenneth M. (2002) "Social inequalities without class cleavages in Latin America's neoliberal era", *Studies in Comparative International Development*, núm. 36, núm. 4: 3-33.
- Roberts, Kenneth M. (2007) "The crisis of labor politics in Latin America: parties and labor movements during the transition to neoliberalism", *International Labor and Working-Class History*, vol. 72, núm. 1: 116-133.

- Roosevelt, Franklin D. (1933) "Statement on signing the National Industry Recovery Act" (16 de junio). Disponible en: <<http://docs.fdrlibrary.marist.edu/odnirast.html>>.
- Schmitt, John (2013) "Why does the minimum wage have no discernible effect on employment?", Washington, Center for Economic and Policy Research. Disponible en: <<http://www.cepr.net/documents/publications/min-wage-2013-02.pdf>>
- State Minimum Wages (2015) National Conference of State Legislatures [en línea]. Disponible en: <<http://www.ncsl.org/research/labor-and-employment/state-minimum-wage-chart.aspx>> [acceso junio de 2015].
- Stepan, Alfred y Juan J. Linz (2011) "Comparative perspectives on inequality and the quality of democracy in the United States", *Perspectives on Politics*, vol. 9, núm. 4: 841-856. Disponible en: <<http://acme.highpoint.edu/~msetzler/IntroPSC/introReads/Stepan%20and%20Linz%20-%20US%20Democracy.pdf>>.
- U.S. Bureau of Labor Statistics, "Characteristics of minimum wage workers, 2013" (2014), BLS Reports, report 1048 (marzo). Disponible en: <http://www.bls.gov/opub/reports/cps/minimumwageworkers_2013.pdf>.
- Winters, Jeffrey A. y Benjamin I. Page (2009) "Oligarchy in the United States?", *Perspectives on Politics*, vol. 7, núm. 4: 731-751.
- Wolin, Sheldon S. (1980) "Reagan country", *The New York Review of Books*, vol. 27, núm. 20: 9-12. Disponible en: <<http://www.nybooks.com/articles/archives/1980/dec/18/reagan-country/>>.



Los mecanismos de fijación de los salarios mínimos en México en una perspectiva comparativa: el marco institucional y los interlocutores sociales

Graciela Bensusán

Introducción

El propósito de este capítulo es analizar el papel que han desempeñado los mecanismos de fijación de los salarios mínimos en las tendencias que se han registrado en México durante las últimas décadas, y en un contexto más amplio, el proceso seguido en otros países comparables, con la intención de proponer su reforma. El argumento que sostengo es que existen al menos dos tipos de problemas en los mecanismos de fijación de salarios mínimos que prevalecen en la región y se manifiestan de manera más marcada en México, país en el que se ha mantenido una política salarial restrictiva por más de 30 años, en un contexto actual contrastante con el que le dio origen.

Por una parte, hay que señalar el control que tiene el poder ejecutivo sobre dichos mecanismos, ya sea de manera directa o indirecta. En México, el control que se da a través de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami) permite una enorme flexibilidad en la determinación del salario mínimo y puede dar lugar a un “uso abusivo”. Prueba de esto son los vaivenes experimentados en América Latina a lo largo de la reestructuración económica de las tres últimas décadas. En su curso, la fijación de los salarios mínimos dejó de atender su objetivo social para privilegiar otros de tipo macroeconómico (Marinakís, 2006).

En México, el contexto en el que operan la Conasami y las demás instituciones laborales integradas en forma tripartita –un entorno institucional débil y de marcada asimetría entre trabajo y capital– favorece amplios márgenes de discrecionalidad al poder ejecutivo. A lo anterior hay que agregar que muchas decisiones se toman fuera de los ámbitos formales. La situación se agrava al considerar que la política de salarios mínimos queda en manos exclusivamente del gobierno federal a través de la Conasami, por lo que los gobiernos locales tienen escaso –si no nulo– margen de acción para decidir una política salarial propia más allá de la que puede adoptar con sus propios trabajadores. En este sentido, el federalismo mexicano contrasta fuertemente con el de Brasil y el de Estados Unidos, donde los estados –incluso las ciudades– pueden definir el salario mínimo que rige en su territorio por encima del decretado a nivel federal.

Por otra parte, cuando el poder ejecutivo decidió unilateralmente la integración de los mecanismos de fijación del salario mínimo, no quiso o no pudo suavizar la asimetría de poder entre trabajo y capital en su seno y las organizaciones sindicales carecieron de la fuerza o el incentivo para representar a los grupos más vulnerables. De tal manera, el mercado laboral se convirtió en un generador de pobreza y desigualdad. Esto se observa especialmente, en países donde la negociación colectiva tiene baja cobertura y es de mala calidad, como en el caso mexicano y la casi totalidad de países de América Latina, salvo Uruguay, Brasil y Argentina. No en vano el Coneval ha mostrado las graves consecuencias de la caída de los ingresos en el aumento del porcentaje de la población que en la década que va del 2005 al 2015 perdió la capacidad de adquirir la canasta básica alimentaria con el ingreso proveniente de su trabajo. Por el contrario, hay evidencias de que cuando las políticas de salario mínimo volvieron a cumplir su objetivo social, se redujo la pobreza y la desigualdad a la par que aumentaron el crecimiento y el empleo formal (Maurizio, 2014).

Por lo anterior, en este capítulo se plantea la necesidad de acotar el poder de intervención del ejecutivo federal y trasladar el procedimiento de fijación del salario mínimo al ámbito del poder legislativo, donde podría contar con un terreno de juego más nivelado o donde al menos exista una mayor pluralidad de voces que en instancias tripartitas como la Conasami, convertidas desde hace décadas en espacios de simulación del diálogo social¹.

En suma, esta reforma constitucional resulta indispensable para que la voz de los trabajadores sea escuchada y se cumpla con los fines sociales asignados constitucionalmente al salario mínimo, sin que se le supedite a los objetivos macroeconómicos o de flexibilización del mercado de trabajo; no solamente en el interés de los trabajadores, sino de la sociedad en su conjunto.²

¹ Otros autores de textos en este libro se ocupan de los efectos positivos que los salarios mínimos tienen en el desempeño económico y social de un país, de acuerdo a numerosos estudios de especialistas y de organismos internacionales como el Banco Mundial, la OCDE, el FMI y la OIT.

² De acuerdo a Marinakis (2006: 22-25), los salarios mínimos fueron utilizados en el Cono Sur con al menos tres propósitos diferentes, aunque solo el primero es consustancial a esta institución: a) redistributivos, al fijar un piso efectivo y digno para los trabajadores con menor calificación y evitar su caída en la pobreza; b) macroeconómicos, como estabilizador de la inflación, e incluso para llevar adelante ajustes fiscales cuando las obli-

Con esa idea en mente, en la primera parte del capítulo se analizan las fuentes de regulación y los procedimientos de fijación del salario mínimo en México. En la segunda se observa la relación entre la intervención del poder ejecutivo, los mecanismos de fijación de los salarios mínimos y el uso –o “abuso”– que de ellos se hizo en algunos países de la región, incluyendo México. Esto contrasta con las políticas de recuperación adoptadas más tarde en Argentina, Brasil, Chile y Uruguay,³ y la experiencia más reciente en los Estados Unidos, donde se han realizado campañas exitosas para elevar el salario mínimo en diversas ciudades. En la tercera parte se analiza el episodio de fijación de salario mínimo en México de diciembre de 2014, después de la intensa campaña de promoción de una iniciativa de incremento emprendida por el gobierno del Distrito Federal (GDF), que si bien no logró convencer a las autoridades federales, generó un amplio e informado debate en el que se pusieron de manifiesto las graves consecuencias de la actual política del gobierno federal. Finalmente, a modo de conclusión, se presenta una alternativa de regulación para el caso mexicano, con miras a iniciar la recuperación gradual y sostenible del salario mínimo y así cumplir el precepto constitucional que garantiza un ingreso digno a los trabajadores de menor calificación y a los más vulnerables.

Fuentes internas e internacionales de regulación de los salarios mínimos en México

La regulación de los salarios mínimos en México tuvo su origen en la incorporación a la Constitución de 1917 (fracción VI del artículo 123). Como es sabido, una singularidad del país fue la inclusión temprana de los derechos de los traba-

gaciones del gobierno se fijan en múltiplos de salarios mínimos, y c) como instrumento de flexibilización del mercado de trabajo, evitando tasas más altas de desempleo al debilitar de manera sistemática el costo laboral. De acuerdo con este autor, cuando se privilegiaron los dos últimos propósitos respecto del primero, como sucedió en los años ochenta en Argentina, Brasil y Uruguay, se tendió a volverlos irrelevantes.

³ En la década del 2000, 14 de 18 países experimentaron aumentos en los salarios mínimos reales, aunque con grandes diferencias, siendo mayores los incrementos en Argentina, Brasil, Honduras, Nicaragua y Uruguay (Coleman, 2013: 45).

jadores al más alto nivel jurídico, aún cuando el marco normativo actual de los salarios mínimos data, en lo fundamental, de las reformas constitucionales de 1962 y 1986.

Esta raigambre histórica de los derechos sociales le dio al artículo 123 constitucional un alto valor simbólico, pero al mismo tiempo se acompañó de la baja efectividad de sus instituciones referentes al cumplimiento de los objetivos sociales originales (Bensusán, 2000).

El resultado es la actual irrelevancia del salario mínimo como instrumento para fijar un piso “efectivo y digno” en el mercado de trabajo, capaz de prevenir que los trabajadores con menor calificación y más vulnerables caigan en la pobreza. Ello sucede en abierta contradicción con el precepto constitucional (artículo 123 fracción VI) que dispone: “Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural y para proveer a la educación obligatoria de los hijos”.⁴

De acuerdo al Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales y al Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales o Protocolo de San Salvador, ambos ratificados por México, los estados partes se comprometen a garantizar una “remuneración que asegure como mínimo a todos los trabajadores condiciones de subsistencia digna y decorosa para ellos y sus familias...” (artículo 7). Igualmente, México ratificó en 1973 el Convenio 131 de la OIT, que forma parte de los convenios fundamentales en materia de derechos humanos laborales. De acuerdo a este convenio, además de que se debe tomar en cuenta la opinión de los interlocutores sociales, entre los criterios a considerar están, por una parte, las necesidades del trabajador y sus familias, el costo de vida, las prestaciones de seguridad social y el nivel relativo de otros grupos sociales. Por otra, los factores económicos, “incluidos los requerimientos del desarrollo eco-

⁴ Al igual que en otros países de la región, como es el caso de Costa Rica, en México la relación entre el salario medio y el mínimo se debilitó al pasar este último del 40% al 32% entre 2008 y 2010. A mediados de la década del 2000, México y Uruguay eran los países que tenían un monto más bajo, a la vez que el mayor nivel de cumplimiento respecto del salario mínimo: no lo percibía el 2% de los asalariados. La situación mejoró en Uruguay a partir de entonces.

nómico, los niveles de productividad y la conveniencia de alcanzar y mantener un alto nivel del empleo” (artículo 3, convenio 131 de la OIT). Cabe señalar que con base en la reforma constitucional de derechos humanos de 2011, estas reglas forman parte del orden jurídico nacional y obligarían, por lo menos, a buscar el equilibrio entre los objetivos sociales y los macroeconómicos a la hora de fijar los salarios mínimos, algo que desde hace más de tres décadas no se ha hecho en el país.

Las reglas que organizan el procedimiento para fijar el salario mínimo en el país instauraron la participación tripartita como forma de integración de la Conasami, lo que permite la toma de decisión al poder ejecutivo y garantiza la paz laboral pero resulta en un mecanismo antidemocrático, basado en la simulación, en el que hoy se atiende un solo interés. En efecto, de acuerdo a la Constitución y la Ley Federal del Trabajo (LFT), la Conasami es el órgano único encargado de fijar los salarios mínimos en el país como resultado de un proceso de centralización de esta facultad en el gobierno federal. Esta facultad le ha permitido a los gobiernos del PRI y del PAN mantener una política salarial restrictiva, a pesar de la inexistencia actual de las amenazas inflacionarias que la justificaron en los años ochenta y de las múltiples voces que reclaman un viraje en la política gubernamental. Hasta 1962, cuando se creó la Conasami,⁵ los salarios mínimos eran fijados a nivel municipal a través de las Juntas de Conciliación y Arbitraje instaladas

⁵ De acuerdo con el artículo 123, fracción VI de la Constitución de 1917, el salario mínimo debía fijarse, según lo disponía la fracción IX, por comisiones especiales de salarios mínimos de carácter municipal, subordinadas a las Juntas de Conciliación y Arbitraje que se instalarían en los distintos estados de la República. Por su parte, la Ley Federal del Trabajo de 1931 determinó la integración tripartita de las comisiones, por lo que se mantuvo un régimen de fijación del salario mínimo disperso en el territorio nacional. Así fue durante más de 30 años, hasta que en 1962 se reformó la Constitución para crear la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami), integrada por comisiones regionales encargadas de someter a la aprobación de aquella los salarios mínimos por región. En diciembre de 1986 se reformó nuevamente la Constitución para suprimir las 111 comisiones regionales, que daban lugar a un número equivalente de zonas salariales en el país. Antes, en 1981, se había suprimido la diferencia entre el salario urbano y el rural. Los artículos 94, 95 y 96 de la regularon la integración de la Conasami. En cuanto al tipo de salarios mínimos, existen: a) los generales, por las zonas geográficas pasaron de las 111 que existían hasta 1986 a solo dos en 2012, cuando se suprimió una de las tres existentes con el voto en contra del sector patronal en la Conasami, y a solo una zona a partir de octubre de 2015 (*Diario Oficial de la Federación*, 30 de marzo del 2015) y b) los profesionales, determinados para 12 oficios en 1966-1967 y para un total de 60 en la actualidad (Garavito, 2013).

en los estados. Todavía en 1986 la Conasami estaba integrada por comisiones regionales, cuando desaparecieron para hacer posible a su interior la creación de comisiones consultivas especiales conforme resultara necesario, como se hizo en agosto de 2014 ante la necesidad de dar respuesta a la propuesta del jefe de Gobierno del Distrito Federal. Más adelante volveremos sobre ello.

El órgano máximo de la Conasami es el Consejo de Representantes, integrado actualmente por nueve consejeros propietarios por cada sector, más uno del gobierno federal, que funge como presidente del Consejo. En 2014, la representación obrera de la Conasami estaba integrada por representantes del sindicalismo vinculado históricamente al PRI (CT, CTM, CROC, CROM y CTC). Por el contrario, representantes de sindicatos independientes, miembros de la UNT como el STRM, ASPA o la UNAM, no tuvieron representación. Cabe señalar que de acuerdo a la LFT los representantes de obreros y patrones se deben elegir cada cuatro años en una convención nacional, lo que sucede no solo en un procedimiento simulado, marcado por la opacidad y la escasa publicidad, sino que deja fuera a la gran mayoría de los trabajadores del país, considerando que solo el 13.9% de la población asalariada está sindicalizada.

La Conasami tiene una Dirección Técnica con sus respectivos asesores, responsables de realizar los estudios que permiten a este órgano fijar los salarios, guardando compatibilidad con la definición constitucional y la situación de la economía nacional. Además, como ya se dijo, puede crear sus propias comisiones consultivas para proponer el incremento. Al respecto, Rosa Albina Garavito (2013: 8-9) pone de manifiesto el “vacío técnico” en el que opera la Conasami al definir los salarios mínimos y la insuficiencia de los estudios que realiza, conforme al artículo 562 de la LFT, para determinar el presupuesto necesario para la satisfacción de las necesidades de la familia en el orden material, social y cultural, como lo señala el precepto constitucional. Basta señalar que en la práctica lo único que se entrega al Consejo de Representantes para decidir el incremento es el dato proporcionado por el INEGI (antes de 2010, por el Banco de México) cuantificando el aumento anual de los precios. En realidad, como lo menciona Garavito y ha sido denunciado por diversas organizaciones, la Conasami se convirtió

en un elefante blanco, con un presupuesto desmedido y sueldos muy onerosos para sus altos funcionarios. Estos últimos no cumplen más que un ritual en el procedimiento de fijación del salario, decidido principalmente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, encubierto bajo acuerdos por “unanimidad” a los que se refirió el propio secretario del Trabajo en noviembre de 2013.⁶

Hay que decir que el amplio margen de discrecionalidad con que opera la Conasami no es excepcional. Gran parte de las decisiones de política laboral se toman en México fuera de las instancias formales y sin un estricto apego a la legalidad. Como lo advierten Levitsky y Murillo (2012) al estudiar los problemas del cambio institucional en entornos institucionales débiles, se puede suponer que en este ámbito predomina un acuerdo implícito para tolerar bajos niveles de cumplimiento y simular el funcionamiento de los canales formales, lo que durante décadas ha dado estabilidad a las instituciones laborales. De esta forma, aquellos que podrían resultar perjudicados por un estricto respeto a los amplios derechos laborales reconocidos a nivel constitucional y de la LFT, como es el caso de los empleadores, dejaron de oponerse a esa institucionalidad una vez que tuvieron garantías a través de una gran flexibilidad *de facto*, que amplios contingentes de trabajadores quedarían excluidos de la protección jurídica.

Esta característica explica por qué se puede violar con total impunidad el artículo 123 constitucional fracción VI, que define de manera precisa el concepto de salario mínimo, su función social y, por ende, el criterio fundamental que se tendría que considerar para determinar su monto. Es decir, al menos en este caso, nuestro argumento es que no se trata de una discrecionalidad *de iure* basa-

⁶ De acuerdo con el Plan Sectorial de Trabajo y Previsión Social 2013-2018, los salarios fueron fijados por unanimidad entre 2003-2013 en el seno de la Conasami, donde se fijaron incrementos reales de 1.3% en ese periodo. Las resoluciones se fundamentaron en los siguientes factores: “a) Expectativas de crecimiento mundial, de los EUA y de México; b) Previsiones de inflación, también en los tres casos; c) Estimaciones de la evolución del empleo mundial y en los dos países; d) Niveles de salarios en la economía nacional y en los diferentes tamaños de establecimientos y áreas geográficas; e) Comportamiento de los costos de vida de las familias de los trabajadores que perciben un salario mínimo y los indicadores de pobreza en nuestro país; f) Política de apoyo al poder adquisitivo de los trabajadores en México, así como la política fiscal que grava y subsidia al ingreso de los trabajadores; g) Evolución de la productividad de los trabajadores, y h) El incremento a los salarios mínimos no debe ser base ni límite para las revisiones contractuales”. Véase, al respecto, (*Diario Oficial de la Federación*, 2013).

da en la autorización o ambigüedad de la legislación, para que el poder ejecutivo decida sin cortapisas cuáles son las necesidades que el salario mínimo debe satisfacer, sino de una discrecionalidad *de facto*. Con base en ella, el gobierno federal puede escoger diferentes opciones que van desde el cumplimiento efectivo de los criterios constitucionales –como en cierta forma sucedió desde la creación de la Conasami hasta 1976–, hasta la violación de manera directa, como lo ha hecho desde entonces hasta la fecha. Esta debilidad del entorno institucional, traducida en una discrecionalidad *de facto*, nos explica por qué no fue necesaria una reforma constitucional para adaptar el procedimiento de fijación del salario mínimo en contextos de crisis con la intención de adoptar una política salarial restrictiva ni, más tarde, para convertirlo en el principal instrumento del modelo exportador. Explica también el apoyo que el sector empresarial ha dado a la conservación del viejo precepto constitucional y su fuerte resistencia a modificarlo a pesar de que nunca ha estado dispuesto a respetarlo.⁷

La intervención discrecional del poder ejecutivo y el vaivén de los salario mínimo

Experiencias en otros países de la región y en los Estados Unidos

En el contexto de la reestructuración económica experimentada en la región, ni México ni ninguno de los cuatro países del Cono sur (Argentina, Brasil, Chile y Uruguay) eliminaron la exigencia constitucional o legal de que los salarios mínimos deben ser suficientes para satisfacer las necesidades de los trabajadores y sus familias. Tampoco se modificaron los procedimientos destinados a fijar los salarios mínimos ni fue necesario para volverlos irrelevantes, cuando lo juzgaron conveniente. Incluso bajo regímenes democráticos los responsables del poder

⁷ Sobre la resistencia histórica del sector empresarial a aceptar el artículo 123 constitucional y la Ley Federal del Trabajo véase Bensusán, 2000. Paradójicamente, ante la iniciativa del para reformar dicho precepto, presentada al Congreso de la Unión en 2002 y 2012, los empresarios estuvieron de acuerdo con los gobiernos del y el y las centrales sindicales oficiales en que dicho precepto no debía reformarse (Bensusán y Middlebrook, 2013).

ejecutivo contaron en esos países con recursos institucionales para poner en práctica políticas públicas con amplios márgenes de discrecionalidad y casi sin contrapesos, aunque en Chile sucedió en menor medida, dado que el poder legislativo tiene formalmente la última palabra en la determinación de los incrementos salariales.

Los instrumentos administrativos o políticos utilizados para fijar discrecionalmente los salarios mínimos fueron variados: decretos que los congelaron durante una década y más tarde permitieron iniciar la recuperación (Argentina, 1993-2004); falta de convocatoria de los consejos de salarios en tanto que instancias encargadas de establecerlos (Uruguay, 1994-2004) y más tarde reactivación de dichos consejos, lo que permitió extender la negociación a la totalidad de los trabajadores (Uruguay, 2005- 2014).

En Argentina y Uruguay, así como en la mayoría de los países centroamericanos y en México (ver el anexo de este capítulo), existen estructuras tripartitas para fijar los salarios mínimos con la participación de los actores sociales, tal como lo exige el convenio 131 de la OIT. Sin embargo, la experiencia a partir de las tres últimas décadas sugiere que el control discrecional por parte del poder ejecutivo de diversos instrumentos orientados a determinar el nivel del salario mínimo, sumado a la mala calidad de la representación de los trabajadores en dichas instancias, es parte del problema a corregir –no solamente en México– para evitar los vaivenes que atentan contra el poder adquisitivo de los grupos más vulnerables. Ello es necesario aun cuando se ha probado que la facultad del poder ejecutivo puede evitar bloqueos en el poder legislativo y ponerse al servicio de recuperaciones más rápidas al insertarse en políticas de ingresos favorables al conjunto de la población, como ocurrió en 2004 en Argentina al reinstalarse el Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, o en Uruguay, cuando se establecieron los Consejos de Salarios (Vega Ruiz, 2005: 52).⁸

⁸ En Argentina, la política de ingresos promovió, en un primer momento, aumentos al salario mínimo de suma fija otorgados por decreto para mejorar el poder de compra de los asalariados de menores ingresos. Inmediatamente después giró alrededor de tres ejes: el salario mínimo, el impulso a la negociación colectiva y la política previsional (Novick y Tomada, 2007: 7).

En relación con este mecanismo, cabe señalar que la convocatoria al Consejo en Argentina es una atribución del ministro de Trabajo, el Empleo y la Seguridad Social, que actúa como su presidente y decide su oportunidad, el ámbito de aplicación de sus resoluciones y designa a los representantes que lo integran. Las resoluciones deben ser apoyadas por mayoría de dos tercios pero, si no se logra este consenso, decide el presidente. Una característica singular es que la revisión del salario mínimo se hace periódicamente y puede ser solicitada por cualquiera de los sectores sin que haya un plazo específico, como el anual previsto en Uruguay y México (Kostzer, 2006). Entre 2003 y 2010, Argentina tuvo el aumento más grande en la región, hasta alcanzar un 200% (Coleman, 2013).

El caso de Uruguay puso de manifiesto la interacción entre el procedimiento de fijación del salario mínimo y el sistema de negociación colectiva. Al dejar de convocar a los Consejos de Salario en 1992, inició un grave debilitamiento de los sindicatos y la negociación colectiva, a la vez que los salarios mínimos perdieron gran parte de su valor, dejando de ser una referencia (Magdalena Furtado, en Marinakis y Velasco, 2006: 264). Sin embargo, en marzo de 2005, con el arribo del gobierno de Tabaré Vázquez, del Frente Amplio, apoyado por las organizaciones sindicales (PIT-CNT), estas tendencias se revirtieron, después de que se desvincularon los salarios mínimos de los beneficios previsionales. En el periodo 2005-2009, incluso antes de la recuperación del crecimiento económico, las negociaciones sectoriales supervisadas y coordinadas por el gobierno generaron un rápido crecimiento real de los salarios mínimos del 5% anual y una acelerada expansión de la negociación colectiva, que hoy cubre al 89% de los trabajadores asalariados. Fue así que la experiencia del Uruguay puso en tela de juicio el requisito de que primero debe darse la consolidación del crecimiento y la recuperación del empleo antes de iniciar la recuperación de los salarios mínimos (OIT, 2010: 67).

En Brasil y Chile, la determinación de los incrementos de los salarios mínimos por el poder ejecutivo no requiere de una consulta formal a los actores sociales. Aunque la Constitución de Brasil (artículo 7, inciso IV) señala que se debe fijar por ley, en la práctica se determina unilateralmente por el presidente, a través de la Secretaría del Empleo y el Salario y del equipo económico, sin que exista consulta

formal a trabajadores y empleadores ni indicadores específicos a tomar en cuenta. Tiene una cobertura nacional y abarca a todas las categorías profesionales, con tendencia a la descentralización. Los criterios de reajuste del salario mínimo –influyendo sobre los que se pagan a los trabajadores informales pero también en los negociados colectivamente⁹– han variado a lo largo de los últimos 20 años siguiendo diferentes metodologías. Los estados tienen facultades para fijar pisos salariales con periodicidad propia a través de propuestas de los gobernadores a las asambleas legislativas. Es de destacar que en Brasil un número creciente de personas recibe beneficios que se vinculan a la evolución del salario mínimo, a pesar de que lo prohíbe la constitución, sin que ello fuera considerado un obstáculo para promover la recuperación de estos salarios y promover el crecimiento económico (Neri y Moura, 2006: 109). El salario mínimo en Brasil creció 81% entre 2003 y 2010, al mismo tiempo que se crearon 15 millones de empleos formales y el mercado interno ganó importancia como impulsor del crecimiento económico (Coleman, 2013).¹⁰

En Chile no hay una periodicidad legal establecida, ni comisiones tripartitas ni criterios a seguir, aunque el salario mínimo se fija anualmente desde 1990 por parte del Congreso, con un debate real. La importancia de esta institución es mayor que en Argentina y Uruguay, dada la escasa cobertura de la negociación colectiva. Al haber ratificado en 1999 el convenio 131, que exige la consulta a las partes, esta práctica se siguió a través del diálogo con el poder ejecutivo, pero la principal organización empresarial dejó de participar y la organización sindical careció de recursos de poder e información suficiente para influir en la decisión. (Marinakís y Velasco, 2006: 168; Velázquez, 2009). Las tendencias en la fijación del salario mínimo desde 1990 han sido favorables a los trabajadores, incluso en condiciones de crisis (1998, 2008-2009). A diferencia de lo que ocurre en México, en Chile el salario mínimo es un instrumento central de la política social y explica en gran medida la reducción gradual de la pobreza.

⁹ Un estudio de más de 150 convenios colectivos y acuerdos firmados en 2004 muestra que en Brasil más de la mitad de los mínimos negociados se ubican entre uno y uno y medio salarios mínimos y que el 82% se ubica entre uno y dos salarios mínimos (Neri y Moura, 2006: 119).

¹⁰ En Brasil el incremento anual del salario mínimo debe considerar el porcentaje de la inflación en el año previo más un porcentaje derivado del promedio del crecimiento de los dos años previos (Coleman, 2013).

En algunos países de Centroamérica, donde hubo incrementos del salario mínimo real, el problema principal fue contar con el poder necesario para ampliar los niveles de cobertura del salario mínimo debido a la extrema debilidad de las organizaciones sindicales. Se llega allí a casos extremos, como el de Guatemala, donde los salarios medios que perciben los trabajadores –considerando que la mayoría son informales– y el ingreso de más del 60 % de la población adulta están por debajo del monto del salario mínimo. Después de que experimentó un aumento del 80% entre 1991 y 2012, se agravó la situación para las mujeres, los jóvenes y la población indígena (Gobierno de Guatemala, 2012: 18-20).

En un informe reciente de la OIT, se concluye que en Centroamérica los países con más márgenes para adoptar políticas de valorización del salario mínimo, como Costa Rica, no los aprovecharon suficientemente, sino que trasladaron los resultados del crecimiento económico y de la productividad a las utilidades del capital. Por el contrario, países como Guatemala, Honduras y Nicaragua experimentaron el fenómeno inverso (OIT, 2011: 81).¹¹

El proceso de fijación de los salarios mínimos en Estados Unidos es clave para México ya que muestra un escenario de experimentación institucional y social encaminado a mejorar los ingresos de los grupos más vulnerables. A nivel federal, el salario mínimo existe desde 1938 (Fair Labor Standards Act) y equivale desde 2007 a 7.25 dólares la hora, aún cuando para entonces 37 estados ya tenían un salario más alto. Hoy en día, 29 estados, además del Distrito de Columbia, superan el nivel federal. En ese país las campañas por el aumento de los salarios mínimos y dignos lleva más de dos décadas y tan solo entre 1994 y 2000 dio lugar en 50 estados y ciudades a la adopción de regulaciones que fijan salarios más altos para los trabajadores de los contratistas que cobran de fondos públicos. El presidente

¹¹ Mientras en Costa Rica y Guatemala se produjo un crecimiento real moderado de los salarios mínimos, en El Salvador hubo un estancamiento y en Honduras y Nicaragua un crecimiento dinámico. Fue en Honduras donde más que se duplicó (89% en términos reales en el año 2009). En Costa Rica, en un escenario de crecimiento económico (4.7% anual en promedio) y expansión de la ocupación (1.7% anual), el ajuste operó desde 1998 y hasta 2011 a través del indicador de la inflación en el Consejo Nacional de Salarios (lo que resultó en un incremento de solamente 10% en toda la década) mientras en Nicaragua se hace a través de acuerdos tripartitos, sin reglas fijas destinadas a determinar el incremento (en este caso el salario mínimo creció más que el PIB, especialmente en zonas francas, pero partió del nivel más bajo en la subregión) (OIT, 2011: 81).

Barack Obama se comprometió en 2014 con una política de incremento del salario mínimo a nivel nacional, al reconocer que este perdió un tercio de su valor real entre 1968 y 2014. Esta decisión contó con el apoyo de más de 600 economistas, entre los que se incluían siete premios nobel y del mismo Fondo Monetario Internacional, que en su reporte de 2014 recomendó a Obama el incremento del salario mínimo (Council of Economic Advisers, Estados Unidos, 2014, citado en GDF, 2014: 22 y Moreno Brid *et al.* 2015).

Desde 2014, el presidente Obama propuso un aumento del salario mínimo federal para alcanzar 10.10 dólares por hora. Sin embargo, ante la imposibilidad de lograr un aumento a escala nacional dada la oposición del Partido Republicano en el Congreso, la alternativa quedó en manos de los estados y ciudades, donde tuvieron lugar intensas campañas apoyadas por sindicatos, centros de derechos laborales y organizaciones comunitarias. Fue el caso de la reciente experiencia en la ciudad de Los Ángeles, en la que se acordó un incremento gradual del salario hasta llegar a 15 dólares por hora en 2020 y se creó un nuevo mecanismo de vigilancia del cumplimiento de esta medida, con la participación de los sindicatos (Bensusán y O'Connor, 2015). Hay que mencionar el reciente éxito del movimiento de protesta iniciado hace cuatro años –siguiendo el ejemplo de Seattle, San Francisco y Los Ángeles entre otras ciudades– en Nueva York por los trabajadores de las cadenas de comida rápida, que constituye una de las industrias con mayor número de empleados con bajos salarios. Este movimiento logró hacer escuchar la voz de los trabajadores en el comité creado por el alcalde de la ciudad, que concluyó en julio de 2015 con la recomendación por parte del gobernador a favor del aumento gradual de los salarios a 15 dólares por hora en esa ciudad en 2018, y posteriormente en todo el estado en 2021, lo que representa un incremento del 70% y lo acercaría a un “salario para vivir” (*living wage*) (McGeehan, 2015).

La política de salarios mínimos en México: un caso extremo

El control de la representación sindical en el seno de la Conasami y otras instancias de integración tripartita permitió convertirlas en correas de transmisión

de las políticas gubernamentales de estabilización, ajuste fiscal y flexibilización laboral, al mismo tiempo que garantizaba la paz social como señal para atraer inversiones.¹²

Como se planteó en la introducción de este capítulo, y siguiendo a Marinakis, la política salarial de México puede considerarse como un caso extremo de “abuso del salario mínimo”, entendido como “la desviación de forma importante de su objetivo principal, que es establecer un ingreso efectivo para los trabajadores con menor calificación, constituyendo la base de la escala salarial” (Marinakis, 2006: 26-27). El resultado la política salarial restrictiva sostenida por el gobierno federal es que entre 1976 y 2014 la pérdida de poder adquisitivo del salario mínimo llegó a 71% a nivel nacional y a 77% en el Distrito Federal. Mientras en 2013 el 14% de la población ocupada en el país percibía hasta un salario mínimo (6.9 millones de trabajadores, de los cuales más de dos millones trabajaban 35 horas o más), en el Distrito Federal resultó afectado el 9% (374 mil trabajadores). Actualmente, la cifra se reduce a 2.9 millones (9%) y 200 000 trabajadores asalariados (8%), respectivamente. Sin embargo, el porcentaje de asalariados (subordinados y remunerados) que percibe tres salarios mínimos o menos, que tienden a ser afectados o beneficiados, según el caso, por la política de salarios mínimos, alcanza al 62.1% a nivel nacional y 53% en el Distrito Federal. Además, esta ciudad la tendencia a partir de 2008 ha sido hacia el aumento de los trabajadores que perciben hasta dos salarios mínimos mientras disminuyen aquellos que ganan tres o más salarios mínimos. A nivel nacional, también disminuyeron los ocupados con tres o más salarios mínimos mientras aumentaron los demás (GDF, 2014: 18). México se ubica, así, en el nivel más bajo de salario mínimo de la región –junto a Nicaragua y Bolivia– a pesar de tener un nivel de productividad similar al de Chile. Además, es el único país de la región con un salario por debajo de la línea de pobreza, equivalente a solo el 0.66 (CEPAL, 2014: 154).¹³

¹² Acerca de las relaciones entre los sindicatos y los gobiernos del PRI y el PAN en el contexto de la transición democrática, véase Bensusán y Middlebrook (2013).

¹³ Al compararse con las economías más desarrolladas de la región, México tiene en 2015 el salario más bajo (alrededor de 126 dólares mensuales, con base en el dólar de agosto de 2015 y considerando el monto de la zona A, que es la única en todo el país a partir de octubre de 2015), menos de la tercera parte del que se paga

Esta política tuvo además un efecto negativo irradiador sobre toda la escala salarial, en tanto los porcentajes de incremento anual se convirtieron, salvo escasas excepciones, en un tope difícil de superar en la negociación colectiva por la creciente debilidad –y, en su caso, desinterés– de las organizaciones sindicales en sus diversas vertientes (Bensusán y Middlebrook, 2013). Resultado de lo anterior es que mientras en los años setenta los salarios de la industria manufacturera reflejaban el incremento de la productividad y elevaban los ingresos de los trabajadores en sectores no transables, como el de la construcción, a partir de la década siguiente comenzó a experimentarse el fenómeno inverso: los incrementos de los salarios mínimos, limitados por rígidos topes salariales, marcaron los aumentos en los sectores dinámicos de la economía, como el sector automotor. De esta manera, donde no existieron incrementos de productividad, como en las PYME, los empleadores se apropiaron de la parte del salario que debería haberse destinado a la satisfacción de las necesidades básicas del trabajador y su familia; en tanto, donde la productividad sí experimentó mejoras, esto no se reflejó en el salario de los trabajadores (Palma, 2011).¹⁴

En suma, la política de salarios mínimos en México, al privilegiar una de sus funciones, transgredió las obligaciones internas e internacionales contraídas por el país y fue el resultado, entre otros factores, de un entorno institucional débil y de la marcada asimetría entre el trabajo y el capital en su capacidad de negociación en la Conasami, espacio que el poder ejecutivo pudo aprovechar convenientemente para asignar propósitos muy distintos a los que indica el texto constitucional.

en Uruguay (382 dólares en abril del 2015) y en Argentina (entre 336.86 dólares y 561.06 dólares, debido a la diferencia entre el dólar oficial y el que se compra en el mercado) y del que correspondía a Chile (411 dólares en 2014). Equivalía también a menos de la mitad del de Brasil (291 dólares). Igualmente, considerando los países centroamericanos, México tenía en 2015 el salario más bajo después de Nicaragua, con 115,4 dólares mensuales y contrastando con Costa Rica (516,5 dólares), El Salvador (242,4 dólares) y Guatemala (343,87 dólares). Salario mínimo (s.f.); para Chile, véase Anexo: Salario mínimo en Chile (s.f.).

¹⁴ Prueba de ello es que, aunque México es hoy uno de los países con mayor nivel de productividad en el sector automotriz, comparado con los países que concentran la inversión en esta industria, tiene en cambio uno de los costos laborales más bajos, lo que pone en entredicho las ventajas que este tipo de inversiones generan a quienes contribuyen al éxito de la industria (Covarrubias, 2014).

La iniciativa de incremento del GDF y la decisión final de la Conasami en diciembre del 2014¹⁵

Aunque la conveniencia de reorientar la política de salarios mínimos en México fue puesta de manifiesto por académicos y organismos internacionales, como la OIT y la CEPAL, el tema no entró al debate público hasta que el jefe de Gobierno del Distrito Federal hizo una convocatoria para iniciarlo a nivel nacional el 1 de mayo de 2014. Es cierto que en el Programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social 2013-2018 el gobierno federal reconoció la enorme pérdida experimentada por los salarios mínimos y la necesidad de fortalecer el poder adquisitivo de los trabajadores, ya que el salario mínimo en 2013 solo equivalía al 27.2% del de 1976. Sin embargo, no se asumió ningún compromiso concreto al respecto para promover una nueva política en el seno de la Conasami, salvo el referente a la necesidad de adoptar un único salario mínimo a nivel nacional.¹⁶

El planteamiento sobre los salarios mínimos del jefe del GDF dejaba atrás 15 años de política laboral conservadora en la ciudad a cargo de gobiernos del PRD –incluso en áreas bajo el control del gobierno local– y preguntaba si la economía debía crecer con base en un salario mínimo tan castigado como el que regía en el país o si, más bien, el bajo crecimiento se debía a los escasos ingresos de la gran mayoría de los trabajadores. Se argumentó al respecto que los salarios mínimos, ubicados debajo de la línea de pobreza, estaban afectando la economía y el bienestar social en el Distrito Federal, así como en todo el país, y que los incrementos decididos por la Conasami eran violatorios del precepto constitucional. Además se utilizaron como contraste las experiencias en diferentes ciudades del mundo, incluidas algunas de los Estados Unidos y las posiciones del presidente de este país (GDF, 2014: 5). A partir de entonces, se desarrolló una intensa campaña, incluyendo la organización del Foro Internacional Salarios Mínimos, Empleo,

¹⁵ Este apartado proviene esencialmente de Bensusán y O'Connor (2015), donde se compara la iniciativa de incremento del salario mínimo en el Distrito Federal y la ciudad de Los Ángeles con la intención de analizar las causas de los diferentes resultados alcanzados en estas dos grandes ciudades.

¹⁶ Véase al respecto el Programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social 2013-2018 (*Diario Oficial de la Federación*, 2013).

Desigualdad y Crecimiento Económico en agosto de 2014, que tuvo una amplia convocatoria en medios académicos y contó con la participación de expertos internacionales, así como de diversos actores sociales y políticos. De estos debates y del trabajo del grupo de expertos creado por el GDF, bajo la coordinación de la Secretaría de Desarrollo Económico, surgió una propuesta gradual de incremento, con la intención de alcanzar en 2018 un nivel de salario mínimo apegado a la definición constitucional, meta cuyo cumplimiento se flexibilizó más tarde, para postergarse hasta 2025.¹⁷

Otro ingrediente de la propuesta fue la promoción en el poder legislativo federal y local de una política de desindexación del salario mínimo respecto de otras obligaciones y precios de la economía, que era vista por amplios sectores como condición para iniciar la recuperación salarial sin generar efectos inflacionarios o problemas en las finanzas públicas. También se propuso la creación de una comisión interinstitucional para programar el calendario de incrementos y evaluar sus efectos a la par que se adoptaba una nueva política de salarios mínimos con los incrementos ya mencionados para los trabajadores del gobierno del Distrito Federal y los que laboraran con sus contratistas, exceptuando en el primer año a las pequeñas empresas, además de fortalecer la inspección del trabajo (GDF, 2014: 76, 84-85).

La respuesta de la Conasami, con respaldo de las organizaciones representadas en su consejo y otros aliados inesperados, como la UNT, llegó el 12 de agosto de ese año, cuando manifestó públicamente que el aumento de los salarios mínimos reales debía esperar a que existiera un contexto de mayor crecimiento económico, que alegadamente resultaría de las importantes reformas constitucionales emprendidas entre 2012-2013. Para ganar tiempo y ante el creciente respaldo que estaba ganando la propuesta del GDF en diversos medios de opinión pública, en octubre de 2014 la Conasami convocó a una comisión consultiva

¹⁷ El aumento inicial propuesto elevaba el salario mínimo a 82.86 pesos diarios para acercarlo al costo de una canasta básica alimentaria, aun cuando para llegar en 2018 a un salario constitucional se proponía un incremento anual del 27.4% más la inflación anual. Una propuesta más moderada, con el fin de lograr un acuerdo con el gobierno federal, temeroso de generar desempleo con el aumento o un proceso inflacionario, fue la de fijar un aumento anual de 15.6%, con lo que apenas se llegaría al salario constitucional en 2025.

especial para evaluar la posibilidad del incremento, contando con el apoyo de organismos internacionales. Después de seis meses de constituida, la comisión no llegó a resultado alguno, por lo que se le dio prórroga hasta octubre de 2015.¹⁸

Aun cuando la convocatoria a dicha comisión especial tiene un fundamento legal, la delegación de responsabilidades a otra instancia formada por una representación semejante a la que tiene el Consejo de Representantes muestra la fragilidad del proceso de formulación de la política de salario mínimo y la decisión gubernamental de postergar la recuperación del poder adquisitivo de los trabajadores más vulnerables, incluida en el Plan Sectorial. En otras palabras, lo que no tiene justificación alguna es la falta de resultados de un órgano permanente como la Conasami, que cuenta con un amplio *staff* muy bien remunerado y cuya única función es realizar los estudios que les permitan fijar el incremento del salario mínimo, lo que viene haciéndose en abierta transgresión a las normas de la Constitución y la LFT. Lo cierto es que, como lo evidencia el Plan Sectorial de Trabajo y Previsión Social, la consideración sobre el costo de vida de una familia obrera –que debería ser el principal indicador para la fijación del salario mínimo si se quisiera respetar el orden constitucional– es solo uno de los ocho factores que se vienen considerando en la Conasami durante la última década para determinar los incrementos.¹⁹

Los argumentos de los opositores a la iniciativa del GDF, encabezados por el presidente de la Conasami y las organizaciones empresariales y de empleadores, fueron diversos. Aunque se reconoce desde el gobierno federal la necesidad de mejorar los ingresos de los trabajadores, se rechaza cualquier aumento que no se vincule a la productividad, ya que en caso contrario, se argumenta, se generará inflación y una posible pérdida de empleos para los menos calificados. Este argumento oculta el hecho de que, como se demostró en el documento del

¹⁸ De acuerdo al Boletín Informativo del 25 de marzo de 2015, se estarían realizando estudios sobre la relación entre el salario mínimo y la productividad a cargo del Banco Mundial con la intermediación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; la relación entre salario e inflación, a cargo del Banco de México; la relación entre el salario y el empleo, a cargo de la Organización Internacional del Trabajo, y la relación entre el salarios mínimos y pobreza, a cargo del Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (2015).

¹⁹ Véase al respecto la nota 5 de este capítulo.

grupo de expertos coordinado por el GDF, desde mediados de 2005 se registra un rezago de más del 5% en contra de los salarios mínimos, tomando en cuenta la evolución de ambos indicadores. En segundo lugar, se argumenta que los salarios mínimos son percibidos por un bajo porcentaje de los asalariados y no pueden subir “por decreto”, como si no fuera eso justamente lo que se viene haciendo para bajarlos injustificadamente en la misma Conasami. Por último, se insiste en que no puede aumentarse el salario mínimo hasta que este indicador se desvincule de otras obligaciones públicas y privadas, como el pago de pensiones, multas y prerrogativas a los partidos políticos, cuestión que generó un amplio consenso.

Aunque públicamente todos los sectores han reconocido la necesidad de aumentar los salarios mínimos, como era de esperarse, la resistencia mayor provino de las cámaras empresariales y centros afines a este sector, como el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (GDF, 2014). Algunos recordaron con preocupación, que en los años setenta y ochenta los aumentos por “decreto” llevaron a tasas inflacionarias muy altas por lo que se perdió poder adquisitivo en los salarios mínimos. En cambio, no tienen inconveniente en que los salarios mínimos se mantengan congelados “por decreto” ni en defender públicamente la necesidad de continuar con una flagrante violación a la Constitución.

También se han manifestado la preocupación de tener que enfrentar una demanda generalizada de aumento de los salarios contractuales, en caso de que se incremente el salario mínimo. El Consejo Coordinador Empresarial opinó, en este sentido, que si bien es cierto que pocos trabajadores perciben salarios mínimos, una política restrictiva ayuda a mantener los salarios contractuales a la baja, incluso en las grandes empresas de los sectores en donde se han dado fuertes incrementos en la productividad, como la industria automotriz o la aeroespacial. En realidad, el verdadero incentivo que organizaciones como el Consejo Coordinador Empresarial o el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios tienen al defender la política de salarios mínimos, aunque muchas veces se ostentan como defensores de las micro y pequeñas empresas, es mantener bajos los salarios en los sectores más dinámicos de la economía del país.

Al menos declarativamente, la Confederación Patronal de la República Mexicana del Distrito Federal reconoció que la propuesta del jefe de Gobierno es “bien intencionada” y “muy completa”, y encuentra respaldo en algunos grupos de industriales, aunque para concretarla se pide eliminar el impuesto local sobre la nómina, ya que lo consideran un desincentivo a la creación de empleo formal (Morales, 2014). Por su parte, la Confederación de Cámaras Industriales planteó que debe darse una discusión seria con la amplia participación de los actores sociales.

A pesar de los matices, lo cierto es que todas las organizaciones empresariales se alinearon con el gobierno federal, en una postura que llevaría a postergar el aumento real de los salarios mínimos, en tanto dan fruto las reformas estructurales aprobadas en 2013-2014. Así lo declararon en una reunión convocada por la Conasami en el mes de agosto.²⁰ Los empresarios se comprometieron en esa oportunidad a mantener e incrementar las inversiones, impulsar la preservación y crecimiento de las fuentes de empleo, elevar la productividad de las empresas y los trabajadores, “así como trabajar con seriedad y profesionalismo para mejorar los niveles de ingreso salarial”.

Aunque estas posturas no sorprenden, lo que sí llama la atención es que en un primer momento todos los líderes sindicales participantes en la reunión de agosto convocada por la Conasami, incluidos los de la UNT –que se reivindica como “nuevo sindicalismo”–, avalaran la postura del gobierno federal y los empresarios. Así lo hicieron los líderes de la Confederación de Trabajadores de México, el Sindicato de Telefonistas, el Sindicato de Trabajadores de la UNAM, la Confederación Regional Obrera Mexicana, la Confederación de Trabajadores y Campesinos, así como la Asociación Sindical de Pilotos Aviadores. Junto a los empresarios, coincidieron en que “esta discusión debe realizarse dentro de los marcos legales e institucionales establecidos para tal efecto en nuestra Carta

²⁰ En esa reunión participaron, por parte del sector empresarial, junto al titular de la Secretaría del Trabajo, Claudio X. González, líder del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios; Gerardo Gutiérrez Candiani, presidente del Consejo Coordinador Empresarial; Juan Pablo Castañón, de la Confederación Patronal de la República Mexicana, así como por Rodrigo Alpízar, de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.

Magna y considerar necesariamente el incremento de la productividad y compartir sus beneficios”. Consideraron que primero se debía “formalizar el empleo y desvincular al salario mínimo como unidad de cuenta y referencia de otros elementos no relacionados con el ámbito laboral, pues solo así evitaremos –según dijeron– caer en errores del pasado que causaron dolorosas lecciones al país, a los empleadores y los trabajadores” (Navarro, 2014).

La postura de los líderes sindicales vinculados al PRI, como la CTM, no requiere grandes explicaciones, en tanto su alineación con el gobierno federal no admite fisuras porque de ello depende su sobrevivencia. Su naturaleza les impide aprovechar los recursos de poder institucionales de que disponen, como su presencia en la Conasami, para al menos manifestar su inconformidad, a la vez que hacer uso del derecho de huelga, como en cualquier país democrático, para presionar por la recuperación salarial. De ahí la invariable unanimidad con que se tomaron las decisiones en la Conasami y el total desinterés de esas centrales respecto de lo que sucede con el salario de los trabajadores más afectados por el bajo salario mínimo, aun cuando esto afecta al mismo tiempo toda la estructura salarial y, por ende, los intereses de sus supuestos representados.

Más difícil es descifrar cuál fue el incentivo que llevó a la UNT a contradecir sus propias propuestas incluidas en la iniciativa de reforma constitucional enviada al Congreso en 2002 y 2011, conjuntamente con el PRD, para desaparecer la Conasami y trasladar su papel al poder legislativo, como condición para iniciar una gradual recuperación de los salarios mínimos. Tal vez la situación de debilidad en que se encuentra al menos uno de sus sindicatos más importantes –el STRM– ante la reestructuración del sector de las telecomunicaciones y las amenazas de una posible fragmentación de su base laboral y, con ello, de su ventajoso contrato colectivo, lo llevaron a buscar cobijo en las filas del gobierno federal y la STPS. En este sentido, la posición inicial de la UNT, rápidamente revertida, parece haber sido una decisión unilateral y apresurada de los dirigentes, conforme a un muy particular cálculo de costos y beneficios. Como sea, muy poco tiempo después de la firma del documento emitido en agosto de 2014, la UNT pidió suprimir la Conasami, coherente con su propia propuesta de reforma laboral. Esta rectifica-

ción fue confirmada formalmente durante el XVI Congreso Nacional Ordinario y de Elecciones de la UNT realizado en la sede de ASPA el 27 de noviembre de 2014.

La naturaleza y las estrategias de los sindicatos no pueden entenderse sin considerar el entorno institucional en el que operan. Puede pensarse que un sindicalismo como el mexicano, fragmentado a nivel de las empresas o incluso de las plantas, que cuenta con cláusula de exclusión para obligar la afiliación de los trabajadores sin necesidad de convencerlos, pero que enfrenta serias trabas jurídicas para expandir su presencia en las cadenas productivas, tiene pocos incentivos reales para solidarizarse con los trabajadores más vulnerables y muchos más para evitar una desavenencia con los empleadores y el gobierno, aunque sea una estrategia cortoplacista. Esto explica, en gran medida, la soledad en que transcurrió la iniciativa promovida por el GDF –a diferencia, por ejemplo, de las campañas realizadas en diversas ciudades estadounidenses– en tanto no contó con el respaldo social activo necesario para vencer las resistencias que enfrentó la iniciativa a lo largo de los nueve meses transcurridos entre su lanzamiento y la decisión de la Conasami en diciembre del 2014, y así sostenerse durante un mayor tiempo.²¹

A pesar de que el ejecutivo federal envió una iniciativa de reforma legislativa de desindexación del salario mínimo, la cual consiguió el aval en la Cámara de Diputados, su aprobación no se logró debido a la maniobra final del PRI y el PAN en la Cámara de Senadores: gran parte de sus legisladores abandonaron la última sesión de 2015 impidiendo así la votación por falta de quórum. El fracaso en la desindexación del salario mínimo se convirtió finalmente en el principal pretexto para seguir sosteniendo una política salarial restrictiva en diciembre de 2014, con lo que se postergó la posibilidad de un incremento real significativo al me-

²¹ Al comparar el caso del Distrito Federal y de la ciudad de Los Ángeles se ponen de manifiesto tres posibles factores explicativos en relación con los diferentes resultados: uno es el tiempo, en tanto en el país vecino las luchas por el salario mínimo y el salario de vida (*living wage*) tienen largos años de haberse iniciado; otro es el hecho de que esas son verdaderas campañas iniciadas y sostenidas a lo largo de tiempo por amplias coaliciones sociopolíticas (organizaciones de migrantes, comunitarias, étnicas y de género, aunadas a sindicatos con gran capacidad estratégica y de movilización); finalmente, las diferencias entre los federalismos, ya que a pesar de que el presidente Obama respaldaba las campañas por el incremento salarial no pudo vencer las resistencias del Partido Republicano, pero los estados y gran parte de las ciudades podían acordar incrementos por encima de los fijados a nivel federal. Véase, al respecto, Bensusán y O'Connor, 2015.

nos hasta diciembre de 2015.²² Fue así que la política de salarios mínimos a nivel nacional se mantuvo sin cambios, fijándose en diciembre de 2014 el incremento con base en la inflación esperada de 4%, salvo por la decisión de unificar el salario mínimo general a nivel nacional, al decretarse la supresión gradual de la zona B en marzo de 2015 en dos fases, la primera entre abril-octubre y la segunda de octubre a diciembre, para evitar el impacto inflacionario del aumento del salario mínimo en 1.8 pesos diarios. Se dio así continuación a la eliminación de la zona C iniciada en noviembre de 2012.

En suma, además de la política adoptada por el GDF para garantizar un salario mínimo suficiente para alcanzar la canasta alimentaria a sus trabajadores más vulnerables y a los empleados de los contratistas del GDF, la desvinculación del salario mínimo de otras obligaciones del gobierno del DF y los particulares a través de una reforma en la Asamblea legislativa local, que no se pudo extender a nivel federal fue un logro, si se quiere, parcial. No fue menos importante haber instalado en el debate nacional un tema de interés público que había quedado marginado durante casi tres décadas, colocando los reflectores sobre el papel que tienen los bajos salarios en el reducido crecimiento económico, en el incremento de la informalidad y en la pobreza de un gran porcentaje de los trabajadores del país: jóvenes, menos calificados y mujeres, entre muchos otros

Del mito del “tripartismo” al poder legislativo

La lección de 2014 en torno al salario mínimo es que tanto para romper las inercias que lo han vuelto irrelevante como para que no vuelva a trasladarse a los trabajadores el costo del ajuste y la adaptación a la globalización a través de políticas salariales restrictivas, se necesitan nuevas reglas del juego. Estas deben hacer posible que la voz de los más vulnerables se escuche al definirse la política de salarios mínimos. Países como Chile en América Latina, Estados Unidos o Ale-

²² A punto de cerrarse de la edición de este libro, el 19 de noviembre se dio la aprobación unánime de la desindexación del salario mínimo en la Cámara de Diputados. Quedó pendiente su aprobación en las legislaturas estatales por tratarse de una reforma constitucional (N. del editor).

mania, dejan su definición en otros ámbitos, como el poder legislativo, a la vez que tanto en Brasil como en Estados Unidos, entre otros países, hay la posibilidad de incrementar los salarios mínimos por encima del nivel federal en los estados o incluso en las ciudades. Esto no significa en modo alguno eliminar la existencia de un salario mínimo federal y obligatorio en todo el país, sino abrir la posibilidad de atender la marcada heterogeneidad de condiciones económicas existentes en los distintos estados, con ritmos de crecimiento y productividad muy diferentes.

Sin duda, el diálogo social es un instrumento esencial de la gobernabilidad democrática que debería permitir a los actores con intereses o puntos de vista encontrados, lograr acuerdos sobre determinadas problemáticas, sin que se imponga una sola voz. Sin embargo, supone condiciones que hoy no existen: un contexto plenamente democrático, plena autonomía de los interlocutores, condiciones de menor asimetría y un Estado capaz de hacer amplias convocatorias y de implementar los acuerdos. Tal como lo plantea Eduardo Solari (2011: 42), con base en la conceptualización de la OIT, para que el diálogo social resulte relevante se requiere la presencia de organizaciones de trabajadores y empleadores “sólidas e independientes, con la capacidad técnica y el acceso a la información necesaria; voluntad política y compromiso de las partes interesadas, respeto a la libertad sindical y la negociación colectiva y un apoyo institucional adecuado”.

Para construir estas condiciones en México, hacen falta esfuerzos específicos, desde cambios en los diseños institucionales hasta en la implementación de los compromisos nacionales e internacionales de pleno respeto a los derechos humanos laborales fundamentales, como la libertad de asociación y de negociación colectiva. Estos cambios institucionales tendrían que remover, como mínimo, los obstáculos para la formación de sindicatos independientes, dotarlos de la información y los recursos técnicos y materiales requeridos para participar de modo relevante en las instancias tripartitas y revitalizar la negociación colectiva, hoy afectada por la simulación. Lamentablemente se desaprovechó la oportunidad de avanzar en esta dirección durante la reforma de la LFT en 2012, cuando se impusieron nuevamente las posiciones más conservadoras en defensa del corporativismo sindical (Bensusán y Middlebrook, 2013).

Como se puso en evidencia al analizar el papel de la Conasami en la imposición de una política de salario mínimo que convirtió al mercado laboral en una de las principales fuentes de generación de pobreza, es claro que el tripartismo en su estado actual es parte del problema a resolver, ya que no genera soluciones equilibradas a los retos que enfrenta el país. Tal vez ahora que se han rotos muchos mitos de la imposibilidad de hacer reformas constitucionales, al haberse aprobado la reforma educativa, la energética y la hacendaria a ese nivel, pierda peso el argumento que se ha venido sosteniendo para preservar sin cambios el artículo 123 constitucional. Aun cuando en los hechos no se cumplen sus preceptos, como es el caso de las necesidades que deben satisfacer los salarios mínimos. La verdad es que la razón por la cual este precepto ha sobrevivido hasta ahora al vendaval reformista no es por el compromiso de preservar intactos los derechos laborales, sino porque el tripartismo es el principal recurso para manejar un enorme margen de discrecionalidad en el mundo del trabajo por parte del poder ejecutivo, en demérito de un verdadero Estado de derecho.

En este sentido, valdría la pena comenzar de inmediato el debate sobre de la necesidad y conveniencia de revisar el funcionamiento de las instituciones tripartitas, como la Conasami y el sistema de Juntas de Conciliación y Arbitraje (de ellas dependen en gran medida el respeto al ejercicio de los derechos colectivos), que se refuerzan mutuamente y son cuestionadas por amplios sectores de la sociedad, pero siguen defendidas a ultranza por sus beneficiarios.²³ Estos no son los trabajadores mexicanos sino las cúpulas sindicales y empresariales y los gobiernos en turno, que han impuesto a una población trabajadora desmovilizada, los salarios mínimos más bajos de la región –solo por debajo de Nicaragua–, sosteniendo a toda costa un equilibrio que si bien los favorece, es disfuncional para el país en su conjunto.

²³ En relación a los cuestionamientos y problemas en la integración y funcionamiento de las Juntas de Conciliación y Arbitraje, véase , 2015: 33-45. El informe realizado por esta institución a partir de la realización de foros de consulta sugiere la conveniencia de eliminar la integración tripartita de los tribunales laborales y trasladarlos al poder judicial.

Para iniciar una recuperación gradual de los salarios mínimos a partir de un programa en el que se fijen metas de corto, mediano y largo plazo como las propuestas por el GDF, habría al menos dos alternativas. La primera es trasladar la fijación de la política de salarios mínimos al poder legislativo, en donde ya se fijan otros precios de la economía. Esta opción ha sido incluida en la propuesta de reforma constitucional del artículo 123 del PRD, preparada en 1997 por un conjunto de académicos independientes, abogados laboristas y miembros de ese partido, y recogida posteriormente en la iniciativa de reforma del 123 constitucional y de la LFT auspiciada sin éxito por ese partido y la UNT en dos oportunidades: 2002 y 2011.

La opción PRD-UNT consiste en trasladar la fijación de los salarios mínimos al ámbito más plural de la Cámara de Diputados, donde se determinarían los incrementos a partir de la propuesta de un órgano de nueva creación, el Instituto Nacional de Salarios Mínimos, Productividad y Reparto de Utilidades, considerando el aumento anual de la canasta básica, entre otros factores.²⁴ Este instituto se constituiría como un órgano público autónomo, independiente en sus decisiones y con personalidad jurídica y patrimonio propios, y estaría integrado por un cuerpo colegiado de cinco miembros, con subcomisiones técnicas y un Consejo Consultivo en el que participarían los representantes del trabajo y el capital, así como del gobierno.²⁵

Otra posibilidad a considerar para evitar el costo que supone la creación de un nuevo órgano autónomo, sería aprovechar la legitimidad que se ganó el Coneval desde su creación –y que se espera mantenga luego de haber adquirido autonomía por una reforma constitucional– para que este organismo sea el que haga la propuesta a la Cámara de Diputados, atendiendo al cumplimiento de los requisitos señalados en el artículo 123 constitucional. Tal vez el mismo Coneval, que ha puesto de manifiesto que los bajos ingresos de la población ocupada constituyen hoy uno de los principales factores generadores de pobreza en el

²⁴ Esta propuesta fue recientemente retomada por Rosa Albina Garavito (2013) en su estudio sobre los salarios mínimos en México.

²⁵ Véase al respecto, Grupo Parlamentario del en la Cámara de Diputados (1988).

país, podría en adelante tener la facultad de determinar los incrementos al salario mínimo, como se hace en Brasil, a partir de una metodología que combine distintas variables que permitan promover la recuperación gradual y sistemática del poder adquisitivo, considerando los incrementos de la inflación y el crecimiento del PIB en los dos años previos a su fijación, entre otros factores.

Sin descartar estas alternativas, la lección que nos deja la experiencia vivida en 2014 es que el poder legislativo tampoco es capaz de resistir las presiones de los más poderosos, ni de garantizar que todos los intereses en juego sean tomados en cuenta. Lamentablemente, tampoco hay razones para pensar que los “órganos autónomos” estén blindados frente a estas presiones, cuando sus miembros son escogidos a través de las componendas que realizan los partidos políticos en el poder legislativo. Podrán discutirse, por tanto, las ventajas y desventajas de trasladar la decisión al poder legislativo, apoyado por un nuevo organismo autónomo con competencias técnicas de tipo económico y social o por otro ya existente, como el Coneval. Pero lo que difícilmente puede negarse es que ha llegado la hora de crear las condiciones para que el mercado de trabajo deje de ser un generador de pobreza y desigualdad, cuando debería ser el principal mecanismo de integración social a través del acceso a un empleo digno. Si la Comisión Especial de la Conasami, al dar su veredicto, convence al Consejo de Representantes de que ha llegado la hora de rectificar el rumbo, se habrá ganado tiempo. Pero no se evitará el peligro de que la ausencia de la voz de los trabajadores y el enorme margen de discrecionalidad con que el poder ejecutivo opera en los hechos nos lleve a nuevos retrocesos cuando se juzgue conveniente para los intereses de los más poderosos.

Anexo. Regulación del salario mínimo en varios países de la región

Argentina

Legislación. Ley Núm. 24.013 de 1911.

Organizaciones salariales. Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo (vital y móvil). Está integrado por 16 representantes de los empleadores y 16 de los trabajadores.

Unidad de tiempo. Mensual.

Cobertura. Salario mínimo general.

Procedimiento y criterios para determinarlo. Las necesidades de los trabajadores y sus familias. Datos sobre la situación socioeconómica.

Frecuencia de revisión. No se especifica con qué frecuencia se debe ajustar el salario mínimo. Sin embargo, el monto del salario mínimo vital y móvil se podrá modificar a petición de cualquiera de los sectores representados en el Consejo.

Brasil*

Legislación. Decreto 2162 de 1940.

Organizaciones salariales. El presidente de la República fija el salario mínimo; para ello puede solicitar ayuda del equipo económico. No obstante, el proceso se realiza sin consulta formal a los trabajadores y empleadores.

Unidad de tiempo. Mensual.

Cobertura. Salario mínimo general.

Procedimiento y criterios para determinarlo. Las necesidades de los trabajadores y sus familias, el costo de vida y los beneficios de seguridad social.

Frecuencia de revisión. Cada tres años se deben llevar a cabo los ajustes al salario mínimo. En la práctica, se ha fijado anualmente. No existe ninguna regla específica o algún criterio para el reajuste.

Chile**

Legislación. Código del trabajo de 1931.

Organizaciones salariales. No existe un procedimiento institucionalizado para la consulta de los interlocutores sociales en ocasión de la fijación del salario mínimo, que se lleva a cabo por vía legislativa. Sin embargo, en la práctica se observa una reunión tripartita con la participación de las organizaciones de trabajadores y de empleadores más representativas.

Unidad de tiempo. Mensual.

Cobertura. Existe un salario mínimo para los trabajadores entre los 18 y los 65 años de edad y otro para los trabajadores menores de 18 y mayores a los 65 años de edad.

Procedimiento y criterios para determinarlo. La legislación no especifica los criterios bajo los cuales se debe establecer.

Frecuencia de revisión. La legislación no lo especifica con qué frecuencia debe ser ajustado.

Costa Rica

Legislación. Código de trabajo de 1943.

Organizaciones salariales. Consejo Nacional de Salarios. Está integrado por nueve miembros directores, nombrados por el poder ejecutivo: tres en representación del Estado, tres en representación de los patronos y tres trabajadores.

Unidad de tiempo. Diario y mensual.

Cobertura. Tres salarios mínimos: general, sectorial y ocupacional.

Procedimiento y criterios para determinarlo. El costo de la vida, el desarrollo económico y la inflación.

Frecuencia de revisión. Cada año, antes del 1 de noviembre.

El Salvador

Legislación. Código laboral de 1972.

Organizaciones salariales. El Consejo Nacional de Salario Mínimo está integrado por tres representantes del gobierno, dos de los trabajadores y dos de los empleadores. El Consejo Nacional de Planeación y de Coordinación Económica debe dar su opinión para el ajuste del salario mínimo.

Unidad de tiempo. Por hora, diario y mensual.

Cobertura. Salario mínimo por sector. Puede variar de acuerdo con el tipo de función desempeñada.

Procedimiento y criterios para determinarlo. Las necesidades de los trabajadores y sus familias, el costo de vida y el desarrollo económico.

Frecuencia de revisión. Al menos cada tres años.

Guatemala

Legislación. Código Laboral de 1995.

Organizaciones salariales. Comisiones Paritarias del Salario Mínimo y Comisión Nacional del Salario, integradas con un mínimo de dos patronos, dos trabajadores y un inspector de trabajo.

Unidad de tiempo. Por hora y diario.

Cobertura. Salario mínimo por sector (rural y urbano) y por ocupación.

Procedimiento y criterios para determinarlo. Según las necesidades de los trabajadores y sus familias, el costo de vida, el nivel de empleo y la capacidad de los empleadores para pagar.

Frecuencia de revisión. Anual.

Honduras

Legislación. Código Laboral de 1959

Organizaciones salariales. La Comisión Nacional de Salarios está integrada por tres representantes del gobierno, tres de los empleadores y tres de los trabajadores. En el caso de que la Comisión no logre llegar a un acuerdo durante el periodo requerido, el Ejecutivo tiene la autoridad para incrementar el salario mínimo.

Unidad de tiempo. Diario.

Cobertura. Por sector, dividido en cuatro sectores. En algunos sectores el salario mínimo varía de acuerdo con el número de empleados.

Procedimiento y criterios para determinarlo. Según las necesidades de los trabajadores y sus familias, costo de la vida, desarrollo económico, productividad, nivel de empleo, capacidad de los empleadores para pagar e inflación.

Frecuencia de revisión. Son ajustados en diciembre de cada año. A petición de los empleadores o de los trabajadores el nivel del salario mínimo puede ser revisado en junio si la inflación ha aumentado más de 12%.

México

Legislación. Ley Federal del Trabajo de 1970.

Organizaciones salariales. Comisión Nacional de Salarios Mínimos, integrada por representantes de los trabajadores, los patronos y el gobierno. Puede auxiliarse de comisiones especiales de carácter consultivo que considere indispensables para el mejor desempeño de sus funciones.

Unidad de tiempo. Diario.

Cobertura. Salario mínimo general y por diferentes ocupaciones.

Procedimiento y criterios para determinarlo. Según la situación económica general del país, los cambios de mayor importancia que se hayan observado en las diversas actividades económicas, las variaciones en el costo de vida por familia y las condiciones del mercado de trabajo y las estructuras salariales.

Frecuencia de revisión. Anual, comienzan a regir el 1 de enero.

Nicaragua

Legislación. Código laboral de 1996.

Organizaciones salariales. La Comisión Nacional de Salarios Mínimos está compuesta por el ministro de Trabajo, un representante del Ministerio de Economía y Desarrollo, un representante de los empleadores elegido por el Ministerio del Trabajo y un representante de cada uno de los sindicatos más importantes elegido por el Ministerio del Trabajo.

Unidad de tiempo. Por hora, diario y mensual.

Cobertura. No existe un salario mínimo general, varía dependiendo del sector.

Procedimiento y criterios para determinarlo. Vida, desarrollo.

Frecuencia de revisión. Se ajustan al menos una vez cada seis meses.

Uruguay

Legislación. Ley 10.449 de 1943.

Organizaciones salariales. El Consejo de Salarios está constituido por siete miembros: tres designados por el poder ejecutivo, dos por los patronos y dos por los obreros, e igual número de suplentes. Desde 1992 el ejecutivo no ha llamado al Consejo de Salarios.

Unidad de tiempo. Por hora, diario y mensual.

Cobertura. Hay tres salarios mínimos: uno general, otro para trabajadores rurales y otro más para el trabajo doméstico.

Procedimiento y criterios para determinarlo. Según las condiciones económicas del lugar o del país, el poder adquisitivo de la moneda, la capacidad o calificación del trabajador, la peligrosidad para su salud, de la explotación industrial o comercial y el rendimiento de la empresa o grupo de empresas.

Frecuencia de revisión. No se especifica con qué frecuencia debe ser ajustado

Fuente: Arango, Herrera y Posada (2007).

* Se incluyen datos de fijación del salario de Cortes Neri y Moura (2005).

** Se incluyen datos de fijación del salario mínimo de OIT, 2014.

Referencias

- Bensusán, Graciela (2000) “El modelo mexicano de regulación laboral”; UAM/Fundación Friedrich Ebert/Flacso/Plaza y Janes; México.
- Bensusán, Graciela y Kevin J. Middlebrook (2013), Sindicatos y política en México: cambios, continuidades y contradicciones, Flacso México-UAM-Xochimilco, México
- Bensusán, Graciela y Elizabeth O'Connor (2015), Innovation in policy-making in city governments: opening to change minimum wage policy in Mexico City and Los Angeles, presented in REPAL (Red de Economía Política para América Latina) 2015, Annual Conference.
- CEPAL, 2014, Pactos para la Igualdad, Santiago de Chile. Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36692/LCG2586SES3535_es.pdf?sequence=6
- CIDE (2015), Informe de resultados de los Foros de Justicia Cotidiana, México, Centro de Investigación y Docencia Económicas. Disponible en: http://www.justiciacotidiana.mx/work/models/JusticiaCotidiana/Resource/101/1/images/Documento_JusticiaCotidiana_VoBo_270415.pdf.
- Coleman, Neil (2013), Towards new collective bargaining, wage and social protection strategies in South Africa: learning from the Brazilian experience. Geneva: ILO-GLU. Disponible en: http://www.global-labour-university.org/fileadmin/GLU_Working_Papers/GLU_WP_No.17.pdf
- Covarrubias, Alex (2014), Explosión de la industria automotriz en México: de sus encadenamientos actuales a su potencial transformador, Serie Análisis, Fundación Friedrich Ebert Stiftung, Núm. 1, México. Disponible en: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/10645.pdf>
- Diario Oficial de la Federación (DOF) (2013) Programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social 2013-2018 (13 de diciembre). Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5326559&fecha=13/12/2013.
- Furtado, Magdalena (2006), “Uruguay: Impacto social y económico del salario mínimo” en Andrés Marinakis y Juan Jacobo Velasco (eds.), en ¿Para qué sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en los países del cono sur, OIT, Santiago de Chile: 263-309.
- Garavito, Rosa Albina (2013) Recuperar el salario real: un objetivo impostergable ¿Cómo lograrlo?, Serie Análisis, Fundación Friedrich Ebert Stiftung, Núm. 9, México. Disponible en: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/10549.pdf>
- Gobierno de Guatemala (2012), “Generación de empleo seguro, decente y de calidad 2012-2021”, Política Nacional de Empleo, Administración Otto Pérez Molina. Disponible en: <http://www.segeplan>.

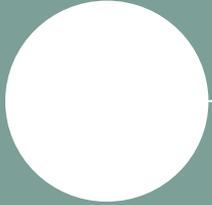
- gob.gt/downloads/clearinghouse/politicas_publicas/Politica_Nacional_de_Empleo.pdf
- Gobierno del Distrito Federal (2014) Política de recuperación en México y en el Distrito Federal del salario mínimo. Propuesta para un acuerdo. Disponible en: http://salarioscdmx.sedecodf.gob.mx/documentos/politica_de_recuperacion.pdf
- Grupo Parlamentario del PRD en la Cámara de Diputados (1988), LVIII Legislatura, Propuesta Laboral PRD-UNT, “Una Reforma democrática para el mundo del trabajo”. Disponible en: http://diputadosprd.org.mx/libros/lviii/reforma_laboral_1998.pdf
- Kostzer, Daniel (2006), “Argentina: La recuperación del salario mínimo como herramienta de política de ingresos” en Andrés Marinakis y Juan Jacobo Velasco (eds.), en ¿Para qué sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en los países del cono sur, OIT, Santiago de Chile: 35-158.
- Levitsky, Steven y Murillo, María (2012); “Building institutions on Weak Foundations” , Journal of Democracy, Vol. 24, núm. 2: 93-107. Disponible en: <http://www.isp.org.pl/uploads/filemanager/BuildingInstitutionsonWeakFoundationLessonsfromLatinAmericaLevitskyMurillo.pdf>
- Marinakis, Andrés (2006), “Desempolvando el salario mínimo: Reflexiones a partir de la experiencia en el Cono Sur”, en Andrés Marinakis y Juan Jacobo Velasco (eds.), en ¿Para qué sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en los países del Cono Sur, OIT, Santiago de Chile: 11-34. Disponible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_bai_pub_11.pdf
- Marinakis, Andrés y Juan Jacobo Velasco (2006), “Chile: Las lecciones de la aplicación reciente del salario mínimo”, en Andrés Marinakis y Juan Jacobo Velasco (eds.), en ¿Para qué sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en los países del Cono Sur, OIT, Santiago de Chile: 159-208. Disponible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_bai_pub_11.pdf
- Maurizio, Roxana (2014), “El impacto distributivo del salario mínimo en Argentina, Brasil, Chile y Uruguay”, Social Policy Series, ELAC, n° 194, Santiago. Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37208/LCL3825_es.pdf?sequence=1
- McGeehan, Patrick (2015), “New York Acts To Mandate \$ 15 Minimum Wage in Fast food”, *New York Times*, Disponible en: <http://www.nytimes.com/2015/07/23/nyregion/new-york-minimum-wage-fast-food-workers.html?hp&action=click&pgtype=Homepage&module=first-column-region®ion=top-news&WT.nav=top-news>, consulted 22th July, 2015.

- Morales, Lorena (2014) “Desestima Coparmex plan salarial de MAM, Reforma (29 de agosto). Navarro Bello, Adela (2014) “Sindicatos y empresarios rechazan propuesta de alza al mínimo de Mancera, *Proceso* (agosto 12). Disponible en: <<http://www.proceso.com.mx/?p=379442>>.
- Neri, Marcelo y Rodrigo Moura (2006), “Brasil: La institucionalidad del salario mínimo” en Andrés Marinakis y Juan Jacobo Velasco (eds.), en *¿Para qué sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en los países del Cono Sur*, OIT, Santiago de Chile: 105-158. Disponible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_bai_pub_11.pdf
- Novick, Marta; Carlos Tomada; Mario Damill; Roberto Frenkel; Roxana Maurizio (2007), Tras la crisis: El nuevo rumbo de la política económica y laboral en Argentina y su impacto, Serie de Investigación 114, Ginebra, IIEL-OIT. Disponible en: <http://www.itf.org.ar/pdf/documentos/61-2007.pdf>
- OIT (2010), Informe mundial sobre salarios 2010/2011. Políticas salariales en tiempos de crisis, Chile. Disponible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_146710.pdf
- OIT (2010a), Laborista, base de datos consultada en enero de 2011. http://laborsta.ilo.org/default_S.html
- OIT (2011), Panorama Laboral de América Latina y El Caribe; Lima. Disponible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_325664.pdf
- OIT (2008), Evolución de los salarios en América Latina 1995-2006, OIT, octubre, Santiago, Chile.
- Palma, José Gabriel (2011), Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the “Inverted-U”: the share of the rich is what it’s all about, Cambridge Working Papers in Economics (CWPE), 1111. Disponible en: <http://www.econ.cam.ac.uk/dae/repec/cam/pdf/cwpe1111.pdf>
- Salario mínimo (s.f.) Wikipedia, La Enciclopedia Libre. Creative Commons. De: <https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Salario_m%C3%A9nimo> [acceso: 4 de agosto de 2015].
- Anexo: Salario mínimo en Chile (s.f.) Wikipedia, La Enciclopedia Libre. Creative Commons. De: <https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Salario_m%C3%ADnimo_en_Chile> [acceso: 4 de agosto de 2015].
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2015) “Se modifica el plazo para la conclusión de los trabajos de la Comisión Consultiva para la Recuperación Gradual y Sostenida de los Salarios Mínimos Generales y Profesionales”, Boletín informativo, Conasami (23 de marzo). Disponible en: <http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/sala_prensa/boletines/2015/marzo/bol_conasami2.html>.
- Solari, Eduardo, 2011. “Análisis de las experiencias de diálogo socio-laboral” en “Mercado laboral y diálogo social en Costa Rica”; Jürgen Weller, compilador. CEPAL/AECID, 2011; Santiago de

Chile. Disponible en: http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/42591/Mercado_Laboral_y_dialogo_social_en_Costa_Rica.pdf

Vega Ruiz, María Luz (editora) (2005), *La Reforma Laboral en América Latina*, Lima, OIT. Disponible en; http://www.oit.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_bai_pub_2.pdf

Velásquez, Mario (2009), "Flexibilidad, protección y políticas activas en Chile" en Jürgen Weller (ed.), en, *El nuevo escenario laboral latinoamericano: regulación, protección y políticas activas en los mercados de trabajo*, CEPAL-S. XXI, Argentina: 153-178. Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1986/S3311N964E2009_es.pdf?sequence=1



El salario mínimo en un entorno de contradicciones

Luisa Alcalde

Alrededor de la política salarial se ha desarrollado un discurso contradictorio e hipócrita; nos han tratado de convencer de que el salario es un producto “natural” de las fuerzas del mercado determinado por la oferta y la demanda, dinámica que supuestamente decide el salario mínimo, los salarios contractuales y aquellos que se cubren a los demás trabajadores.

Este doble lenguaje se ha venido repitiendo año tras año al fijarse los salarios mínimos en el seno de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (Conasami). Se pretende hacernos creer que se lleva a cabo una auténtica negociación tripartita entre el gobierno, los empresarios y los trabajadores, cuando es evidente que el gobierno federal, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, lleva la voz cantante.

En este escenario de simulaciones participan muchos actores. Entre ellos, los empresarios que con una visión atrasada se han opuesto por sistema a la mejora de los salarios mínimos, siempre con la amenaza de la pérdida de empleos y la advertencia de los graves daños que provocaría un para ellos inevitable incremento a la inflación. Han aprendido muy bien a hacer referencias al pasado, como si cualquier mejora trajera consigo, de manera automática, las mismas consecuencias de las viejas crisis.

Los sindicatos controlados por las centrales oficiales desempeñan también su papel de comparsas y carecen de legitimidad como consecuencia de un proceso de degradación que los aleja de su capacidad para representar los verdaderos intereses de los trabajadores. Su actuación más ridícula se exhibe cuando firman a favor cada año, bajo protesta, el acuerdo para los aumentos raquíticos a través de la Conasami, en su intento de lavarse las manos en la toma de tal decisión.

Las autoridades laborales son un eslabón más en esta estrategia de doble cara. Se han convertido en los principales guardianes de la contención salarial, olvidándose de su papel de árbitros o de promotores de una política pública de beneficio social. Cotidianamente se oponen a cualquier mejora salarial que supere los topes oficiales. En casos excepcionales, cuando se logran incrementos que exceden los lineamientos previamente fijados, se llega al extremo de solicitar que los convenios no sean registrados ante la autoridad laboral, para “no alterar la estadística”. Habría que investigar si en el mundo hay otros países que distor-

sionan su información para preservar sus políticas, brindando datos falsificados para mantener el esquema de contención del resto de los salarios.

En este escenario, la figura del salario mínimo se ha convertido en una ilusión a pesar de ser un derecho constitucional que garantiza que cualquier persona, con independencia de la relación laboral que haya establecido, pueda cubrir sus necesidades básicas y las de su familia.

Los extremos que estamos viviendo en materia salarial han ocasionado un fuerte cuestionamiento internacional. Cabe agregar que estudios de especialistas y pruebas empíricas están echando abajo los antiguos paradigmas que establecían una relación directa entre el incremento salarial y el aumento de la inflación o la pérdida directa de empleos. Se abre, así, la posibilidad de presionar a los responsables de esta política y poner el salario mínimo a debate.

Si aumentara el salario, ¿quiénes se verían beneficiados directamente?

Uno de los principales argumentos de quienes se oponen al debate sobre el incremento al salario mínimo es que el porcentaje de personas que reciben esa cantidad a cambio de su trabajo es tan bajo que la discusión carece de sentido.

A mediados de agosto de 2015, Roberto González Amador publicó en el periódico *La Jornada* algunos datos reveladores en relación con el empleo y los salarios en México, correspondientes al segundo trimestre del año. Ahí señala que de 50.3 millones de personas ocupadas en el país, solo 21 millones están en el empleo formal, frente a 29.1 millones de trabajadores informales; esto es, el 57.8%. En este segundo sector se incluye a 2.3 millones de personas dedicadas al servicio doméstico, 6.1 millones en el sector agropecuario, 7 millones que trabajan en los sectores público y privado sin recibir seguridad social, y 13.7 millones están ocupados directamente en el sector del trabajo informal.

De los trabajadores informales, casi el 10% –esto es, alrededor de tres millones– perciben un salario mínimo (70 pesos diarios), casi 30% entre uno y dos salarios (hasta 140 pesos diarios), 25.4% de dos a tres salarios mínimos (hasta 210 pesos diarios), 16% de tres a cinco salarios mínimos (hasta 350 pesos diarios), en

tanto al 6.8% se les pagan más de cinco salarios mínimos y el resto percibe una remuneración no especificada (González Amador, 2015).

Así, la escala salarial que parte del salario mínimo coloca a la mayoría de los trabajadores formales –64.8%– en niveles de pobreza, percibiendo menos de 200 pesos diarios, muy abajo de los parámetros internacionales y del derecho a una vida digna considerado en la Constitución.

Otro factor a considerar son los trabajadores que cotizan en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) con un salario mínimo que, según el informe de la institución a la Cámara de Diputados, representan el 2.7% de los trabajadores; es decir, 446 178 (casi medio millón de trabajadores). Esta parecería una cifra menor, pero resulta alarmante cuando se suma a la de los trabajadores que cotizan con cantidades de entre uno y dos salarios mínimos, quienes representan el 35.1%, es decir, 5 800 296 trabajadores que para junio del 2015 percibían una remuneración promedio de 2100 pesos mensuales (IMSS, 2014).

Si se suman ambas cifras y se considera que a partir de la reforma de 1997 el modelo de pensiones cambió de ser un modelo colectivo administrado por el Estado a un modelo de cuentas individuales en el que cada trabajador ahorra para su retiro, resulta que 6 246 000 trabajadores no solo se ven obligados a vivir con dificultades en su etapa laboral, sino que también están condenados a jubilarse con pensiones muy bajas.

A partir de estos datos podemos concluir que de realizarse un incremento permanente del salario mínimo por arriba de lo que hoy son dos salarios mínimos (4080 pesos mensuales), el universo de los beneficiados de manera directa sería mayor a 12 millones de trabajadores subordinados, de los cuales más de 6 millones mejorarían su salario base de cotización para efectos de su pensión y créditos para la vivienda.

Primer paso para aumentar el salario mínimo

Otro de los argumentos utilizados para negar el incremento al salario mínimo es que existen cientos de factores externos vinculados a este, que se verían im-

pulsados a la alza. Por ejemplo, los créditos del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores están calculados en función de los salarios mínimos, por lo que de aumentar el salario también se incrementarían los pagos. Lo mismo sucedería con las multas de tránsito, el presupuesto de los partidos políticos, las sanciones penales, fiscales y civiles, entre muchos otros rubros de la economía.

Desde el sexenio de Carlos Salinas, al carecer de una medida de referencia que permitiera contabilizar montos económicos sin la necesidad de estar reformando las leyes cada año se decidió utilizar al salario mínimo como unidad de medida y referencia de cientos de factores ajenos a su naturaleza. Desde entonces, el argumento de la vinculación se convirtió en la principal justificación de la Conasami para mantener los salarios por los suelos.

Gracias al interés de varios economistas, activistas, abogados y expertos en diversas disciplinas, así como del impulso de la Comisión Económica para América Latina y la Secretaría de Desarrollo Económico del Distrito Federal se comenzó a generar un ambiente propicio para iniciar una discusión de fondo rumbo a un acuerdo nacional para el aumento de los salarios mínimos. Aprovechando la aparente apertura que se mostraba por parte de las diversas fuerzas políticas, con ayuda de un grupo de jóvenes abogados egresados de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) nos dimos a la tarea de realizar un análisis minucioso de toda la legislación federal para registrar cuántos artículos y leyes utilizaban al salario mínimo como base referencial. Nuestro análisis arrojó que, en agosto de 2014, debían ser modificados 569 artículos de 141 leyes federales y dos artículos constitucionales. Trabajamos, en consecuencia, en dos propuestas legislativas: una reforma constitucional para modificar los artículos 41 y 123, junto con un paquete de reformas de las 141 leyes federales para hacer la sustitución necesaria. Con la iniciativa en las manos, iniciamos la búsqueda de aliados que tuvieran interés en apoyarla para lograr su aprobación en la Cámara de Diputados; creíamos que fácilmente se podía generar un consenso, ya que diversos líderes de partidos políticos estaban declarando en medios de comunicación su interés y preocupación en el tema.

Sin embargo, las diferencias y pequeñas mezquindades no tardaron en manifestarse: al buscar al coordinador del Partido de la Revolución Democrática (PRD) en la Cámara de Diputados y explicarle nuestro interés por lograr un producto consensuado por todas las fuerzas políticas, accedió a firmar la iniciativa, no sin antes aclarar que presentaría una propia en los días subsecuentes. Por su parte, el Partido Acción Nacional (PAN) propuso algunas modificaciones al proyecto y aceptó suscribir la iniciativa siempre y cuando solo fuera firmada por los coordinadores de los diversos grupos parlamentarios y que nadie la presentara en tribuna. Quien de plano se negó a firmarla fue el representante del Partido Revolucionario Institucional, con el pretexto de que esperarían indicaciones del presidente Enrique Peña Nieto respecto a una posible iniciativa propia. Sobre decir que el Partido Verde y Nueva Alianza, aliados incondicionales del PRI, se adhirieron al argumento de este partido y decidieron no acompañar la propuesta.

Finalmente, las dos iniciativas (la de reforma constitucional y el paquete de 141 leyes) se presentaron el 17 de septiembre de 2014 con la firma de los coordinadores parlamentarios del Partido del Trabajo, Movimiento Ciudadano, PRD y PAN, y fue turnada a la Comisión de Hacienda y Crédito Público para esperar su análisis y discusión. Casualmente, ese mismo día Luis Videgaray, secretario de Hacienda, dio un anuncio público para informar que el Ejecutivo federal trabajaba en una iniciativa para desvincular el salario de otros agentes económicos.

A pesar de que el presidente de la Comisión de Hacienda y Crédito Público era panista –la filiación partidista de los presidentes de comisiones tiene un peso en la decisión sobre qué iniciativas se dictaminan y cuáles se dejan guardadas–, los días pasaban y la iniciativa no caminaba. Ante la evidente parálisis del tema, el 11 de noviembre de 2014 el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM y el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), presentaron ante la Cámara de Diputados un estudio para facilitar el proceso de dictaminación agregando nuevos elementos a la iniciativa que habíamos presentado. Sugirieron que la vía idónea para lograr los cambios que se buscaban era limitarse a hacer una reforma constitucional y, por lo que se refiere

a las reformas de las leyes, establecer en los artículos transitorios el plazo de un año a partir de la entrada de vigor de la iniciativa para que el Congreso de la Unión y los congresos locales hicieran las modificaciones pertinentes a fin de proceder a la desvinculación. En su propuesta, propusieron introducir en la Constitución el concepto de “unidad de cuenta”, el cual sustituiría al concepto de “salario mínimo”, al mismo tiempo de otorgar al Instituto Nacional de Estadística y Geografía la facultad para fijar anualmente el valor de dicha unidad con base en la inflación anual. Por último, recomendaban prohibir expresamente que el salario mínimo se utilizara como base o medida para fines ajenos a su naturaleza.

Los días pasaban y la oportunidad de lograr la aprobación antes de que concluyera el año, es decir, en un momento que aún fuera oportuno para impulsar la mejora salarial para 2015, se iba diluyendo, a la vez que se incrementaba el doble discurso de cara a las campañas político-electorales. El PAN, distinguiéndose como primer actor que impulsaba una consulta popular para que subieran los salarios, hablaba como si nada tuvieran que ver con su estancamiento, como si no hubiera gobernado durante 12 años reproduciendo la misma política salarial impulsada por el PRI. Por su parte, el PRI hacía suyas las críticas al salario mínimo, también como si fuera ajeno a la fijación de la política en esta materia, como si ignorara que es el gobierno federal el que impone su criterio a la Conasami.

Finalmente, ya a punto de concluir el año y el periodo legislativo, el presidente Peña hizo suya la propuesta del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM y del CIDE y presentó su iniciativa el 5 de diciembre, la cual se aprobó cinco días después en la Cámara de Diputados.

La iniciativa aprobada por la Cámara baja se turnó al Senado y fue enviada a la Comisión de Trabajo y Previsión Social, presidida por el PAN. Nuevamente, confirmando el doble lenguaje bajo el argumento de absurdas deficiencias técnicas del proyecto de ley, el 15 de diciembre, último día de sesiones del Congreso de la Unión, la iniciativa fue detenida en la Comisión y con ello se canceló la posibilidad de alcanzar una mejora de los salarios mínimos en 2015.

La contención salarial en el ámbito de las relaciones de trabajo

La Organización Internacional del Trabajo en su más reciente informe mundial sobre salarios mínimos, 2014/2015, establece que la balanza ideal para combatir la desigualdad y mejorar el salario es que las políticas sobre el salario mínimo y la negociación colectiva sean complementarias y no alternativas (OIT, 2015).

En México, ambos panoramas han sido brutalmente debilitados. Por un lado, el gobierno federal ha decidido no incrementar el salario mínimo dejándolo estancado; por el otro, se han extinguido en los hechos la libertad y la democracia sindical y, por tanto, el derecho a la negociación colectiva auténtica.

El nivel actual de sindicación en México es del 8.8% de la población económicamente activa. A estos datos habría que agregar que una buena parte de ese porcentaje de trabajadores que pertenecen a algún sindicato cuentan con un contrato colectivo de protección patronal, es decir, son presa de un contrato simulado entre el patrón y el líder sindical. Por si esto fuera poco, hay una nueva tendencia en la contratación colectiva de los sindicatos sobrevivientes, llamada *contratos de nueva generación*, en los cuales los trabajadores sindicalizados con mayor antigüedad, ante el riesgo de ver reducidos sus derechos, han preferido ceder los derechos de las nuevas generaciones. Un claro ejemplo es el de los trabajadores del IMSS, cuyo sindicato firmó un acuerdo mediante el cual eliminan diversas prestaciones, entre ellas el derecho a su jubilación.

Los empresarios juegan su parte empeorando el panorama: insisten cotidianamente a los trabajadores que se pongan la camiseta de la productividad y que comprendan que están navegando en el mismo barco que las empresas; sin embargo, cuando llegan los tiempos de la fijación de los salarios mínimos o de las negociaciones contractuales cambian su rostro, presionan para que se apruebe el menor salario posible, se olvidan del barco, de la camiseta y de los beneficios de la productividad. A todo ello habría que agregar la manera que han encontrado a través de la subcontratación para abaratar los salarios y, al no ser considerados patrones, evitar repartir las utilidades generadas en el año, con lo que las ganancias se concentran en los accionistas y altos directivos y, en consecuencia, se profundiza aún más la desigualdad.

Reflexiones finales

- *El tema del salario mínimo debe ser un elemento central en la agenda nacional.* Hacerse de la vista gorda es una postura insostenible frente a los niveles de pobreza y desigualdad en el país; ya ni siquiera los más férreos defensores de nuestro modelo económico se atreven a decir que con los salarios actuales se favorecen la inversión y la competitividad.
- Conforme a las experiencias internacionales se ha demostrado la importancia de apostar a la mejora salarial para obtener resultados positivos en el desarrollo del mercado interno y la calidad de vida de la población.
- El primer paso ya se dio: aprobar la iniciativa de desvinculación de los salarios mínimos, atorada durante meses en el Senado y votada, al fin, en su regreso a la Cámara de Diputados, apenas en noviembre de este año 2015. A partir de ahí, el salario tiene que ir en una progresiva recuperación. No se ven intenciones para un avance sustantivo destinado a modificar los salarios para 2016 más allá de concluir el ajuste para igualar las zonas geográficas e incluir el salario mínimo de los jornaleros del campo.
- *Debe desaparecer la Conasami para que la política salarial no continúe subordinada a la voluntad del presidente de la República en turno.* Hacemos nuestra la propuesta de crear el Instituto de Salarios Mínimos, Productividad y Reparto de Utilidades, que funcionaría como órgano técnico y consultivo. La Cámara de Diputados estaría encargada de determinar anualmente el incremento del salario, al ser este órgano el responsable de aprobar el Presupuesto de Egresos de la Federación y dar dirección a la política económica.
- *Hay que fortalecer la negociación colectiva.* Para ello, lo primero es garantizar la libertad y democracia sindical. Se requieren normas que obliguen a que los trabajadores sean consultados si están o no de acuerdo con una representación sindical antes de la firma de cualquier contrato colectivo.
- Es preciso reconocer que *el aumento al salario mínimo traerá beneficios para todos los mexicanos, no únicamente para quienes perciben ese mísero ingreso.* La medida sería un factor de desarrollo del mercado interno, un incentivo

para el empleo formal, una herramienta para disminuir la desigualdad y con ello la violencia y la delincuencia, pero, sobre todo, sería un acto de justicia social y de protección de derechos mínimos. El derecho al salario mínimo digno es la base para garantizar cualquier otro derecho constitucional en un sistema democrático.

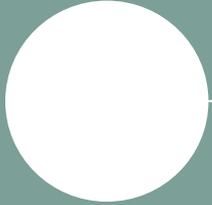
- *Los gobiernos democráticos deben diseñar políticas de protección social en tres planos: generaciones pasadas, presentes y futuras.* Precarizar el salario y las condiciones de trabajo de las nuevas generaciones es cancelar el futuro de esos mexicanos y destinar el país al fracaso.

Hoy se abre una oportunidad de debatir y poner sobre la mesa experiencias internacionales, demandas de los gremios de trabajadores y propuestas académicas. Esperemos que pronto se gane esta batalla y se logre sensibilizar a la población y a quienes nos gobiernan. Por ello, debemos promover que forme parte de todas las agendas sociales dentro de un esquema de protección universal.

Suscribimos, sin duda, las palabras del maestro Adolfo Sánchez Rebolledo (2015): “Es hora de que dejen atrás la frivolidad y apoyen en este país de trabajadores pobres el aumento de los salarios mínimos, cuya viabilidad está demostrada fuera del ámbito de conservadores que ha propiciado la increíble desigualdad que caracteriza a nuestro país”.

Referencias

- González Amador, Roberto (2015) "Aumenta el trabajo sin seguridad social: INEGI", *La Jornada*, sección Economía, 15 de agosto. Disponible en: <<http://www.jornada.unam.mx/2015/08/15/economia/023n1eco>>.
- Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) (2014) Informe al ejecutivo federal y al Congreso de la Unión sobre la situación financiera y los riesgos del Instituto Mexicano del Seguro Social, 2013-2014, México, IMSS. Disponible en: <http://www.imss.gob.mx/sites/all/statics/pdf/informes/20132014/21_InformeCompleto.pdf>.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2015) *Informe Mundial sobre Salarios 2014/2015: Salarios y desigualdad de ingresos*, Ginebra, OIT. Disponible en: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_343034.pdf>.
- Sánchez Rebolledo, Adolfo (2015) "Retrato de un país desfigurado", *La Jornada*, 13 de agosto: 18. Disponible en: <<http://www.jornada.unam.mx/2015/08/13/opinion/018a1pol>>.



Debate y política sobre salarios mínimos

Enrique Provencio

Tras casi cuatro décadas de caídas en el salario mínimo, a partir de mayo de 2014, de forma inesperada, reapareció en México el debate sobre un tema que para fines de la deliberación y política pública estaba prácticamente marginado. Las implicaciones del hecho son múltiples y tienen relación no solo con la situación y significación de las percepciones de la población trabajadora más desfavorecida, sino también con la distribución del ingreso y la pobreza, con las relaciones entre la política económica y la social y, aún más allá, con la reorientación de la estrategia de desarrollo.¹

Aunque siempre se ha sabido que los ingresos salariales son la fuente principal con la que la mayoría de los hogares enfrentan su canasta de gastos –y, por tanto, el factor determinante de la pobreza monetaria–, en los hechos se implantó la idea de que la estrategia social puede basarse en otros instrumentos, como las transferencias públicas a través de programas con apoyos condicionados. En los hechos se asumió, a la antigua usanza, que las mejoras económicas irían filtrando sus resultados hacia los grupos más pobres a través de las derramas de empleo e ingresos y que de forma residual, se podía apoyar ese camino con medidas compensatorias hasta que se rompiera la reproducción generacional de la pobreza.

Hay ahora evidencias suficientes para sostener que sí bien es necesario fortalecer dichas transferencias y reforzar el cumplimiento de los derechos sociales vinculados a la salud y la educación, la alimentación, la vivienda y sus servicios, la protección y la seguridad social y los demás aspectos involucrados en la pobreza multidimensional, también se imponen cambios sustanciales en la concepción de la política social y económica para recuperar de forma sostenida el poder adquisitivo de los salarios, empezando con los mínimos.

El cambio parecería evidente, pero enfrenta resistencias de diversa índole. Hay concepciones muy arraigadas que conciben a los salarios, empezando por

¹ En este texto se recuperan fragmentos de los siguientes artículos del autor: “Pobreza y distribución 2014”, material de apoyo del Seminario Población, Pobreza y Desigualdad. ¿Qué hacer?, Programa Universitario de Estudios del Desarrollo, Universidad Nacional Autónoma de México, 5 de agosto de 2015, y “Sobre el debate de los salarios mínimos”, revista *El punto sobre la i*, año 4, núm. 19, julio-agosto de 2015.

los mínimos, solo en su dimensión de precio relativo y en su función de ancla estabilizadora; pero también existen arraigados intereses que se habituaron a modular los excedentes de operación a partir de salarios reales fijos o decrecientes. Además, quedó instalada en el ambiente cultural y político una cultura poco propicia a la protección laboral, en una relación funcional con la sobrevivencia de instituciones y prácticas reguladoras que se mantuvieron firmes a pesar de la transición democrática.

Tal escenario de fondo fue muy convergente con la política económica que durante ya por lo menos un cuarto de siglo ha condicionado los salarios y otras variables, a la inserción externa y al éxito exportador, que aún si se logró con creces, no ha sido capaz ni suficiente para reducir la pobreza de forma consistente y menos todavía para mejorar la distribución del ingreso.

La amnesia salarial que nos aquejó no deja de ser sorprendente. ¿Cómo fue que casi por completo se perdió en el debate público el análisis sobre lo que mínimamente deben percibir quienes trabajan en una relación laboral subordinada? ¿O que no existe una disposición constitucional que determina los criterios del salario mínimo? ¿Y cómo es que una institución federal dedicada precisamente al tema no solo dejó correr la enorme depreciación del salario mínimo sino que respondió primero con un radical rechazo a modificar su política? Y más aún, ¿cómo explicar que incluso los representantes sindicales en esa institución, se opusieron a iniciar un proceso de recuperación del poder adquisitivo de los mínimos? ¿Cómo entender que el Congreso de la Unión no pudo en dos periodos ordinarios de sesiones procesar una reforma legislativa que apenas daba el primer paso para iniciar el proceso de recuperación, sobre todo cuando previamente había desahogado cambios jurídicos, llamados estructurales, de mayor complejidad? Hay muchas otras preguntas que remiten en conjunto a una realidad ominosa: como Estado y como sociedad, durante al menos dos décadas y media dejamos de lado un tema crucial para el cumplimiento de los derechos sociales, el desarrollo, la equidad y la superación de la pobreza.

La recuperación del debate pintó de cuerpo entero dicha omisión y también desnudó las posiciones y definiciones ante los hechos duros, que nos colocan

como uno de los países que más ha castigado los salarios mínimos en los últimos cuarenta años.² En una ceremonia en el Palacio del Ayuntamiento el 1 de mayo de 2014, el jefe de Gobierno dijo ante un reducido grupo de asistentes que el salario mínimo tenía un poder adquisitivo muy bajo, que en cuatro décadas se había desplomado en alrededor de un 75% y que era necesario discutir cómo y en cuánto debía incrementarse. Invitó a discutir el tema, semanas después convocó a un grupo de trabajo para formular diagnósticos y propuestas, y se organizó un foro de reflexión con invitados nacionales, de otros países y de organismos internacionales.

Las reacciones fueron apareciendo a cuentagotas: algunos artículos de opinión, algunas entrevistas a funcionarios del Gobierno del Distrito Federal (GDF), ciertas declaraciones de organismos patronales y muy poco más. Las autoridades federales optaron primero por ignorar el asunto, pero cuando cobró relevancia, ya hacia julio de 2014, el secretario del Trabajo, el director de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami) y algunos de sus integrantes, fijaron su postura que en lo esencial calificó de insensata y contraproducente la idea de avanzar en una ruta de recuperación progresiva del salario mínimo, hasta alcanzar el nivel necesario para garantizar la cobertura de la canasta de bienestar para los trabajadores y sus familias.

Para fines de agosto de 2014, el grupo de trabajo³ convocado por el GDF presentó el documento *Política de recuperación del salario mínimo. Propuesta para un acuerdo nacional* (GDF, 2014). Los partidos políticos que entraron al debate fueron sobre todo, el PAN y el PRD. El primero propuso una consulta popular para determinar si la Constitución debía reformarse y dar lugar a un proceso de aumento de los mínimos; y el segundo, apoyando con ciertos matices la convocatoria del GDF, presentó iniciativas para desvincular el salario mínimo de otras referencias

² La información estadística sobre la situación de los salarios mínimos, comparaciones internacionales y otros aspectos puede consultarse en el sitio web de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Distrito Federal: <http://salarioscdmx.sedecodf.gob.mx/index.php/site/info_relevante>.

³ Los integrantes del grupo de trabajo son: Antonio Azuela, Graciela Bensusán, Gerardo Esquivel, Juan C. Moreno, Ariel Rodríguez, Enrique Provencio, Jaime Ros y Pablo Yáñez, quienes colaboraron a título personal y sin retribución económica alguna. A junio de 2015 el grupo se mantenía vigente.

de multas, cargos y precios diversos. El presidente de la República envió a la Cámara de Diputados una iniciativa de reforma constitucional buscando el mismo fin, que en el proceso legislativo permaneció detenida en el Senado durante diez meses.

Para estudiar las propuestas, la Conasami formó en octubre de 2014 la Comisión Consultiva para la Recuperación Gradual y Sostenida de los Salarios Mínimos Generales y Profesionales, que iba a entregar resultados en abril de 2015 y luego pospuso sus tareas para concluir las en octubre del mismo año, pero antes del término del plazo la Conasami le extendió una nueva prórroga, de ocho meses.⁴ Entre tanto, la revisión salarial de diciembre de 2014 se realizó de la manera tradicional, con un ajuste retroactivo por inflación, y en marzo de 2015 redujo a la mitad la brecha del salario mínimo de la zona B respecto a la A (con un aumento de 1.83 pesos diarios en la zona B) como paso para llegar a un solo salario mínimo en todo el país,⁵ lo que finalmente ocurriría el 1 de octubre de 2015.

La tolerancia a la doble moral salarial

La ignorancia deliberada del principio constitucional que debería regir los salarios mínimos⁶ se volvió costumbre; se instituyó, con todo y los organismos y reglas formales, como tolerancia de la ilegalidad. Podría decirse, no sin cierto realismo cínico, que no se trata de un caso excepcional, que la norma fundamental contiene decenas de disposiciones que se ignoran consuetudinariamente.

Con todo y que es cierto, lo anterior no atenúa el hecho indiscutible de que

⁴ Ver: <http://www.conasami.gob.mx/boletin_plazo_comision_consultiva.html> y <http://www.conasami.gob.mx/pdf/bolatinas_sal_minimo/2015/bol_prorrogaz4092015.pdf>.

⁵ Ver: <http://www.conasami.gob.mx/boletin_nvos_sal_abril_2015.html>.

⁶ "Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos": Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, artículo 123, A, VI, segundo párrafo. En la Ley Federal del Trabajo, el artículo 90 señala: "Salario mínimo es la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo. El salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. Se considera de utilidad social el establecimiento de instituciones y medidas que protejan la capacidad adquisitiva del salario y faciliten el acceso de los trabajadores a la obtención de satisfactores".

se incumple el principio de suficiencia de los salarios mínimos, que en términos contemporáneos se expresa como la insatisfacción de las necesidades básicas familiares, de acuerdo al costo de las canastas alimentaria y de bienestar para zonas urbanas y rurales definidas por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (Coneval).⁷

El incumplimiento de la suficiencia no solo fue tolerado, sino que se propició institucionalmente a través de la Conasami y las representaciones patronales y sindicales. Se trata de una organización pública descentralizada muy funcional para proteger el ajuste, la estabilidad o la competitividad mediante el control del salario mínimo y, desde este como base, la estructura salarial en su conjunto.

La Conasami puede considerarse como el prototipo de las instituciones inalteradas por la transición democrática, por la alternancia en el poder y en general por los cambios sociales, económicos o políticos de los últimos 30 años. Tampoco acusó recibo del significado que tuvo a partir del 2011 el reconocimiento de los derechos derivados de los acuerdos internacionales, sobre todo el del salario suficiente para sufragar condiciones de vida dignas, abordado en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, que según el nuevo artículo 1º constitucional debe ser aplicado para otorgar la protección más amplia a las personas.

La insuficiencia de los salarios mínimos está reconocida desde siempre, es cierto, pero se volvió un elemento más del deteriorado paisaje social y político nacional, algo así como una condición inevitable que carece de funcionalidad argumentativa alguna. Peor aún, para todo fin práctico, la problemática salarial se aisló del discurso del combate a la pobreza y todavía más, de la cuestión de la desigualdad.

Económica y política del salario bajo

La política económica subordinó los salarios por razones que fueron cambiando y agregándose en el tiempo. En un primer momento, desde fines de los seten-

⁷ Los montos y otros detalles de las canastas alimentaria y de bienestar se pueden consultar en: <<http://www.coneval.gob.mx/Medicion/Paginas/Lineas-de-bienestar-y-canasta-basica.aspx>>.

ta, la contracción salarial fue concebida como parte del ajuste de la demanda agregada. Enseguida, y manteniendo esa función de ajuste, se le asignó un papel como instrumento de control de precios, y posteriormente, sin haber perdido esas dos grandes funciones, los bajos salarios fueron adoptados como elemento clave de la competitividad. Ya después del 2000, los salarios mínimos siguieron reduciéndose, si bien a tasas menores que las décadas previas, pero sin que se vislumbrara su recuperación.

Se puede entender que la política económica le diera un tratamiento meramente instrumental al salario, en especial al mínimo, pero ¿cómo es que los planteamientos alternativos también los fueran desplazando de su crítica? Algunos investigadores nunca dejaron de lado el tema, pero incluso en el campo académico fue marginándose de forma progresiva.

Por su parte, los partidos de izquierda o socialdemócratas, mantuvieron alusiones nominales a las remuneraciones al trabajo, pero también fueron diluyéndolas conforme las organizaciones sindicales dejaron de contar con espacios significativos en sus propias agrupaciones políticas y en las representaciones parlamentarias. En alguna medida, esa dilución operó como espejo de la tasa cada vez menor de sindicalización, de la creciente informalización del empleo y de la debilidad progresiva en la generación de puestos de trabajo. Para todo fin práctico y al margen de pocas menciones retóricas, el resultado terminó siendo que en la propia izquierda asumió la degradación salarial como un dato más y excluyó la recuperación del poder adquisitivo de su quehacer político, de su ejercicio de gobierno y de su interpelación a la política económica, sobre todo en los últimos tres lustros.

En el plano cultural ocurrió algo más: los medios, articulistas, comentaristas y en general, el entorno comunicativo, fue configurando una bruma mediática que dejó al salario mínimo fuera del nuevo sentido común. Se fue formando eso que John Kenneth Galbraith llamó una *creencia conveniente*, un imaginario que permea personas y colectivos favorecidos en las posiciones sociales y que atribuye grandes ventajas a la continuidad de las cosas.

Quizá tal permeabilidad silenciosa, pese a no ser muy original, haya sido exitosa, pues ilustra de manera concreta la operación simultánea de varios ca-

nales mediante los que operan la influencia política, la elaboración intelectual, el cabildeo y la orientación de los medios de comunicación tradicionales e incluso los emergentes, en convergencia con las instituciones capturadas por los paradigmas predominantes de la política económica y con el debilitamiento de las organizaciones de trabajadores.⁸

Y fue así que como parte de esas *creencias convenientes* se asentaron varias conjeturas que en realidad no se demuestran, pero que se organizaron como líneas de respuesta frente a la propuesta de incrementar de manera progresiva y consistente el salario mínimo, hasta alcanzar al menos el valor de la canasta de bienestar.⁹ En general, dichas reacciones proyectaron una discusión que sin basarse en pruebas ni argumentaciones puestas al día, mostraron cierta sorpresa ante una discusión que no estaba prevista, que se salía de la agenda.

Pero las reacciones a la propuesta de incrementar sustancial aunque paulatinamente los mínimos reflejaron también un aislamiento notable, porque ya desde años atrás se venía discutiendo en muchos países y por parte de varios organismos internacionales la necesidad de iniciar un proceso de mejora en la base de la pirámide salarial. De este modo, tanto los voceros de la política económica como la mayoría de los articulistas y comentaristas que se pretenden cosmopolitas, enterados y en la frontera del conocimiento económico, se mostraron provincianos y desinformados, o más bien desinteresados en sostener un diálogo informado y documentado.

Quizá nadie esperaba que cambiara de inmediato una política salarial tan persistente, y menos que la recuperación de los salarios mínimos ocurra en el corto plazo. La resistencia al cambio ha sido intensa: comenzó con el intento de ignorar la propuesta y la deliberación, siguió con el rechazo y la pretensión

⁸ Sobre las formas de operación de las élites –incluyendo las intelectuales– en debates de este tipo, ver Solimano (2014).

⁹ Estas líneas de respuesta fueron: a) muy pocos ganan el salario mínimo y por tanto es irrelevante aumentarlo; b) incrementarlo desataría una cascada de incrementos de precios porque los salarios mínimos son una referencia legal para fijar multas, cargos, precios diversos; c) también generaría inflación por el impacto en costos, y la inflación deteriora el poder adquisitivo de los salarios; d) los salarios no deben aumentarse más de lo que crece la productividad general de la economía, y e) los incrementos provocarían más desempleo y crecimiento de la informalidad, lo que terminaría perjudicando la masa salarial en su conjunto.

de descalificar los argumentos, continuó con la pasividad o lentitud legislativa para aprobar la desvinculación del salario mínimo con otras referencias legales, y permanece con la postura de la Conasami y sus integrantes, el Banco de México y en general las autoridades federales, de poner en marcha un camino de recuperación de los mínimos.

Sin embargo, y a pesar de todo, ya se configuró un debate provechoso. Antes que nada, porque la iniciativa del GDF introdujo un tema sustancial excluido del discurso de las reformas estructurales y en general de la política económica de las últimas décadas. Por ello, alteró la agenda pública, mostró que es necesario tomar la iniciativa y argumentar propuestas alternativas.

El debate, que ha significado de entrada la recuperación de un tema marginado, pone de nuevo sobre la mesa algo que nunca debió haberse olvidado: el hecho duro de que la mayor parte de los ingresos de las familias depende de los salarios, que son la pieza clave para reducir y superar la pobreza, para mejorar la distribución del ingreso y avanzar hacia una sociedad más igualitaria. La propuesta de partir de los salarios mínimos no ignora que hay sectores que deben recibir compensaciones cuando los salarios aumentan, y para eso está la política social, pero no es conveniente seguir esperando que solo con los programas de transferencias gubernamentales se corrija una pobreza y una desigualdad que está ocasionada por los bajos ingresos laborales.

La argumentación generada a partir de la propuesta cuestiona y, en muchos casos, desmonta los supuestas razones con las que se mantiene un salario mínimo tan bajo y puso sobre la mesa formulaciones más consistentes y actualizadas que las usadas por las autoridades laborales, hacendarias y monetarias.¹⁰ También muestra que la política de mínimos es inercial, que ya no responde a los impulsos que en su momento se asociaron al ajuste, a la estabilización o al auge exportador basado en bajos costos laborales.

¹⁰ Además del ya citado documento *Política de recuperación del salario mínimo, propuesta para un acuerdo nacional*, ver los siguientes trabajos: Acerca de los posibles impactos de diferentes escenarios de incremento del salario mínimo, Campos, Esquivel y Santillán (2015); para un análisis general de los salarios mínimos, comparaciones internacionales y otros aspectos, Moreno-Brid, Garry y Monroy-Gómez-Franco (2014), sobre salarios y distribución funcional del ingreso: Samaniego (2014).

La propuesta puso bajo examen la obsolescencia y disfuncionalidad de las instituciones vinculadas a los salarios, en especial a la Conasami, mostró la necesidad de contar con nuevas formas y procedimientos para la determinación de los salarios mínimos, de introducir nuevas figuras para el seguimiento y corrección del poder adquisitivo. También puso sobre la mesa la urgencia de devolver a los salarios mínimos su función reguladora como equivalencia de los mínimos sociales, eliminando las distorsiones legales que lo convirtieron en referencia cuantitativa para otros menesteres.

El debate sobre el salario mínimo también ha impulsado correcciones concretas de política local, y no solo en el Distrito Federal, como mejoras en las medidas para estimular mejores salarios en el gobierno y en las empresas proveedoras, propiciar mayor igualdad de género en el trabajo asalariado, generar una cultura empresarial de responsabilidad salarial y también para impulsar mejores acciones de cumplimiento de la legislación laboral, la inspección y la vigilancia, entre otras medidas.¹¹ También conviene considerar que la propuesta mostró que las autoridades estatales deben tener un papel más activo en la política salarial.

A pesar de que está lejos de generarse un nuevo consenso sobre la magnitud que deben tener los nuevos salarios mínimos, el ritmo al que deben recuperar su poder adquisitivo, las referencias que deben tenerse en cuenta para que se cumpla el derecho a un salario de bienestar, las medidas que tienen que adoptarse para que se promueva, respete, proteja y garantice ese derecho por parte del Estado, entre otros muchos aspectos de gran alcance social y de orden práctico, surgieron en meses recientes diversos acercamientos que han revelado que incluso algunas cámaras patronales y empresarios sostienen una actitud abierta para deliberar y procesar medidas de mejora. Esto abre posibles confluencias hacia una política más flexible con los mínimos; aunque las principales resistencias siguen residiendo en la orientación central de la política de estabilización

¹¹ Ver la síntesis ejecutiva de la resolución del Consejo Económico y Social de la Ciudad de México sobre la recuperación de los salarios mínimos y la promoción del desarrollo y el crecimiento económico en la Ciudad de México, emitida por su Asamblea General el 19 de noviembre de 2014. Disponible en: <<http://www.sedema.df.gob.mx/sedema/images/archivos/recuperacion-salario-minimo.pdf>>.

y el bajo o nulo sentido de impulso al crecimiento con base en las capacidades nacionales de consumo y los mercados internos.

¿Qué podría seguir?

Al entrar en vigor la reforma constitucional para desvincular los salarios mínimos de multas, cuotas y otros fines ajenos al propio salario, se esfumará la objeción más socorrida para postergar la recuperación real sostenida de los salarios mínimos. Está por verse qué rumbo tomarán las decisiones de la Conasami cuando la Comisión Consultiva para la Recuperación Gradual y Sostenida de los Salarios Mínimos Generales y Profesionales concluya su trabajo. En general, más bien parece prevalecer la apuesta oficial a que las reformas estructurales funcionen, aumente el empleo y los salarios mínimos se recuperen espontáneamente como consecuencia de mejoras en la productividad, lo cual solo repite el discurso de lo que se esperaba desde la salida de la crisis de 1995.

Considerando la prioridad de alcanzar progresivamente un salario digno de acuerdo al criterio enunciado de suficiencia para cubrir la canasta de bienestar, lo que debería seguir es la formulación y el acuerdo de una estrategia salarial activa para los trabajadores, por un lado, y por otro, de una política de ingresos suficientes para toda la población. Las dos perspectivas son necesarias tomando en cuenta que una proporción de los hogares más pobres no recibe a partir de salarios y prestaciones la porción más significativa de sus percepciones, y que deben considerarse, en efecto, medidas adicionales a cargo de la política social y en especial de los programas contra la pobreza.

Se suele decir que una recuperación sostenida del salario no beneficiaría de forma directa a los grupos más pobres, pero esto, en todo caso, solo sería acertado para el primer decil de hogares. En efecto, del ingreso monetario corriente, las remuneraciones por trabajo subordinado del primer decil alcanzan poco menos de una tercera parte del total, incluso menos que todas las transferencias, que alcanzan por sí solas el 44% del total de los ingresos monetarios corrientes. Sin embargo, a partir del segundo decil el trabajo su-

bordinado llega a la mitad de las percepciones. En el cuadro 1 puede verse una agregación en grandes grupos de hogares.

Cuadro 1. Composición porcentual del ingreso corriente monetario de los hogares, por grupos de deciles según las principales fuentes

Rubros de ingreso			Grupos de deciles ¹			Total
			I-V	VI-IX	X	
Ingresos del trabajo	Remuneraciones por trabajo subordinado	Sueldos, salarios, jornal y destajo	54.4 %	63.4 %	58.8 %	60 %
		Otras remuneraciones ²	5.8	9.5	12.6	10
	Ingresos por trabajo independiente ³		12.6	9.9	5.0	8.5
	Ingresos de otros trabajos ⁴		4.7	3.1	2.3	3.1
Renta de la propiedad ⁵			1.4	1.9	9.5	4.7
Transferencias			20.9	12.1	11.4	13.5
Otros ingresos corrientes			0.19	0.07	0.4	0.12

1. Los hogares están ordenados en deciles de acuerdo con su ingreso corriente trimestral.

2. Otras remuneraciones que contemplan: horas extras, comisiones y propinas, aguinaldos y utilidades, indemnizaciones por trabajo, otras remuneraciones monetarias y remuneraciones en especie, ingreso por incentivos, gratificaciones o premios, bonos, percepciones adicional o sobresueldos, primas vacacionales, otras prestaciones en efectivo.

3. Comprende el ingreso percibido en el trabajo principal y el trabajo secundario.

4. Comprende el ingreso de los trabajos adicionales al principal y secundario y el ingreso obtenido en el periodo de referencia por otros trabajos realizados fuera del periodo de referencia.

5. Se incluyen las ganancias y utilidades de las empresas constituidas en sociedad, cooperativas y cuasi sociedades.

Fuente: Elaborado a partir INEGI, 2015. Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares 2014, cuadro 3.2 de los tabulados básicos.

Como puede verse, incluso para la mitad de los hogares (deciles I-V), poco menos de seis de cada diez pesos recibidos por ingresos monetarios corrientes provienen de sueldos, salarios, jornales, horas extras, comisiones y propinas,

aguinaldos y utilidades, indemnizaciones por trabajo, otras remuneraciones monetarias y remuneraciones en especie, ingreso por incentivos, gratificaciones o premios, bonos, sobresueldos y primas vacacionales, es decir, del conjunto de las percepciones por trabajo subordinado. Las transferencias representan cerca del 21% y el trabajo independiente poco menos del 13%. Con la excepción del decil I, entonces, la mejora salarial atañe a la mayor parte del ingreso de los hogares.

El entorno nacional cambió notablemente desde mayo de 2014, cuando inició este debate sobre los salarios mínimos. El panorama económico se distorsionó con la caída de los precios petroleros, el deslizamiento del tipo de cambio y las medidas de austeridad presupuestal. Las expectativas de mayor crecimiento económico de nuevo se frustraron y el primer trienio del actual gobierno acabará con resultados mediocres, si bien con una inflación bajo control. Parte del patrón de comportamiento económico posterior a la crisis de 2009 es la precarización de los empleos y el ingreso, con una compactación de la estructura salarial hacia los estratos que reciben entre uno y tres salarios mínimos (cuadro 2).

Cuadro 2. Población ocupada por estratos de ingreso 2005-2015, al tercer trimestre de cada año. Porcentajes.

Rangos de salario mínimo	Año			
	2005	2008	2012	2015
Hasta uno salario mínimo	14.8	12.1	13.8	13.7
Más de uno y hasta dos salarios mínimos	22.8	20.6	23.4	25.4
Más de dos y hasta tres salarios mínimos	19.3	23.3	22	21.3
Más de tres y hasta cinco salarios mínimos	18.2	17.4	15.2	14.2
Más de cinco salarios mínimos	10.4	11.6	7.9	6.1
Sin ingresos y no especificado	14.5	15	17.7	19.3

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

En una lectura a mediano plazo, aún estamos muy lejos de recuperar los niveles de ingreso previos a la crisis de 2009. De acuerdo a la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, el ingreso corriente total de 2014 estuvo casi 15 % por debajo del 2008. Los cambios tienen variaciones muy diferenciadas por decil, pero en todos los deciles el ingreso en 2014 fue inferior al de 2008. Respecto a 2012, la caída fue de 3.2 %. Por su parte, la distribución del ingreso (cuadro 3) mejoró ligeramente después de 2008, más que nada por efecto de las caídas del ingreso real en los deciles medios.

**Cuadro 3. Índices de Gini del ingreso corriente
(promedio trimestral 2008-2014)**

	Año			
	2008	2010	2012	2014
Por hogar	0.467	0.445	0.453	0.450
Por hogar sin transferencias	0.513	0.495	0.503	0.500
Per cápita	0.491	0.469	0.481	0.481
Per cápita sin transferencias	0.519	0.500	0.511	0.511
Per cápita ajustado por economías de escala	0.464	0.440	0.451	0.449
Per cápita ajustado por economías de escala sin transferencias	0.502	0.482	0.493	0.491

Fuente: INEGI, 2015. ENIGH 2014. Tabulados básicos. Cuadros 2.1 a 2.6

La pobreza general aumentó en dos millones de personas entre 2012 y 2014, y la pobreza extrema se redujo en 87 000. En cuanto a la pobreza general el resultado es malo, por dondequiera que se vea. La ligera disminución la pobreza extrema difícilmente se puede revelar como un éxito y, en el mejor de los casos, solo se contrató su aumento. Si uno ve el bienio previo, resulta que de 2010 a 2012 las personas en pobreza extrema disminuyeron en 1.4 millones. Dicho de otra forma, ni siquiera pudimos mantener el esfuerzo de reducción de la pobreza extrema (cuadro 4).

Cuadro 4. Cambios en la cantidad de personas en pobreza y vulnerabilidad, 2008-2014

		Año		
		2008-2010	2010-2012	2012-2014
1	Pobreza	3 355 000	537 000	1 992 000
2	Pobreza moderada	2 249 000	1 973 000	2 078 000
3	Pobreza extrema	1 106 000	-1 436 000	-87 000
4	Vulnerables por carencias	-3 825 000	1 380 000	-2 041 000
5	Vulnerables por ingresos	1 513 000	484 000	1 247 000
6	Ni pobres ni vulnerables	1 925 000	367 000	1 367 000
7	Con ingreso menor a la línea de bienestar mínimo	3 534 000	1 290 000	1 122 000
8	Con ingreso menor a la línea de bienestar	4 898 000	1 021 000	3 238 000

Fuente: Elaborado a partir del cuadro 1 del comunicado de prensa 05 de Coneval, 23 de julio de 2015.

Las medidas de incremento gradual pero sostenido de los salarios mínimos reales tienen un papel crucial que jugar en un escenario de nuevas políticas contra la pobreza, de dignificación del empleo y de mejoras en la distribución del ingreso. Por una parte, porque llegarían directamente al grupo de trabajadores que se encuentran en la base de la pirámide laboral; por otro lado, porque fincarían un referente en el cumplimiento de los derechos sociales bajo el principio de justicia distributiva y de ingreso suficiente.

Se trata de abordar el problema del bajo ingreso y de la pobreza laboral no como una tarea individual y derivada de la capacidad personal de negociación, sino a partir de una lógica colectiva como parte de un sentido común de responsabilidad en conjunto. Las reacciones de subestimación a los asalariados que ganan el mínimo se acercan a lo que Fernando Escalante Gonzalbo (2015: 295) describe como un “menosprecio apenas disimulado, la casi hostilidad hacia los grupos menos favorecidos: obreros, trabajadores informales, desempleados, mi-

grantes, sobre todo cuando demandan alguna clase de protección o de beneficio. Nuestro sentido común dice que cada quien tiene lo que se merece. Y que si no se les pone un alto, ‘ellos’, los que no se han esforzado lo suficiente, tratarán de aprovecharse de ‘nosotros’, y de lo que hemos conseguido con nuestro trabajo”.

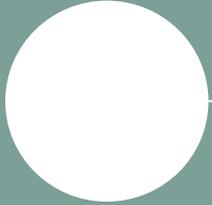
En septiembre de 2015, México se sumó a la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, de la Organización de las Naciones Unidas (2015). En este compromiso, se aceptaron, entre otras, metas como las siguientes:

- Para 2030, lograr progresivamente y mantener el crecimiento de los ingresos del 40% más pobre de la población a una tasa superior a la media nacional.
- Adoptar políticas, en especial fiscales, salariales y de protección social, y lograr progresivamente una mayor igualdad.
- Para 2030, reducir al menos a la mitad la proporción de hombres, mujeres y niños de todas las edades que viven en la pobreza en todas sus dimensiones, con arreglo a las definiciones nacionales.
- Garantizar la igualdad de oportunidades y reducir la desigualdad de los resultados, en particular mediante la eliminación de las leyes, políticas y prácticas discriminatorias y la promoción de leyes, políticas y medidas adecuadas a ese respecto.

Estas cuatro metas dicen, en lo esencial, que en los próximos años debe mejorar la distribución de ingreso, que la política salarial debe ser consistente con una mayor igualdad, que en los próximos 15 años la actual pobreza monetaria debe bajarse a la mitad, y que las políticas, las instituciones y las leyes deben alinearse en esa dirección. Suponen, por cierto, que no se debe repetir la historia de los últimos 15 años, en los que la pobreza aumentó. La Conasami, seguramente, no se dará por enterada de lo que le corresponde hacer en esa dirección. Otra razón para cambiar la institucionalidad de los salarios mínimos en México.

Referencias

- Campos, Raymundo M., Gerardo Esquivel y Alma S. Santillán (2015) *El impacto del salario mínimo en los ingresos y el empleo en México*, Serie Estudios 162, México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Disponible en: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37846/S1500241_es.pdf?sequence=1>.
- Escalante Gonzalbo, Fernando (2015) *Historia mínima del neoliberalismo*, México, El Colegio de México.
- Gobierno del Distrito Federal (2014) *Política de recuperación del salario mínimo en México y en el Distrito Federal. Propuesta para un acuerdo nacional*. México, GDF. Disponible en: <http://salarioscdmx.sedecodf.gob.mx/documentos/Politica_de_recuperacion_de_Salarios_Minimos.pdf>.
- Moreno-Brid, Juan Carlos, Stefanie Garry y Luis Ángel Monroy-Gómez-Franco (2014) “El salario mínimo en México”, *Revista Economía UNAM*, vol. 11, núm. 33. Disponible en: <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1665-952X2014000300004&script=sci_arttext>.
- Organización de las Naciones Unidas (2015) Documento final de la cumbre de las Naciones Unidas para la aprobación de la agenda para el desarrollo después de 2015. Disponible en: <http://200.23.8.225/odm/Doctos/TNM_2030.pdf>.
- Samaniego, Norma (2014) *La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso de un tema olvidado*, Serie Estudios y Perspectivas 157, México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Disponible en: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37279/S1420829_es.pdf?sequence=1>.
- Solimano (2014) *Élites económicas, crisis y el capitalismo del siglo XXI. La alternativa de la democracia económica*, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica.



¿Cómo hacer más pobres a los pobres?

Ricardo Becerra

Pequeños equívocos (con) importancia

En este capítulo final se plantea una suerte de recapitulación de las ideas centrales contenidas en los ensayos del presente volumen.

Antes, sin embargo, parece necesaria una cierta labor de esclarecimiento de los conceptos; es decir, disolver varios equívocos y confusiones que durante mucho tiempo se han repetido en México y que forman parte del clima mental corresponsable del estancamiento de los ingresos de los mexicanos.

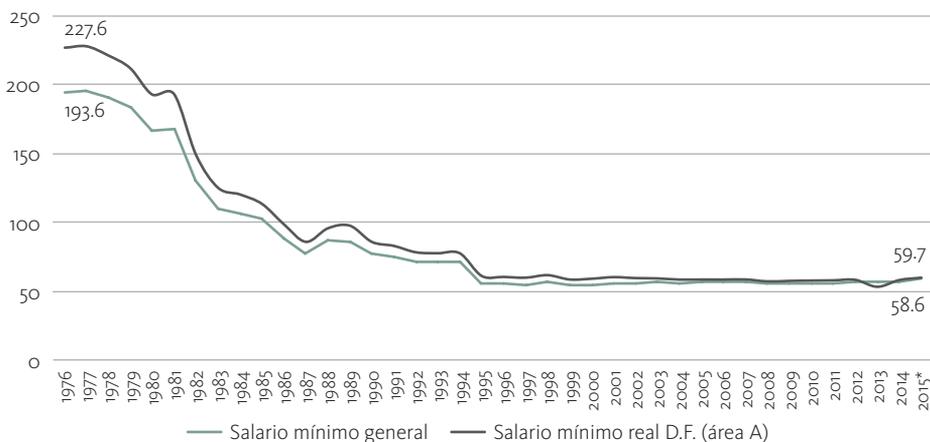
1. Por definición, el salario mínimo es un precio *fuera del mercado*. Por eso, siempre y en todas partes *se decreta*. Se decreta por un organismo o por un cuerpo colegiado habilitado para ello, explícitamente, fuera de la empresa. De ahí que no le sean aplicables los modelos típicos de la microeconomía. Es el precio que las sociedades civilizadas imponen al trabajo menos calificado para que no caiga debajo del nivel de subsistencia. Es el precio que evita los abusos “monopsonicos” de cualquier empresario (chico, mediano o grande); es decir, el abuso que le da su poder de contratación y de despido de los trabajadores, que por lo regular son más vulnerables y con frecuencia no están sindicalizados.

Thomas Piketty explica que la justificación más clara respecto a la existencia del salario mínimo es esta: “se trata de lograr que ningún empleador pueda explotar su ventaja competitiva más allá de cierto límite” pactado políticamente (Piketty, 2014: 342). En pocas palabras: el salario mínimo es un precio moral, un acuerdo social.

2. El artículo 123 constitucional –donde se dibujan los detalles de la institución del salario mínimo– no alude en ninguna parte a consideraciones macroeconómicas, de inflación, competitividad, inversión o productividad. Los salarios mínimos se definen en el orden normativo, en el orden *del bienestar*. Dice la Constitución que los salarios mínimos deben “ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos”(artículo 123, apartado A, fracción VI).

Puede ser una formulación demasiado piadosa, incluso inalcanzable en estos momentos y dados los 36 años de rezago general que no podrían resarcirse de un solo plumazo, por supuesto. Pero por eso mismo tiene tanto sentido y es tan poderosa la propuesta del jefe de Gobierno del Distrito Federal: el primer aumento del salario mínimo en el México del siglo XXI debe consistir en ajustarlo al nivel crítico de la *canasta alimentaria*. 86.33 pesos diarios (en noviembre de 2015), porque ese es el ingreso que libera a una persona de la pobreza extrema. Con ese dinero puede adquirir ya la canasta alimentaria –la suya y la de un miembro más de su familia–. La propuesta de 86.33 pesos es el límite socialmente permitido, el primer peldaño a alcanzar para que nadie que trabaje en la formalidad viva en la pobreza extrema. La figura 1 muestra la trayectoria del salario mínimo real en México de 1976 a la actualidad.

Figura 1. Salario mínimo real, 1976-2015 (pesos al día)



Notas: Deflactado con el IPC 2010=100.

A partir de noviembre de 2014 el Consejo de representantes de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos resolvió unificar las áreas geográficas A y B con un mismo salario mínimo.

*La cifra de 2015 corresponde al último dato del octubre.

Fuente: Estimaciones con base en datos del INEGI y de la Conasami.

3. Ya se sabe: desde los años ochenta, la política económica usó y abusó del salario mínimo y lo ató a miles de precios y cientos de conceptos que nada tienen que ver con el bienestar de los trabajadores. Así, la profecía inflacionaria se autocumplía: si sube significativamente el salario mínimo, suben al mismo tiempo miles de otros precios; es entonces que aparece la inflación, por simple *default*.

De allí que sea imprescindible la *desindexación*, desvincular el salario mínimo y paralelamente inventar un convencionalismo que lo sustituya a lo largo de leyes, reglamentos, normas e incluso en su función determinante de unidad del financiamiento de los partidos políticos. Ese dispositivo ya fue inventado y sancionado en el Congreso de la Unión y tanto los legisladores como el presidente de la República lo han denominado *Unidad de Medida y Actualización (UMA)*.

Es un valor que se determinará a principio de cada año, simplemente para que todos los conceptos, las multas, tarifas, etcétera, se mantengan exactamente en el mismo nivel del año previo y para que en su conjunto (son miles) no sean inflacionarias. Pues bien, contrario a lo que se planteó en la elaboración parlamentaria, la UMA no tiene nada que ver, ni remotamente, con las Unidades de Inversión (UDI). Las UDI fueron una invención hecha a salto de mata, ideadas al calor de la crisis del tequila, en 1994, para que en un escenario de inflación galopante el dinero no perdiera valor; por eso se actualizan todos los días. La UMA, en cambio, se determinaría en diciembre con vigencia para el resto año. Por eso, en vez de ser un riesgo inflacionario latente, la UMA es un concepto legal que otorga certeza anual en miles de precios y contribuirá a la política de prevención de la inflación, justamente porque no la persigue: se ancla, por una vez, cada año.

4. Ha sido de la peor manera posible: los salarios mínimos que ha decretado la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (Conasami) en los últimos 15 años ni siquiera han tomado en cuenta la inflación prevista, la inflación probable en el año que viene, sino que simplemente, se han decretado aumentos conforme a la inflación que ya ocurrió. Es decir, el salario viene detrás, no se

anticipa al crecimiento de precios venidero. Por tal razón, el ingreso corriente –atado desde el comienzo del año– es uno de los factores del empobrecimiento nacional.

Es conveniente tener claros los cuatro conceptos anteriores, muy recurridos, antes de embarcarnos en la discusión central: cuánto debe y cuánto puede aumentar el salario mínimo en 2016.

La Conasami como instrumento de Banco de México¹

Tres pesos o 4.1%. Ese fue el decreto publicado por la Conasami el 19 de diciembre de 2014. No hubo mayor explicación. No se detalló ni se hicieron explícitas las razones. Pero para decidir el exiguo incremento, dicha Comisión utilizó como único parámetro –apenas disimulado– la inflación promedio, medida por el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), ocurrida entre noviembre de 2013 y noviembre de 2014. Como dijimos: la inflación pasada.

Pero la bajeza del decreto no se agota allí (DOF, 2014). El aumento de tres pesos dedicado a los asalariados más pobres y que ubicó al salario en los 70.10 pesos fue, además, un retroceso por partida triple.

Los primeros y más elementales cálculos muestran que el salario mínimo sufre pérdidas desde el momento mismo de la emisión del decreto porque este lo coloca a la zaga del aumento de los precios ya materializado durante los meses anteriores en los productos que consumen los más pobres, la canasta alimentaria.

¿Cuánto aumentó el precio de los alimentos en 2014? 6.6% promedio global, según el INEGI. Y más que eso: la carne subió 16% (el alza más notable en 18 años), el pollo 8.3% y las calabazas 28.5%, por poner tres ejemplos. En otras palabras, como la inflación en los componentes de la canasta alimentaria suele crecer más

¹ El ensayo de Graciela Bensusán en este libro demuestra con una gran cantidad de evidencia la inviabilidad institucional de la Conasami, tal y como la conocemos hoy. En este apartado solo evaluaremos el contenido y las consecuencias del decreto de diciembre de 2014, que ilustra muy bien todos los problemas y deformaciones que sufre esta Comisión.

que el INPC, los trabajadores más pobres ni siquiera se recuperan al inicio del año. De tan mala suerte que al comenzar 2015 el decreto de la Conasami se quedó corto en 2.5% con respecto a la canasta alimentaria real.

Segunda pérdida: del lado de la productividad. ¿No han repetido las voces oficiales –y, sobre todo, los “factores de la producción” que concurren a la Conasami– cientos de veces que el aumento de la productividad es condición *sine qua non* para aumentar los mínimos?²

¿Y qué ocurrió en el año 2015? Pues que la productividad de los trabajadores mexicanos creció 2.3% en 2014; pero esa ganancia no fue reconocida ni incorporada en su decreto por la Conasami. Al 4.1% de aumento por inflación pasada debió agregarse ese otro modesto 2.3% para completar un aumento de 6.4%, sin causar inflación alguna. Una historia que, por otro lado, se repite desde hace dos décadas a pesar del modesto crecimiento de la productividad (figura 2).

Técnicamente débil, inexplicada y contradictoria, la Conasami funciona exactamente al revés de como ella misma declara pues, como vemos, realmente *impide que el salario capture el aumento de su propia productividad*, así sea muy modesto. Ese tipo de decisiones miopes –porque solo atiende al índice inflacionario– las ha repetido en varios decretos durante los últimos lustros.

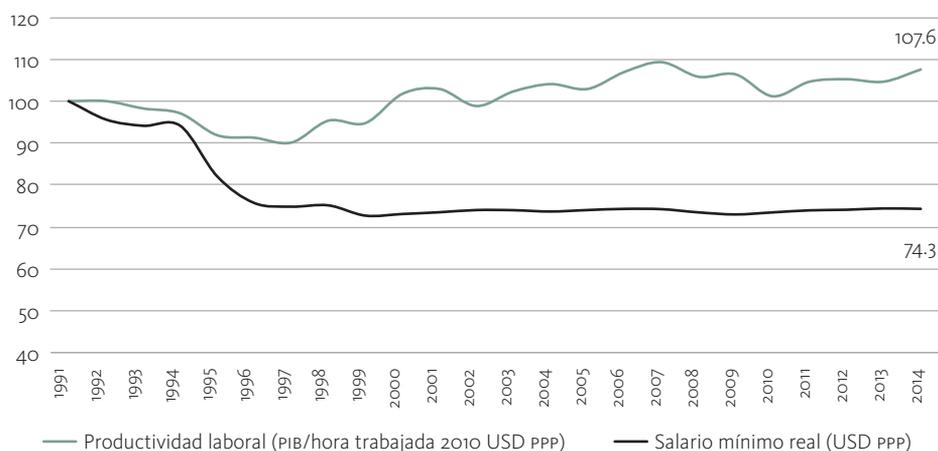
Y, en tercer lugar, la determinación de incrementar el salario en línea con la inflación pasada, no la inflación prevista para el año por venir, expone a los salarios mínimos al movimiento de los precios que está ocurriendo ahora mismo, en 2015.

En los últimos tres años así ha sucedido: la inflación en los alimentos ha superado al aumento decretado. Incluso en un año prácticamente deflacionario como 2015, de enero a octubre la inflación registrada en los precios de los

² “No se va a poder subir el salario mínimo solo como un anhelo, hay que hacerlo con responsabilidad”, afirmó el secretario federal del Trabajo, Alfonso Navarrete Prida, según una nota periodística. Y continúa: “El funcionario consideró que un incremento del salario mínimo debe estar basado en una mayor productividad de las empresas” (Gascón, 2015). En otro escenario, el mismo funcionario había declarado unos meses antes: “... el salario mínimo en México es una conquista de los trabajadores que no debe de estar vinculado a otro tema que no sea la productividad, la cual tiene que estar apoyada por el Estado para que sea un círculo virtuoso de ‘ganar-ganar’” (Flores, 2015).

alimentos (2.3%) es mayor a la inflación promedio (1.16%). Pero es precisamente esta la que se utiliza como parámetro de ascenso de los salarios mínimos en el siguiente año. Para decirlo de otro modo: si nada cambiara, volver a echar mano del INPC en diciembre de 2015 volvería a colocar en desventaja al poder adquisitivo de los salarios desde el mismo nacimiento del decreto.

Figura 2. Evolución del índice del salario mínimo real y de la productividad laboral (1991–2014)



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE.

En síntesis, el aumento del 4.17% que ubicó al salario mínimo en 70.10 pesos diarios proviene de la inflación acumulada de noviembre de 2013 a noviembre de 2014. Su piedra angular es, simplemente, *la inflación que pasó*, sin otra consideración. El decreto se llena página tras página de datos y redacciones, a veces sin sentido, orden o coherencia argumental. Por ejemplo: “... las investigaciones indican que si bien el aumento del salario mínimo y el nivel de empleo no se contrarrestan, o bien que dicho aumento tiene un efecto muy limitado sobre el empleo, lo cual puede ser positivo o negativo”. O esta otra: “En los once meses

transcurridos de 2014, el salario mínimo general promedio registró un aumento en su poder adquisitivo de 0.3%; sin embargo, en su evolución interanual, este salario mostró una disminución real de 0.3%” (DOF, 2014: 67 y 71).

El texto tendría que analizar, por supuesto, las condiciones generales de la economía mexicana; pero su obligación legal absoluta es concentrarse en el costo de la vida de las familias, las características y evolución de las condiciones del mercado laboral y de la estructura salarial. No obstante, solo en tres párrafos en las 22 páginas del decreto se alude a algunas de esas cifras, de paso, sin ninguna consecuencia.

Así, el aumento de tres pesos, decretado de esa manera y con esa calidad técnica, cumple un cometido: mantener a los salarios atados y bien atados, ridículamente bajos, en línea con el propósito constitucional... pero del Banco de México, no de la Conasami, obligada, por el contrario, a proteger el poder adquisitivo de los trabajadores.

Dada su integración, su forma de trabajar y los resultados de sus decretos, irónicamente la Conasami ha hecho más pobres a los pobres que trabajan en nuestro país, y lo ha hecho durante demasiado tiempo.

Más pobres que en 1992

Como señala el doctor Miguel Ángel Mancera en la introducción de este libro, la verdad dura y rotunda es que los mexicanos somos más pobres que en 2008, y con toda probabilidad más pobres que en 1992 (medido por su ingreso corriente). Esto debería ser asumido por todos como un desastre macroeconómico, social y humano.

Más de 30 años de errores persistentes. No verificamos ni evaluamos a tiempo las consecuencias de las políticas económicas puestas en marcha, y los hechos concretos, los datos, terminan evaporados ante la majestad ideológica del dogma que, todavía hoy, nos gobierna. En un futuro no tan remoto algún historiador analizará las notas y las acciones de los que gobernaron este tiempo y quedará asombrado de cuántos datos esenciales tuvieron en sus escritorios los responsables de las decisiones económicas de México. Evidencia pura y dura que

ignoraron por descuido, maldad, estrechez o por obstinación con una cadena de decisiones previamente tomadas.

El Banco de México, la Secretaría de Hacienda, la del Trabajo, el presidente de la República, en este sexenio y como en los cuatro anteriores anunciaron el boleto sin retorno: reformas estructurales primero que nada. Ellas convocarán a la inversión, la inversión nos traerá crecimiento empresarial, las empresas requerirán empleo y el empleo –con su comité de productividad mediante– mejorará los salarios. Hipótesis que no ha ocurrido, y lo que nos dicen las cifras, los datos, es que vamos hacia atrás: no de un bienio a otro, sino a través de varias décadas. Obstinadamente.

Las cifras impresionan: luego de un sexenio casi completo, los ingresos corrientes de los mexicanos se hallan 14.7% por debajo del que teníamos antes de la crisis. Y tal como muestra la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares 2014 (INEGI, 2015a), en el primer bienio del presidente Peña los ingresos globales descendieron 3.5%.

La reconstrucción de las series hasta el último dato disponible y comparable indica que el ingreso corriente y el ingreso laboral por cabeza de 2014 es inferior al de 1992. Las cuentas que el jefe de Gobierno cita al comenzar esta obra deberían clavarse en el corazón de la discusión pública: el ingreso mensual per cápita en 2014 observa una caída ¡de 9.3 respecto al ingreso de 1992! Las figuras 3 y 4 condensan una época económicamente fallida.

Figura 3. Ingreso total per cápita (precios constantes de 2010)

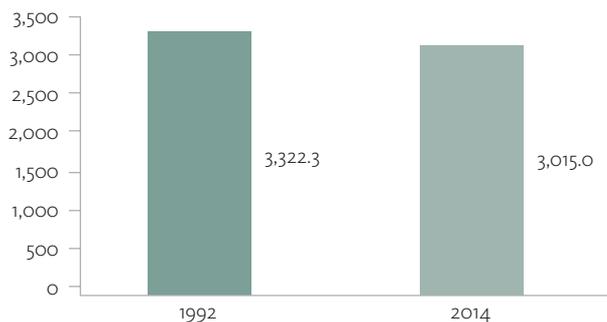
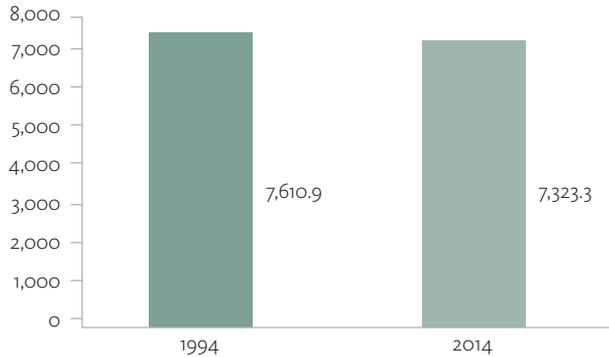


Figura 4. Salario de cotización mensual al IMSS (pesos constantes de 2010)

Fuente: Elaboración propia con datos de Coneval e IMSS.

Véase como se vea, es un gravísimo problema después de centenas de reformas estructurales (iniciadas en la administración de Miguel de la Madrid), de una maniática contención salarial y de una inserción sin plan ni concierto a la economía estadounidense.

Los datos de las agencias deberían ser revulsivos para una pronta y profunda discusión nacional: el 64.2% de los hogares ganan menos de dos salarios mínimos y esa gran masa solo concentra el 20% de los ingresos totales. Por el contrario: únicamente el 7% de los perceptores de ingresos registra más de seis salarios mínimos y concentra casi el 40% del total de los ingresos nacionales.³

¿No debería quedar claro que necesitamos una política decidida, que empiece con los niveles más bajos de la escala salarial? Un aumento de 16 pesos diarios en el salario mínimo –para superar la línea de pobreza alimentaria– se convertiría de inmediato en un factor de corrección en ese mundo, ese 64% de hogares que a duras penas sobreviven con 140 pesos diarios.

³ Coneval (2015: 183) lo explica así: “A raíz de dos crisis económicas severas, la falta de crecimiento de la productividad, la volatilidad del precio de los alimentos e, incluso, un muy bajo nivel del salario mínimo, [desde 1992] el poder adquisitivo promedio de los mexicanos no incrementó e incluso disminuyó”.

Por otro lado, en estos años el índice de Gini apenas se movió en centésimas: mantenemos la desigualdad inalterada. Mientras, el retroceso más importante de los últimos dos años lo protagonizaron los deciles de la “clase media”: V, VI, VII, VIII y IX, con caídas de ingreso del orden de 5 y 5,6%. Todos perdieron, y los que se salvaron, los del grupo más pobre, en diciembre de 2015 se hallan en la antesala de un recorte presupuestal y una nueva etapa de “austeridad”.

Este libro sostiene que haber desdeñado una política de recuperación salarial y de ingresos en la economía formal ha sido un tremendo error. Creer que los salarios son una mera segunda derivada de la productividad, también lo es. Si con los nuevos datos no hay un cambio en esta materia, nos volveremos el ejemplo más extraordinario de empecinamiento y obcecación frente al colosal fracaso.

El retraso es grave. Si en los siguientes 15 años la economía mexicana creciera a una tasa promedio de 3,5% –nivel que parece altísimo después de las últimas tres décadas y de las tasas observadas en el presente sexenio–, podríamos aspirar a llegar en el año 2030 a un ingreso por persona equivalente a 17 430 dólares, es decir, el 55% del nivel de vida que tienen hoy los españoles –con todo y crisis–, apenas equivalente al nivel que alcanzó Corea del Sur a principios del siglo XXI.

De llegar al año 2030 en las mismas condiciones, ceñidos al mismo modelo, para entonces ya se habrá agotado el bono demográfico y la limitada riqueza generada no alcanzará para cubrir el compromiso de pensiones suficientes, en una época en la que los viejos constituirán ya la cuarta parte de la población.

Pero ¿qué hay en este modelo, qué hay en nuestro viaje a la globalización, qué hace que durante una generación completa el país se haya virtualmente estancado y consistentemente se haya empobrecido?

Una respuesta: la desigualdad es la base de la hipótesis del modelo económico y es el supuesto que gobierna todo lo demás. Subrayo: la desigualdad no es la consecuencia, es la premisa.

Después del *shock* de los primeros años ochenta, nuestro modelo económico ha dependido explícitamente de reproducir un salario deprimido y un mercado laboral débil. En un texto emblemático de esa época se argüía lo siguiente: “Deben crearse las condiciones para anclar los precios clave y los salarios nominales.

El control de la inflación es un objetivo prioritario” al lado de la disciplina fiscal, el control de la demanda agregada y de los salarios, que resultan las variables estratégicas del cambio estructural (Córdoba, 1991). Y lo que se discutía como una medida obligada, una urgencia ineludible frente a una espiral de precios desatada, al cabo se convirtió en un componente permanente del arreglo económico bajo la forma de un precio controlado (por decreto, en el caso de los mínimos y como señal desde el “faro” para el resto de salarios).⁴

Insisto en la gravedad del dato: en 23 años, 9% menos de ingreso promedio sobre un ingreso que nunca llegó a ser suficiente. Esto no es casual, ni es un efecto de composición en el juego de variables económicas: es una decisión explícita de política económica, que involucra a casi todos los salarios y que comienza desde su base mínima, decretada por inercia y burocracia.

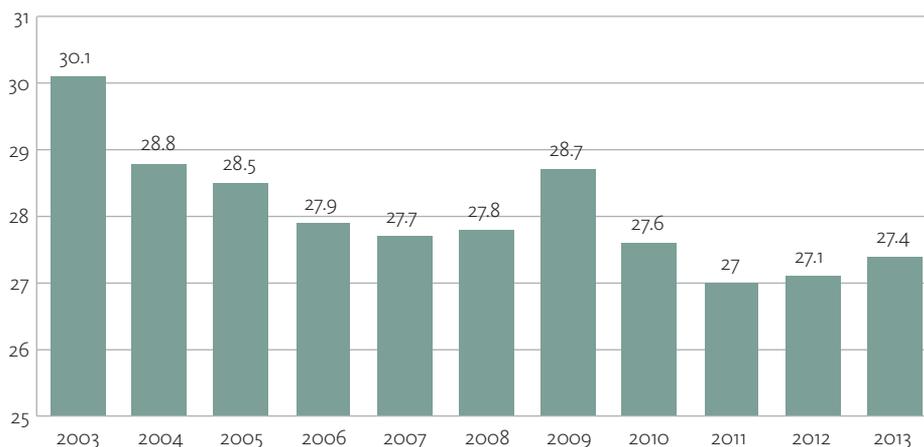
Pero, ¿por qué son tan importantes los bajos salarios para el funcionamiento del arreglo económico actual? Al menos por dos razones. La primera, muy poco discutida aunque decisiva: la política monetaria ha encontrado en los salarios una palanca estabilizadora asequible, utilizable, frente a la incertidumbre y volatilidad “natural” de la economía mexicana en la globalización (véase el esclarecedor y muy original ensayo de Santiago Capraro en este mismo volumen). Dicho de otro modo, dado que el mandato del banco central es único: contener la inflación, no admite, bajo ninguna circunstancia, devaluación alguna del tipo de cambio, y por eso cualquier política monetaria expansiva –como la que exigiría un acuerdo nacional de recuperación salarial– le resulta intransitable en tanto que abarataría al peso. Como afirma Jaime Ros (2015: 132-137), “para compensar un tipo de cambio muy apreciado, sobrevaluado sistemáticamente, se debe contener la masa salarial”.

En segundo lugar, porque los bajos salarios son uno de los pocos atractivos con los que el modelo económico invita a radicar inversiones, un tipo de competitividad espuria para participar en el concierto industrial global, tal y como lo advirtió Fernando Fajnzylber (1990) desde principios de los años noventa.

⁴ Pocas cosas ilustran tan bien la transformación mexicana hacia la *sociedad de mercado*. Aunque la Constitución los había concebido como un derecho, el *shock* estructural convirtió a los salarios en un precio; no solo eso: un precio debidamente atado “en función de los objetivos de inflación”.

Los resultados combinados del estancamiento y las políticas económicas deliberadas han hecho de los salarios su ancla, su ariete estabilizador, y por eso tanto en el discurso como en las decisiones son colocados siempre al final de una larga secuencia causal, nunca cumplida: reformas que mejoren las condiciones para la inversión, productividad, competitividad, crecimiento y, finalmente, empleo y salarios. Los efectos han sido especialmente dramáticos y duraderos, pues la pérdida de peso de los ingresos asalariados dentro de la composición global del ingreso se ha seguido profundizando a lo largo de la última década, tal como se muestra en la figura 5.

Figura 5. Porcentaje de la masa salarial en el PIB, 2003-2013



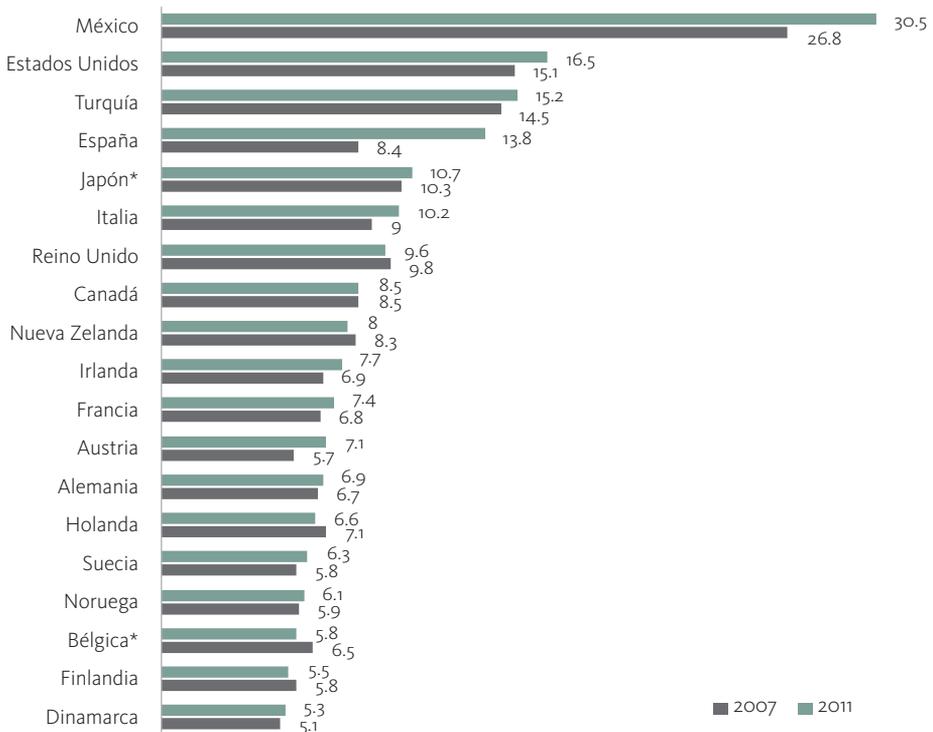
Fuente: INEGI, BIE. Sistema de Cuentas Nacionales, Cuenta de Bienes y Servicios.

Así, México se ha convertido en el país con la relación más negativa entre ganancias de capital y salarios, comparado con cualquier otra economía de su tamaño, de su estadio productivo, de América Latina o de la OCDE (véase el ensayo de Juan Carlos Moreno Brid y Stefanie Garry en estas mismas páginas), una relación casi inversa a la que exhiben los países desarrollados, en donde típicamente la

tercera parte del ingreso total corresponde al capital y dos terceras a las remuneraciones de los trabajadores.

Con esta desigualdad y con las actuales tasas de crecimiento económico, México se convertirá en un país de viejos pobres antes que en un país próspero; habremos de pagar una ola de envejecimiento de las proporciones de un país subdesarrollado con una fracción del ingreso y los recursos de un país desarrollado.

Figura 6. Diferencias de ingresos. Número de veces que es superior el ingreso medio del 10% más rico respecto al ingreso medio del 10% más pobre



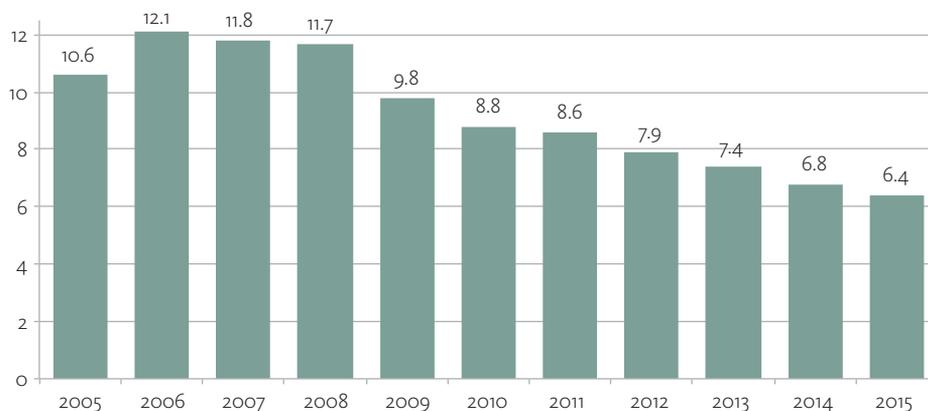
*Para estos países se tomó el dato de 2010 en vez de 2011.

Fuente: OCDE.

En la figura 6, con datos provenientes de un estudio comparativo del 2014 que explora las muchas maneras mediante las cuales la desigualdad acaba mirando el crecimiento, la OCDE muestra los remesones redistributivos en varios países (Cingano, 2014). Una vez más y por mucho, México escenifica la peor desigualdad de todas las naciones seleccionadas: en 2011, el 10% más rico de la población recibe una porción del ingreso 30 veces más grande que el 10% más pobre.

No obstante, lo peor es que esas –llamadas por Piketty– “fuerzas fundamentales de divergencia” en México siguen actuando sin correcciones. Sin política de ingresos, ni de rentas, ni salariales; sin correcciones tributarias, ni estructuras sólidas de equidad, la propia marcha económica continúa comprimiendo y es-trujando al conjunto de los sueldos. En nueve años el porcentaje de la población activa que recibe más de cinco salarios mínimos cayó a la mitad, de modo que hoy el 93% de los asalariados del sector formal sobrevive con un ingreso que va de uno a cinco salarios mínimos (figura 7).

Figura 7. Proporción de ocupados que ganan más de cinco salarios mínimos en México

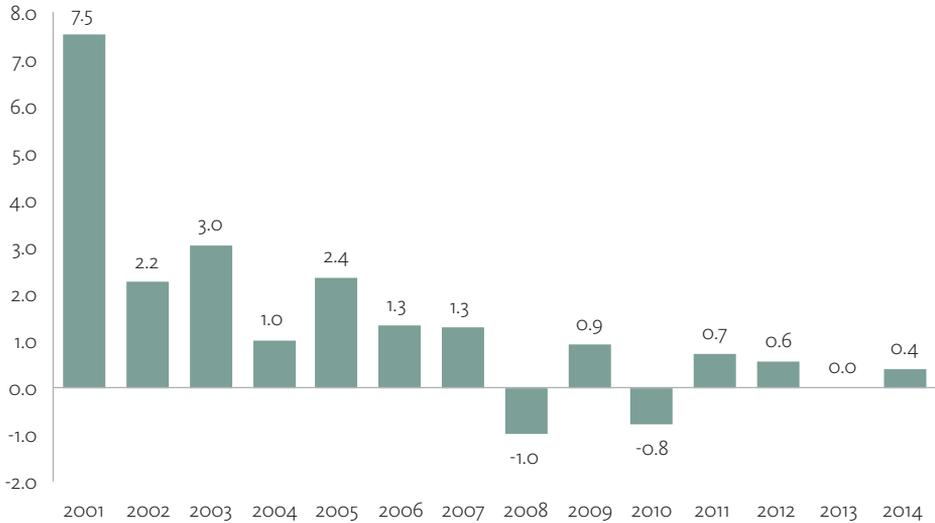


Nota: los datos se refieren al tercer trimestre de cada año.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Y si observamos el comportamiento de los salarios asociados al Seguro Social, en lo que va del siglo XXI la trayectoria se muestra en la figura 8.

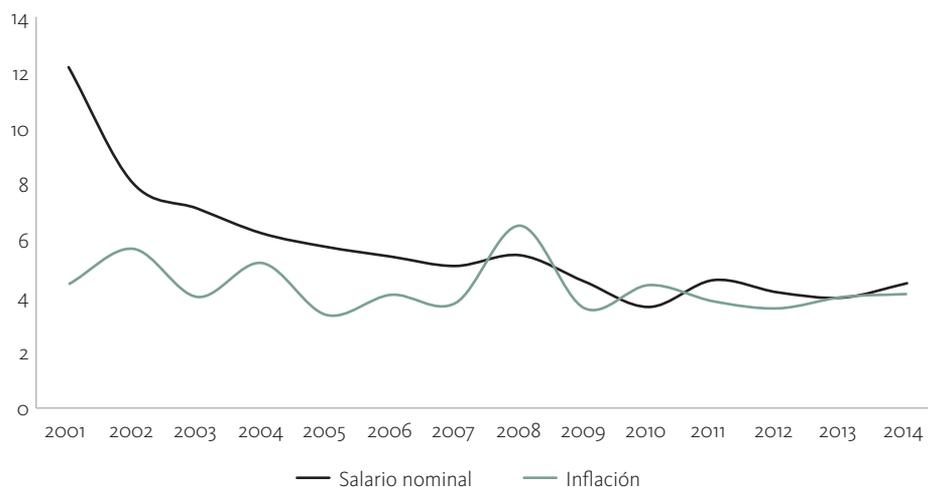
Figura 8. Salario diario real asociado a trabajadores asegurados en el IMSS (Variación porcentual real anual)



Nota: Salario deflactado con el INPC, base segunda quincena de diciembre de 2010 = 100.
Fuente: elaboración con datos de STPS e INEGI.

Aumentos reales marginales, descendentes, cada vez más cercanos a cero, y como correlato de todo, en los últimos años una convergencia cada vez más explícita entre salarios medios y aumento de la inflación. Si contrastamos la trayectoria de los incrementos salariales con la del índice de precios y cotizaciones veremos que desde la crisis financiera de 2008 los ascensos en las remuneraciones quedaron por detrás o prácticamente en línea con la inflación medida por el INPC, para asegurar una nueva pérdida acumulada neta de su poder adquisitivo (figura 9).

Figura 9. Variación porcentual anual del salario nominal diario asociado a trabajadores asegurados en el IMSS e inflación acumulada



Fuente: Elaboración propia con datos de STPS e INEGI.

Desde hace 30 años México asimiló una dogmática económica de la que todavía no escapamos: los salarios no se conciben como una variable con vida propia; todo lo contrario, siempre serán un factor derivado –de la productividad, de la competitividad, de la política monetaria o del crecimiento– y, por lo tanto, su ascenso debe esperar circunstancias óptimas fuera de sus propios atributos y fuera de sus circuitos de decisión. De esa suerte, los asalariados viven en un mundo sin escapatoria, el reino oficial de la “paz laboral”, pues en periodos de crisis o de *shock* no deben protestar si el sueldo no se incrementa lo necesario o incluso si disminuye realmente, porque suponen que será difícil encontrar otro trabajo. El punto es que esa condición –admitida así por todos– hace que la enfermedad depresiva empeore.

No es un mal exclusivamente mexicano. También en Estados Unidos se ha producido un sesgo sin precedentes a favor de los beneficios empresariales y en

contra del salario (véase el ensayo de Mariano Sánchez en este libro). El porcentaje del ingreso nacional dedicado al pago de salarios en 2010 fue el más bajo desde 1929, cuando se empezaron a registrar esos datos estadísticos, en. Por el contrario, a partir del 2002 los beneficios empresariales han crecido ocho veces más que los salarios y por eso los ricos han incrementado su riqueza nueve veces más deprisa que los pobres (Wilkinson y Kate, 2009).

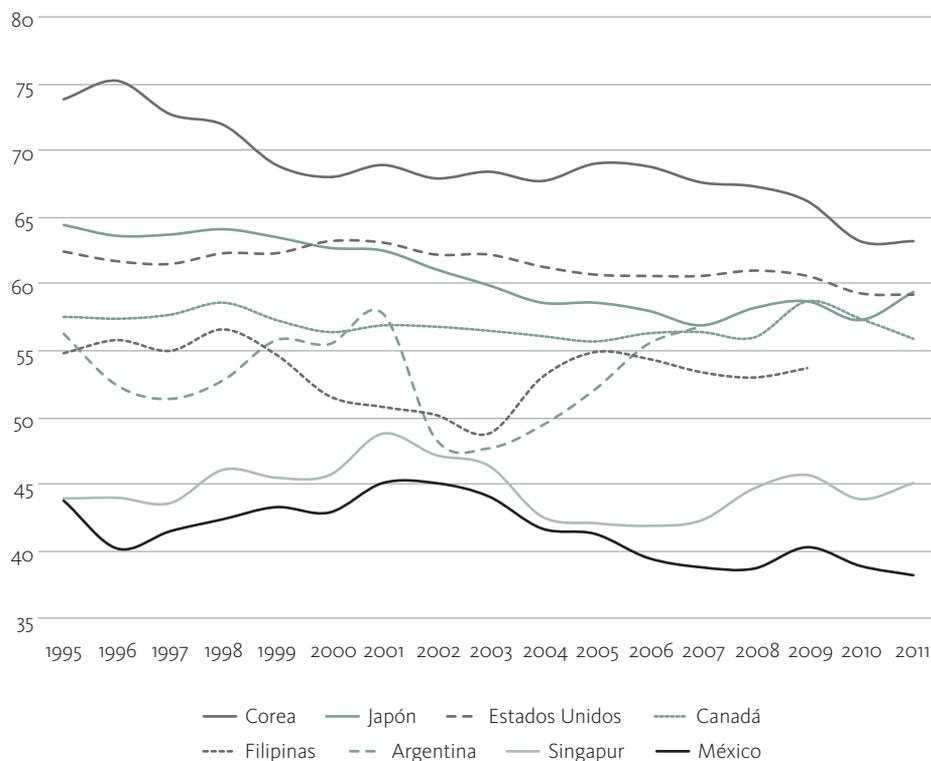
En el último medio siglo, los ingresos medios del 1% más rico de los estadounidenses se ha disparado un extraordinario 271%, mientras que los ingresos del 90% más pobre lo han hecho a un ritmo más de diez veces inferior, un 22% (Norton y Ariely, 2011). Según el propio presidente de Estados Unidos, Barack Obama, la desigualdad económica en su país es comparable a la de países como Jamaica y Argentina. Los índices de pobreza, por su parte, han crecido, aunque a un ritmo menor. En 2006, la tasa era del 12.3% y desde 2010 está estancada en torno al 15%, según los datos oficiales.

En el fondo de todo este desarreglo económico, sostiene Paul Krugman (2008: 174-176), está la cuestión salarial. ¿Por qué razón es y ha sido una apuesta tan mala y de tan funestos resultados? Supongamos que los trabajadores de la industria *X* aceptan un recorte salarial. Eso permite a la empresa *X* bajar los precios, lo que hace que sus productos sean más competitivos. Las ventas crecen y más trabajadores pueden conservar su empleo. Así que se podría pensar que el recorte salarial hace aumentar el empleo. Eso es cierto en el caso individual de la empresa *X*, pero nada más. Si por disposición general –fruto de un programa de austeridad, de un cambio estructural, de un *shock* macroeconómico o de un plan de estabilización, por ejemplo– se recortan los sueldos, nadie obtiene una ventaja competitiva.

Así que los salarios más bajos no benefician a la dinámica general ni al crecimiento; por el contrario, la caída de los sueldos empeora los problemas de la economía en casi todos sus frentes, incluido el de creación de empleos. Si la demanda de bienes no crece, entonces no crecen las empresas, ni sus productos, ni por tanto sus necesidades de mano de obra. El estancamiento envía el conjunto del ciclo y las cosas se deslizan infinitamente a la baja, precisamente porque

las empresas y los consumidores prevén que los sueldos seguirán estancados en el futuro.⁵ Después de más de 30 años atrapados en ese credo, resulta que el costo de la mano de obra mexicana descendió hasta precipitarse en el sótano mundial, como se muestra en la figura 10.

Figura 10. Participación de los salarios en el PIB en países seleccionados, 1995-2011

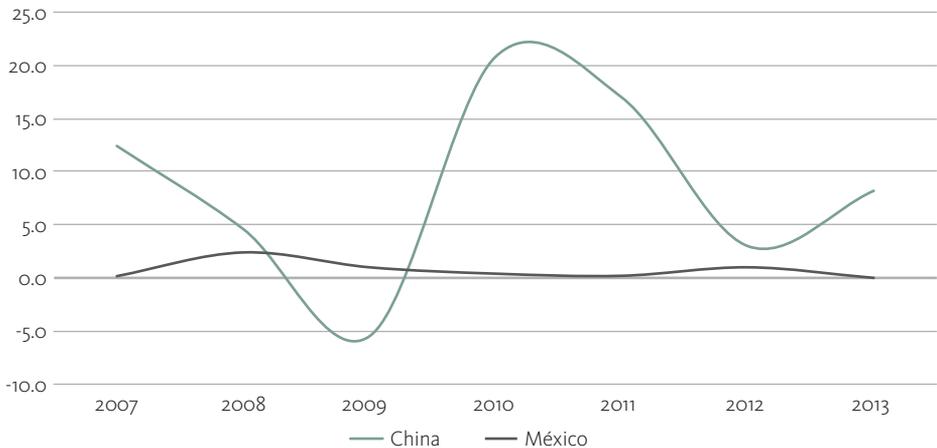


Fuente: OIT (2012). Global Wage Database. Serie ajustada.

⁵ Esta paradoja típica del mercado de trabajo se ilustra también con el esquema del "dilema del prisionero" (véase López Gallardo, 1997).

En 2010 el pago por hora promedio fue de 2.91 dólares, cuatro veces menor que Alemania y tres veces por debajo de lo que se paga en Estados Unidos. Alemania, con la mano de obra mejor cotizada llega a 15.32 dólares la hora; seguida por los Estados Unidos con 12.31 dólares; Corea, con 9.28 dólares; pero también Turquía, 4 y Brasil con 3.04 dólares por hora; todos a precios de 2013.

Figura 11. Salario mínimo mensual real en China y México (crecimiento porcentual anual)

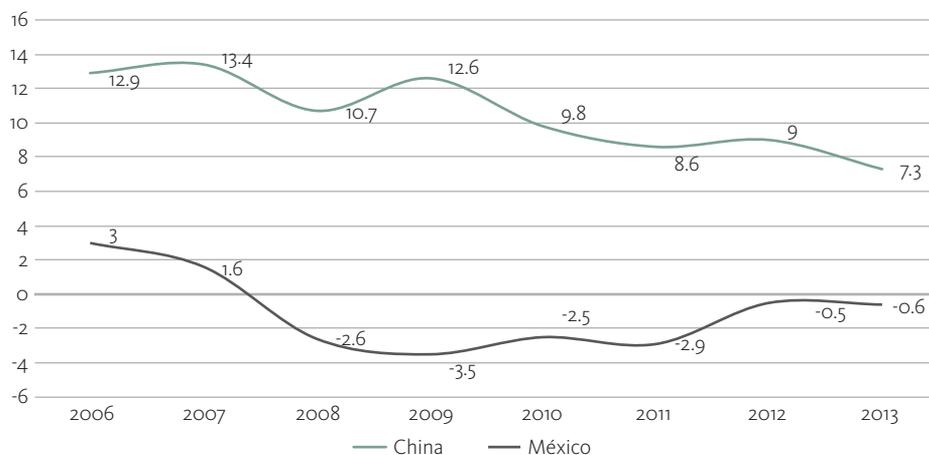


Fuente: Elaboración propia con datos de la oit. Global Wage Database.

China seguía siendo, hasta 2012, la nación con la mano de obra más barata, inferior a la mexicana: 1.5 dólares la hora en aquel momento. Pero los salarios en China se incrementan a un ritmo anual de 10% desde hace una década, mientras en México no se ha ejecutado una corrección macroeconómica rápida en favor del ingreso asalariado, así que nuestras percepciones acabaron siendo las más baratas de todas, más baratas que las chinas (The Economist, 2012). Las figuras 11 y 12 muestran esa dinámica igualadora en China y desigualadora en México,

comenzando por los salarios mínimos.⁶ Y no solo los mínimos; la misma tendencia se verifica en el nivel de los salarios medios (figura 12).

**Figura 12. Salario medio real mensual en China y México
(crecimiento porcentual anual)**



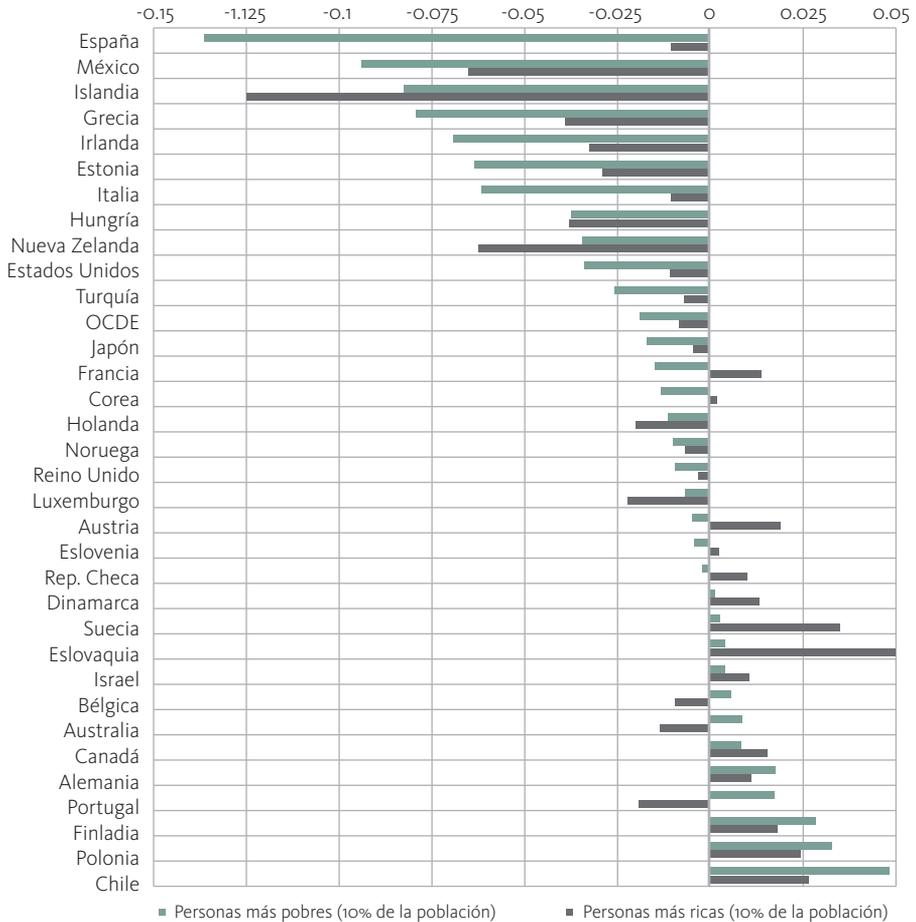
Fuente: OIT. (2013). Global Wage Database.

Todos los datos, informes y análisis sobre el estado de la pobreza y la desigualdad muestran que la crisis y sus efectos no terminaron al comenzar la segunda década del siglo xx. El hecho más dramático es que la nueva oleada de empobrecimiento canceló la reducción paulatina de la pobreza que, con todo, México había podido sostener luego de la crisis del tequila en 1994-1995. La magnitud del daño causado por la crisis de 2009 y la débil respuesta estatal se puede

⁶ Fuentes: Ilostat. Global Wage Report Database. Minimum nominal monthly wage. Disponible en: <http://www.ilo.org/ilostat/faces/help_home/global_wage?_adf.ctrl-state=prczxgw9_185&_afLoop=216982896170657>. Ilostat. Global Wage Report Database. Mean real monthly earnings of employees, annual growth. Disponible en: <http://www.ilo.org/ilostat/faces/help_home/global_wage?_adf.ctrl-state=prczxgw9_185&_afLoop=216982896170657>. Banco Mundial. (2015). Banco de datos. Indicadores de Desarrollo. China. Índice de Precios al Consumidor (Base 2010=100).

ver en la figura 13: México fue el país con mayores reducciones del ingreso de sus habitantes más pobres durante la crisis, ubicado solo detrás de España.

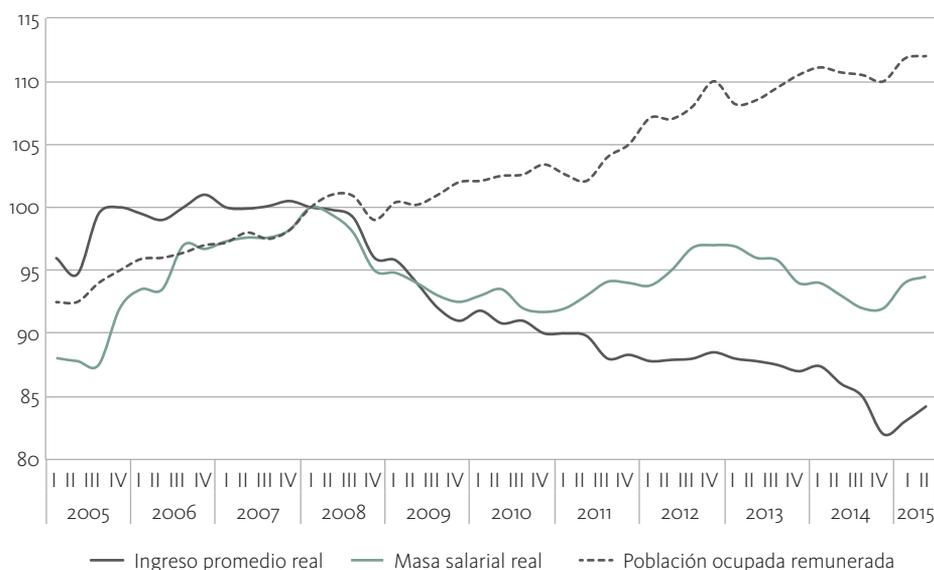
Figura 13. Variación interanual de los ingresos en porcentaje (promedio entre 2007 y 2012)



Fuente: OCDE (2012).

¿Qué clase de economía y qué clase de sociedad tenemos? Un país en el que la gente trabajadora debe esforzarse cada vez más, trabajar cada vez más horas, para estar cada vez peor. Por eso México necesita una política de recuperación de ingresos, exactamente el instrumento inverso a la contención de los salarios utilizado durante los últimos 35 años. Se trata de una *política de resarcimiento histórico*; es decir, empezar la devolución, así sea parcial, a quienes más han pagado por las crisis, la inestabilidad y, en general, por el tipo de arreglo económico. La figura 14, con datos del Banco de México, muestra la caída de la masa salarial y del ingreso promedio real desde el año 2009: un sexenio de retroceso neto de los ingresos de los mexicanos y, por supuesto, de su poder adquisitivo, en especial si tomamos en cuenta el incremento de los precios de los alimentos en el mundo.

Figura 14. Masa Salarial Real Total. Índice I-2008=100 (con ajuste estacional)



Cifras con ajuste estacional

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México y la ENOE-INEGI.

La propuesta de una política de recuperación salarial es, al mismo tiempo, una política deliberada de impulso a la demanda interna. Como es sabido, desde hace 20 años las exportaciones no petroleras se consolidaron como el principal motor del crecimiento. Cuando crecían a tasas sustanciales, más de 7 u 8%, solían arrastrar al resto de la economía, en especial al consumo interno del país. No importa por ahora la discusión de su aportación real al PIB porque, haciendo cuentas, las exportaciones contienen a su vez un elevado porcentaje de insumos importados, de tal suerte que el resultado neto ha representado una proporción del PIB relativamente pequeña. No obstante, su dinamismo había desatado normalmente un impulso en el resto de la economía, vía remuneraciones y salarios.

Sin embargo, esta relación se debilitó. En 2014, por ejemplo, vimos un desempeño extraordinario de las exportaciones no petroleras, con el sector automotriz a la cabeza y, no obstante, el consumo familiar se estancó, ya no vivió el contagio de otros años.

¿La causa? El ingreso personal disponible de los hogares ha sufrido un deterioro más que proporcional en los años de la poscrisis financiera, por vía de la creación de empleos peor remunerados, de contención salarial explícita y de alzas constantes en los precios de los alimentos, que erosionan notablemente el poder adquisitivo global en el presupuesto de las familias. La figura 15⁷ muestra que el deterioro del poder de consumo llegó en 2014 a niveles no vistos desde la recesión de la década pasada, con excepción del año 2009, cuando impactó la crisis financiera.

Como lo han sugerido y medido distintos estudios recientes,⁸ no puede haber recuperación mientras los salarios y la protección social no crezcan en paralelo con el PIB. A pesar de las reticencias del Banco de México –según las cuales un aumento de salarios es inflacionario siempre, por definición y bajo cualquier modalidad– es cada vez más evidente que la economía necesita un choque que

⁷ Construida con base en el Indicador Mensual de Consumo Privado, que mide el comportamiento del gasto realizado por los hogares en bienes y servicios.

⁸ Como el del FMI: la igualdad no lastima la eficiencia económica, la causalidad es incluso al revés: una mayor igualdad estimula el crecimiento a medio plazo (Ostry, Bert y Tsangarides, 2014). O el de la OCDE, que explora el camino inverso: la desigualdad inhibe el crecimiento (Cingano, 2014).

estímule la demanda de consumo y de inversión para sostener las expectativas empresariales. Y ese choque de la demanda solo puede conseguirse induciendo el crecimiento salarial en los siguientes años.

Figura 15. Variación porcentual anual del Indicador Mensual del Consumo Privado en México (series originales, índice 2008=100)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

En esa tesitura, el debate sobre si los salarios deben crecer antes o después de certificada la “productividad” es, en gran parte, bizantino. El retroceso salarial en México ha recortado las expectativas de demanda, ha provocado una disminución en el consumo y, por tanto, que los planes de las empresas se estanquen o se achiquen, lo que a su vez acentúa la depresión de los salarios y la creación de empleos. Proceso global que hunde todavía más la demanda.⁹

⁹ Con agudeza, Robert Skidelsky en su texto *El regreso de Keynes*, argumenta el mismo efecto descrito por Krugman, en polémica con una declaración de la canciller alemana Angela Merkel: “Se debería haber preguntado simplemente al ama de casa suaba”, dijo la canciller, después del desplome de Lehman Brothers en 2008.

Esta espiral se puede romper en una parte de la cadena si el salario mínimo inicia una ruta de recuperación sostenida para rescatar su naturaleza de sueldo de garantía de los trabajos peor pagados, mediante un pacto nacional para los siguientes años; que su incremento deje de influir en otras negociaciones contractuales y que las empresas con beneficios inicien por obligación –y convicción– una mejora salarial perceptible, prudente pero sustantiva.

Además, si por un momento hemos de creer en las previsiones del presidente Peña Nieto, según las cuales México ha cumplido con los requisitos esenciales para remover los obstáculos a su crecimiento y este sobrevendrá a tasas aceleradas de 6% en pocos años, resulta lógico, incluso desde ese punto de vista, que hay bases para articular otra política de rentas.

Por resarcimiento histórico, por elemental justicia, por necesidad de incrementar y acelerar la demanda interna, por cohesión social, el país debe preparar una política de ingreso, de la cual carece. En México esa política sigue ausente, a contrapelo de lo que ha ocurrido en toda América Latina a lo largo del siglo XXI y a contrapelo del debate mundial sobre la desigualdad y a favor de los ingresos de los trabajadores, luego de la crisis (Gobierno del Distrito Federal, 2014).

Debemos insistir: la desigualdad es la premisa del modelo, no su consecuencia. Abreva de varias fuentes, pero las más significativas son el desempleo y los bajos salarios. Este nivel salarial no es producto del “estadio productivo” ni de las condiciones “naturales” del mercado, sino –como se demuestra a lo largo de este libro– producto de una política económica que vive de la competitividad espuria y de un nivel de precios controlado vía la masa salarial.

“Os habría dicho que no se puede vivir gastando más de lo que se gana”. En esa lógica –que parece sensata– se basa la noción de austeridad (de “responsabilidad” en nuestro caso). El problema es que pasa por alto el efecto de la frugalidad del ama de casa en la demanda total. Si todas las familias frenaran sus gastos (haciendo caso a la madre suaba), el consumo total disminuiría y también la demanda de mano de obra. Si el marido del ama de casa pierde su puesto de trabajo, la familia estará económicamente peor que antes. El caso general de esta falacia es la “falacia de composición”: lo que tiene sentido para cada una de las familias o empresas en lo individual no necesariamente da como resultado el bien del conjunto. El caso particular que J.M. Keynes determinó fue la “paradoja de la frugalidad”: si todo el mundo intenta ahorrar más o disminuir costos en los malos tiempos, la demanda agregada disminuirá, con lo que se reducirán los ahorros totales a causa de la disminución del consumo y del crecimiento económico (ver Skidelsky, 2009: 207).

La resurrección teórica y práctica de los salarios mínimos

A querer o no, con distintas intensidades episódicas, México lleva más de un año embarcado en el debate sobre los salarios mínimos. Desde el Gobierno del Distrito Federal hemos emprendido una amplia conversación pública y una investigación exhaustiva no solo de la evidencia y de la literatura nacionales sino también, y muy especialmente, del debate teórico y político en el mundo.

De modo muy destacado, Dale Belman y Paul J. Wolfson (2014), autores del libro *¿Qué hace el salario mínimo?*, son los investigadores que han llevado más lejos el conocimiento sobre los efectos reales y supuestos de la institución del salario mínimo en el mundo. Su trabajo es un metanálisis (estudio de estudios) en torno a más de 200 publicaciones académicas publicadas desde 1991 en Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Inglaterra y muchos otros países de Occidente. En conjunto, constituye la investigación más amplia, comprehensiva y, de modo muy importante, imparcial, en torno al efecto económico de aumentar los salarios mínimos.

Su conclusión fundamental es que la política de incremento sensato y sostenido al salario mínimo es la más eficiente de las políticas públicas en contra de la desigualdad y la pobreza, y esto es especialmente cierto para el caso de las mujeres. ¿Por qué? Porque tiende a construir un mercado laboral decoroso, una economía que premia a quien trabaja; porque al establecer un piso-pago suficiente, se empuja a los trabajadores a abandonar la pobreza (y no solo la pobreza extrema, que es el primer paso en México).

Las afirmaciones de Dale y Wolfson son inusualmente categóricas y rotundas tratándose de un estudio académico de ese tamaño y esa ambición, lo que nos lleva, de inmediato, a otra pregunta: ¿por qué habíamos olvidado a los salarios mínimos?, ¿por qué entonces es tan relevante y por qué es tan necesaria su rehabilitación teórica y práctica? En México, al menos, por cuatro razones:

1. Determina directamente el ingreso de aproximadamente 3.1 millones de trabajadores subordinados y remunerados (INEGI, 2015b). Es decir, el 14% del total de la fuerza laboral en esa condición.

2. Su ineludible papel de referencia, señal o “faro”. A partir de la definición del porcentaje de aumento al salario mínimo, prácticamente todas las empresas y las organizaciones sindicales o representativas de los trabajadores comienzan sus negociaciones contractuales anuales. El salario mínimo se vuelve un vínculo obligatorio, el porcentaje de partida con el que comienzan un sinnúmero de rondas negociadoras salariales en el país, que a su vez implican a millones de trabajadores.
3. La flexibilización laboral, la bajísima tasa de asociación y sindicalización de los trabajadores mexicanos, las facilidades de contratación y despido, así como la generalización de los esquemas *outsourcing* en la economía nacional, han dejado en desventaja la posición de los trabajadores frente a sus empleadores. Una de las pocas medidas que ayudan a fortalecer el poder de negociación de los ciudadanos-trabajadores individuales es un piso suficiente del salario mínimo.
4. El salario mínimo se ha convertido, cada vez más, en una unidad del mercado laboral, un escalón sobre el cual se definen los siguientes tipos de salarios (se pagan sueldos de dos, tres, cuatro... salarios mínimos). Pero al ser tan baja la unidad básica, incluso quien cobra dos salarios mínimos (140 pesos en 2015), aunque no está en la miseria extrema, no escapa de la pobreza. Una unidad de referencia tan deprimida empobrece los siguientes escalones.
5. No menos importante: provee de una “excepción moral” a los patrones y a las empresas. “Yo no pago el salario mínimo”, se jactan muchos, pero en cambio pagan 75 u 80 pesos diarios. Son más generosos que la Conasami, pero ese sueldo tampoco alcanza para salir de la pobreza extrema. Aun así, ante la evidencia se convierten en patrones ejemplares porque “pagan más que el mínimo”.¹⁰

Como se ve, la repercusión, las implicaciones y las consecuencias del precio-salario mínimo son mucho más importantes de lo que suele reconocerse en el conjunto del mercado laboral y en el contexto de la macroeconomía.

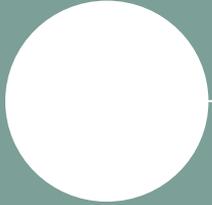
¹⁰ Sobre el papel económico de la “excepción moral” de las empresas que pagan “arriba de los mínimos” véase Stanley y Doucouliagos (2009).

La resurrección como tema teórico y académico relevante (ver los trabajos de Raymundo Cárdenas y Mariano Sánchez en este volumen); como un nuevo eje ineludible en la deliberación pública de la política económica (consultar la colaboración de Enrique Provencio) y como cambio necesario después de 30 años de estancamiento y empobrecimiento (revisar los textos de Miguel Ángel Mancera y Salomón Chertorivski, entre otros) han convertido a los salarios mínimos en una de las grandes injusticias que necesita corregir en este momento la sociedad mexicana. Este libro ha venido a subrayarlo.

Referencias

- Belman, Dale y Paul J. Wolfson (2014) *What Does the Minimum Wage Do?* Kalamazoo, Michigan, W.E. Upjohn Institute for Employment Research.
- Cingano, Federico (2014), "Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth", *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, núm. 163, OECD Publishing. Disponible en: <<http://dx.doi.org/10.1787/5jxrjncwxv6j-en>>.
- Coneval (2015) *Informe de Evaluación de la Política de Desarrollo Social en México 2014*, México, Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. Disponible en: <www.coneval.gob.mx/Informes/Evaluacion/IEPDS_2014/IEPDS_2014.pdf>
- Córdoba, José (1991) "Diez lecciones de la reforma económica en México", *Nexos* núm. 158 (febrero). Disponible en: <<http://www.nexos.com.mx/?p=6080>>.
- DOF (2014) Resolución del H. Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos que fija los salarios mínimos generales y profesionales vigentes a partir del 1 de enero de 2015, *Diario Oficial de la Federación* (29 de diciembre). Disponible en: <http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5377576&fecha=29/12/2014>.
- Fajnzylber, Fernando (1990) *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío"*, *Cuadernos de la CEPAL*, núm. 60, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Disponible en: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/27955/S9000502_es.pdf?sequence=1>.
- Flores Zenyazen (2015) "Aumento al salario mínimo no beneficia por sí mismo: Navarrete Prida", *El Financiero*, sección Economía (30 de marzo).
- Gascón, Verónica (2015) "Ve STPS desempleo si sube mínimo", *Reforma*, sección Negocios (30 de septiembre).
- Gobierno del Distrito Federal (2014) *Política de recuperación del salario mínimo en México y en el Distrito Federal. Propuesta para un acuerdo nacional*. Disponible en: <http://salarioscdmx.sedecodf.gob.mx/documentos/politica_de_recuperacion.pdf>.
- INEGI (2015a) Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2014. Principales resultados. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/regulares/enigh/enigh2014/tradicional/doc/resultados_enigh14.pdf>.

- INEGI (2015b) Estadísticas a propósito del Día Internacional del Trabajo (1 de mayo). Datos Nacionales (29 de abril). México, Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Disponible en: <<http://bit.ly/1OEpu1s>>.
- Krugman, Paul (2008) *Después de Bush. El fin de los "neocons" y la hora de los demócratas*, Barcelona, Editorial Crítica.
- López Gallardo, Julio (coord.) (1997) *Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo para México*, México, Universidad Nacional Autónoma de México-Porrúa.
- Norton, Michael I. y Dan Ariely (2011) "Building a better America—one wealth quintile at a time", *Perspectives on Psychological Science*, vol. 6, núm. 1: 9-12. Disponible en: <<http://www.people.hbs.edu/mnorton/norton%20ariely%20in%20press.pdf>>.
- Ostry, Jonathan D., Andrew Berg y Charalambos G. Tsangarides (2014) *Redistribution, Inequality, and Growth*, Fondo Monetario Internacional. Disponible en: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1402.pdf>>.
- Piketty, Thomas (2014) *El capital en el siglo XXI*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Ros, Jaime (2015) *¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad?*, México, El Colegio de México-Universidad Nacional Autónoma de México, Colección Grandes Problemas.
- Skidelsky Robert (2009) *El regreso de Keynes*, Barcelona, Editorial Crítica,
- Stanley, Tom y Hristos Doucouliagos (2009) "Publication Selection Bias in Minimum-Wage Research? A Meta-Regression Analysis", *British Journal of Industrial Relations*, núm. 47.
- The Economist (2012). Mexico and the United States. The rise of Mexico (24 de noviembre). Disponible en: <<http://www.economist.com/news/leaders/21567081-america-needs-look-again-its-increasingly-important-neighbour-rise-mexico>>.
- Wilkinson, Richard y Kate Pickett (2009) *Desigualdad: un análisis de la (in) felicidad colectiva*, España, Editorial Turner.



Autores

Miguel Ángel Mancera

Doctor en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Ha sido director de Investigaciones y Procedimientos de la Secretaría de Seguridad Pública del Distrito Federal; director jurídico de la Secretaría de Desarrollo Social del Distrito Federal y procurador general de Justicia de Distrito Federal. Fue electo jefe de Gobierno del Distrito Federal para el periodo 2012- 2018, con la votación más alta en la historia de la competencia democrática de la ciudad de México. El primero de mayo de 2014 hizo un llamado a emprender un debate franco, abierto, fundado y nacional sobre el ingreso de los trabajadores mexicanos y acerca del salario mínimo en México. Este libro es una estación más en esa convocatoria.

Enrique Provencio

Investigador asociado del Programa Universitario de Estudios del Desarrollo de la UNAM, institución en la que también es profesor por asignatura en el programa de especializaciones del Posgrado de la Facultad de Economía. Preside el Consejo Económico y Social de la Ciudad de México, pertenece a la Junta de Gobierno del Instituto de Estudios para la Transición Democrática y dirige el Centro Interdisciplinario de Ambiente y Desarrollo. En el servicio público ha ocupado diversos cargos, entre ellos el de secretario de Desarrollo Social del Gobierno del Distrito Federal, titular de la Procuraduría Ambiental y del Ordenamiento Territorial del Distrito Federal, subsecretario de Planeación de la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca, y presidente del Instituto Nacional de Ecología.

Salomón Chertorivski Woldenberg

Obtuvo los grados de licenciado y maestro en Economía por el Instituto Tecnológico Autónomo de México y la maestría en Política Pública por la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard. Se desempeñó como

analista en la Secretaría de Desarrollo Social, fue comisionado nacional de Protección Social en Salud. Fue secretario de Salud federal de septiembre de 2011 a diciembre de 2012. Es miembro de diversas organizaciones nacionales e internacionales dedicadas a la investigación y a la mejora de las condiciones de socioeconómicas, entre ellas, la Academia de Ciencias Médicas y la Sociedad Mexicana de Salud Pública. En el ámbito internacional es consejero del Fondo de Naciones Unidas para la Infancia (Unicef) y destaca su participación en la Escuela de Salud Pública de la Universidad de Harvard. Fue distinguido por el Foro Económico de Davos, Suiza, como Líder Joven a nivel Mundial en 2014. Actualmente es el secretario de Desarrollo Económico de la Ciudad de México.

Raymundo M. Campos Vázquez

Doctor en Economía por la Universidad de California, Berkeley, es profesor-investigador en el Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México, institución donde imparte las materias de Microeconomía y Econometría Aplicada. Sus áreas de especialización son economía laboral, economía del sector público y economía del desarrollo. Ha obtenido el primer lugar tanto en el Premio Nacional de Finanzas Públicas que otorga la Cámara de Diputados, como en el Premio de Investigación en Economía Víctor Urquidi, así como el segundo lugar en el Premio de Investigación Demográfica Gustavo Cabrera. Ha publicado numerosos artículos en revistas especializadas nacionales e internacionales, como *American Economic Review*, *Oxford Development Studies*, y *El Trimestre Económico*, entre otras.

Santiago Capraro

Economista, candidato a doctor en Economía por la UNAM y profesor de asignatura en esa institución. Ha publicado trabajos en el *Cambridge Journal of Economics*, *Investigación Económica*, *Studi Economici* y otras revistas especializadas, sobre economía monetaria, tipo de cambio, crecimiento y distribución del ingreso.

Juan Carlos Moreno-Brid

PhD por la Universidad de Cambridge, maestro en Economía por el CIDE, y licenciado en matemáticas por la UNAM. Es profesor titular C de la Facultad de Economía de la UNAM). De 2000 a abril de 2015 fue director adjunto y coordinador de Investigación de la sede en México de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), después de haber ejercido cinco años como investigador asociado del David Rockefeller Center for Latin American Studies de la Universidad de Harvard. Es especialista en temas de políticas para el desarrollo y el crecimiento económico. Ha publicado múltiples capítulos y artículos en revistas internacionales. Sus libros más recientes son *Cambio estructural y crecimiento en Centroamérica y República Dominicana* (CEPAL, 2014) y *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana: una perspectiva histórica* (Fondo Cultura Económica, 2014; publicado originalmente en inglés por la Oxford University Press). Es miembro de Grupo Nuevo Curso de Desarrollo (UNAM), International Development Economics Associates (IDEAS) y cofundador de la World Economics Association.

Stefanie Garry

Oficial de asuntos económicos en la Unidad de Desarrollo Económico en la Sede Subregional de la CEPAL en la Ciudad de México. Actualmente es punto focal para El Salvador y Guatemala y sus investigaciones se orientan hacia los vínculos entre el mundo de trabajo, la productividad y el crecimiento económico. Antes de unirse a la CEPAL trabajó en el Departamento de Estadísticas y el Departamento de Actividades Sectoriales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en Ginebra, Suiza. Cursó la licenciatura en la Universidad George Washington y la maestría en la Universidad de Columbia en la ciudad de Nueva York.

Mariano Sánchez Talanquer

Candidato a doctor en Gobierno por la Universidad de Cornell, en Estados Unidos, y maestro en Gobierno por la misma institución. Exbecario Fulbright-García Robles, Licenciado en Ciencia Política y Relaciones Internacionales por el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE). Es miembro del Instituto de Estudios para la Transición Democrática (IETD). Fue asesor de la Secretaría Ejecutiva del Instituto Federal Electoral (IFE) y de la Secretaría de Desarrollo Económico del Distrito Federal. Sus temas de investigación incluyen la formación del Estado y los orígenes históricos de la debilidad estatal, representación política y la economía política de la desigualdad en América Latina.

Graciela Bensusán

Profesora-investigadora de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco (UAM-X), doctora en Ciencia Política por la UNAM, especialista en instituciones, organizaciones y políticas laborales desde una perspectiva comparativa. Su libro más reciente, en coautoría con Kevin Middlebrook, es *Sindicato y política en México*, publicado por UAM, la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales y el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales en 2013.

Luisa Alcalde

Egresada con mención honorífica de la licenciatura en Derecho de la UNAM, con máster en Democracia y Parlamento por el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM y la Universidad de Salamanca. Fue coordinadora nacional de jóvenes del Movimiento de Regeneración Nacional (Morena) y diputada federal por ese partido en la XVII Legislatura. Ha sido ponente en distintos eventos académicos en temas laborales y de participación política juvenil, y es colaboradora quincenal de la revista *La Capital*.

Ricardo Becerra

Licenciado en Economía por la UNAM. Fue consultor de la CEPAL y del Banco Mundial. Periodista de temas económicos y políticos en el diario *La Crónica de hoy*. Fue asesor de la Presidencia del Instituto Federal Electoral de 1996 a 2001, y coordinador de asesores de la Secretaría Ejecutiva del mismo Instituto de 2008 a 2013. En el Instituto Federal de Acceso a la Información fue responsable del proyecto de la reforma del artículo sexto constitucional, que convierte al acceso a la información en un derecho fundamental de los mexicanos. Es presidente del Instituto de Estudios para la Transición Democrática. Ha publicado en coautoría varios libros, como *La mecánica del cambio político en México. Elecciones, partidos y reformas* (Ediciones Cal y Arena); *¿Qué país nos deja Fox? Los claroscuros del gobierno del cambio* (Grupo Editorial Norma, 2006); *Chile y México: dos transiciones frente a frente* (Grijalbo, 2000); *¿Qué tan público es el espacio público en México?* (Fondo de Cultura Económica); *Equidad social y parlamentarismo* (Siglo XXI, 2012), entre otros. Es subsecretario de Desarrollo Económico de la Ciudad de México.

Índice de figuras y cuadros

Figuras

Introducción. El urgente ascenso de los salarios mínimos

Figura 1. Ingreso mensual per cápita en México (precios constantes de 2010), 10

¿Cómo se elaboró la propuesta de recuperación del salario mínimo?

Figura 1. Empleos formales (trabajadores asegurados en el IMSS) en el Distrito Federal, 2008-2013, 26

Figura 2. Estructura de la población ocupada por nivel de ingreso, 2008-2014, 27

Política monetaria y salario mínimo en México: una visión crítica

Figura 1. Modelo canónico de Régimen de Metas de Inflación, 61

Figura 2. Modelo alternativo de un Régimen de Metas de Inflación, 64

Figura 3. Efectos de un incremento del poder de negociación de los trabajadores en la tasa de crecimiento y en la participación de los trabajadores en el ingreso, 77

Figura 4. Evolución de la desigualdad y el PIB en México: distintas formas de medir la participación de los trabajadores en el PIB, 1970-2012, 80

Figura 5. Salario industrial y mínimo real en México, 1969-2014: 81

Figura 6. Evolución de los trabajadores sindicalizados, 1984/1992-2013, 84

Figura 7. Índice de rigidez de la protección laboral contra despidos individuales o colectivos en México y la mediana de la OCDE, 1990-2013, 85

Figura 8. Evolución de la informalidad y del nivel de ingreso de los trabajadores, 2005-2014: 86

Figura 9. Evolución sectorial del empleo en México, 1998-2000/2012-2014, 87

El salario mínimo en México: en falta con la Constitución mexicana y una aberración en América Latina

Figura 1. Salario mínimo mensual de México y otros países de América Latina, 2000-2013 (US dólares corrientes), 109

- Figura 2. Salario mínimo mensual de México y otros países de América Latina, 2000-2013 (US dólares constantes de 2005), 109
- Figura 3. Variación media anual del salario mínimo en términos reales en países de América Latina y el Caribe, 2000-2013 (porcentajes), 110
- Figura 4. Relación entre el salario mínimo y las líneas de pobreza per cápita en países de América Latina y el Caribe (1.0 y 2.0), 2002, 2011, 111
- Figura 5. Salario mínimo y nivel de la productividad laboral, 113
- Figura 6. Salarios mínimos e índices de competitividad en América Latina, 2013, 2014-2015, 114
- Figura 7. Índice de crecimiento anual del salario mínimo real y de la productividad laboral en México, 1991-2013, 115

La economía política del salario mínimo: Estados Unidos y América Latina en perspectiva comparada

- Figura 1. Valor real del salario mínimo federal por hora en Estados Unidos, 1938-2014 (dólares de 2014), 127
- Figura 2. Salario mínimo real e informalidad en Brasil, 138
- Figura 3. Salario mínimo real e informalidad en Uruguay, 138
- Figura 4. Salario mínimo real e informalidad en México, 139
- Figura 5. Salario mínimo real e informalidad en Chile, 139
- Figura 6. Productividad y salarios en Estados Unidos, cambio porcentual anual acumulado desde 1973, 142
- Figura 7. Salario mínimo y paros laborales en Estados Unidos, 144

¿Cómo hacer más pobres a los pobres?

- Figura 1. Salario mínimo real, 1976-2015 (pesos al día), 223
- Figura 2. Evolución del índice del salario mínimo real y de la productividad laboral (1991-2014), 227
- Figura 3. Ingreso total per cápita (precios constantes de 2010), 229
- Figura 4. Salario de cotización mensual al IMSS (pesos constantes de 2010), 230
- Figura 5. Porcentaje de la masa salarial en el PIB, 2003-2013, 233
- Figura 6. Diferencias de ingresos. Número de veces que es superior el ingreso medio del 10% más rico respecto al ingreso medio del 10% más pobre, 234

Figura 7. Proporción de ocupados que ganan más de cinco salarios mínimos en México, 235

Figura 8. Salario diario real asociado a trabajadores asegurados en el IMSS (Variación porcentual real anual), 236

Figura 9. Variación porcentual anual del salario nominal diario asociado a trabajadores asegurados en el IMSS e inflación acumulada, 237

Figura 10. Participación de los salarios en el PIB, en países seleccionados 1995-2011, 239

Figura 11. Salario mínimo mensual real en China y México (crecimiento porcentual anual), 240

Figura 12. Salario medio real mensual en China y México (crecimiento porcentual anual), 241

Figura 13. Variación interanual de los ingresos en porcentaje (promedio entre 2007-2012) 242

Figura 14. Masa Salarial Real Total. Índice I-2008=100 (con ajuste estacional), 243

Figura 15. Variación porcentual anual del Indicador Mensual del Consumo Privado en México (series originales, índice 2008=100), 245

Cuadros

La economía política del salario mínimo: Estados Unidos y América Latina en perspectiva comparada

Cuadro 1. Relación entre informalidad y otras variables en 16 países de América Latina. Modelos de regresión lineal con efectos fijos para datos panel, 141

Cuadro 2. Determinantes del salario mínimo real en América Latina, 1980-2014. Modelos de regresión lineal con efectos fijos para datos panel, 147

Debate y política sobre salarios mínimos

Cuadro 1. Composición porcentual del ingreso corriente monetario de los hogares, por grupos de deciles según las principales fuentes, 214

Cuadro 2. Población ocupada por estratos de ingreso 2005-2015 al tercer trimestre de cada año. Porcentajes, 215

Cuadro 3. Índices de Gini del ingreso corriente (promedio trimestral 2008-2014), 216

Cuadro 4. Cambios en la cantidad de personas en pobreza y vulnerabilidad, 2008-2014, 217

Se imprimió en noviembre de
2015 en los talleres de
Arte Gráfico, Álamos núm. 8,
colonia Tlapacoya, Ixtapaluca,
Estado de México.
La edición consta de
mil ejemplares

DEL SALARIO
MÍNIMO
AL SALARIO
DIGNO

ISBN: 978-607-97075-0-7



9 786079 707507

